

Unavia Formación S.L.
www.unaviaformacion.es
direccion@unaviaformacion.es
968208630



FORMACIÓN

Catálogo de Cursos

Curso de Formación - **GESTION DE COMPRAS EN EL PEQUEÑO COMERCIO**

Sector: COMERCIO

CONVOCATORIA ABIERTA. Si está interesado en este curso, por favor, consulte las fechas.

Modalidad: ONLINE

Duración: 75.00 horas

Objetivos:

Una vez finalizado el Módulo el alumno será capaz de garantizar la capacidad de respuesta y abastecimiento del pequeño comercio. En concreto el alumno será capaz de: Determinar las necesidades de compra y reposición de productos de pequeños comercios a partir de distintos escenarios de previsión de ventas tendencias capacidad del punto de venta rotación stock disponible y coste de distintos tipos de productos. Aplicar técnicas de compra en la selección de proveedores y negociación de las condiciones de adquisición del surtido de productos de pequeños comercios. Elaborar la documentación relativa al proceso de aprovisionamiento de productos especificando cantidades y condiciones de suministro y procedimientos de tramitación utilizados habitualmente con proveedores y centrales de compra en pequeños comercios. Aplicar técnicas de organización y gestión en el aprovisionamiento y almacenaje de productos en pequeños comercios que aseguren la capacidad de respuesta y conservación del surtido de productos utilizando aplicaciones ofimática específicas. Analizar la rentabilidad de productos-tipo de pequeños comercios utilizando ratios e indicadores sencillos de ventas manteniendo y actualizando un surtido de productos competitivo de calidad e innovador.

Contenidos:

UD1. Planificación de compras en el pequeño comercio. 1.1. Objetivos de planificación. 1.2. Fases del ciclo de compras. 1.3. Criterios de aprovisionamiento en el pequeño comercio. 1.4. Previsión de compras y ventas. 1.5. Ratios de gestión de pedidos y control de stocks. UD2. Técnicas de negociación con proveedores. 2.1. Acuerdos con proveedores: el contrato de suministro. 2.2. Técnicas de comunicación y negociación con proveedores. 2.3. Instrumentos de negociación con proveedores. 2.4. Centrales de compra. 2.5. Internet como herramienta de búsqueda de proveedores y canal de compra. UD3. Gestión administrativa de pedidos. 3.1. Realización de pedidos a través de medios presenciales y telemáticos. 3.2. Especificaciones de producto. 3.3. Ofertas. 3.4. Detección de errores en el proceso de compra y realización de ajustes. 3.5. Organización material y administrativa de la documentación. UD4. Almacenaje y gestión del aprovisionamiento del pequeño comercio. 4.1. Organización del almacenaje en pequeños comercios. 4.2. Recepción de mercancías y productos. 4.3. Sistemas de codificación de productos. 4.4. Gestión de stocks. 4.5. Recuento e inventario de productos. 4.6. Aplicaciones ofimáticas de aprovisionamiento y almacén para pequeños comercios. UD5. Análisis y gestión del surtido de productos en el pequeño comercio. 5.1. Seguimiento y gestión de ventas. 5.2. Ratios para la gestión de productos. 5.3. Detección de productos obsoletos y poco rentables. 5.4. Incorporación de innovaciones y novedades a la gama de productos.