Operaciones auxiliares a la venta

Área:
Modalidad: Teleformación
Duración: 140 h
Precio: Consultar

Curso Bonificable
Contactar
Recomendar
Matricularme

OBJETIVOS

Realizar las operaciones auxiliares a la venta

CONTENIDOS

APROVISIONAMIENTO Y ALMACENAJE EN LA VENTA - 1 gestión de stocks e inventarios - 1.1 tipos y características de los productos - 1.2 condiciones de conservación de los productos - 1.3 cualidades básicas - 1.4 productos especiales - 1.5 embalaje y conservación - 1.6 clasificación de los artículos del almacén - 1.7 rotación de productos - 1.8 inventario - 1.9 la pérdida desconocida - 1.10 gestión del aprovisionamiento - 1.11 control de inventarios - 1.12 innovaciones tecnológicas - 1.13 actividades: gestión de stocks e inventarios - 2 almacenaje y distribución interna de productos - 2.1 principios básicos de organización del almacén - 2.2 proceso organizativo del almacenamiento de productos - 2.3 criterios del almacenaje - 2.4 seguridad y prevención de riesgos en el almacén - 2.5 actividades: almacenaje y distribución interna de productos - 2.6 cuestionario: cuestionario módulo 2 unidad 1 - ANIMACIÓN Y PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO EN EL PUNTO DE VENTA - 1 organización en el punto de venta - 1.1 organización y distribución de espacios comerciales - 1.2 criterios de implantación del producto - 1.3 comportamiento del cliente en el punto de venta - 1.4 gestión del lineal - 1.5 distribución de familias de artículos en el lineal - 1.6 orden y limpieza en el punto de venta - 1.7 normas de seguridad e higiene en el punto de venta - 1.8 actividades: organización en el punto de venta - 2 animación básica en el punto de venta - 2.1 factores básicos de animación del punto de venta - 2.2 equipo y mobiliario comercial básico - 2.3 presencia visual de productos en el lineal - 2.4 calentamiento de zonas frías y calientes en el punto de venta - 2.5 la publicidad en el lugar de la venta - 2.6 cartelería en el punto de venta - 2.7 máquina expendedoras - 2.8 actividades: animación básica en el punto de venta - 3 presentación y empaquetado de productos para la venta - 3.1 empaquetado comercial - 3.2 técnicas de empaquetado y embolsado comercial - 3.3 actividades: presentación y empaquetado de productos para la venta - 4 elaboración de informes comerciales sobre la venta - 4.1 conceptos y finalidad de informes de ventas - 4.2 estructura de un informe - 4.3 elaboración de informes comerciales - 4.4 actividades: elaboración de informes comerciales sobre la venta - 4.5 cuestionario: cuestionario módulo 2 unidad 2 - OPERACIONES DE CAJA EN LA VENTA - 1 caja y terminal de punto de ventas - 1.1 la caja registradora - 1.2 el datafono - 1.3 elementos y características del tpv - 1.4 apertura y cierre del tpv - 1.5 scanner y lectura de la información del producto - 1.6 lenguajes comerciales - 1.7 actividades: caja y terminal de punto de ventas - 2 procedimientos de cobro y pago de las operaciones de venta - 2.1 caracterización de los sistemas y medios de cobro y pago - 2.2 justificantes de pago - 2.3 devoluciones y vales - 2.4 arqueo de caja - 2.5 recomendaciones de seguridad e higiene postural en el tpv - 2.6 actividades: procedimientos de cobro y pago de las operaciones de venta - 2.7 cuestionario: cuestionario módulo 2 unidad 3 - 2.8 cuestionario: cuestionario módulo 2 -

METODOLOGIA

- **Total libertad de horarios** para realizar el curso desde cualquier ordenador con conexión a Internet, **sin importar el sitio desde el que lo haga**. Puede comenzar la sesión en el momento del día que le sea más conveniente y dedicar el tiempo de estudio que estime más oportuno.

- En todo momento contará con un el **asesoramiento de un tutor personalizado** que le guiará en su proceso de aprendizaje, ayudándole a conseguir los objetivos establecidos.
- **Hacer para aprender**, el alumno no debe ser pasivo respecto al material suministrado sino que debe participar, elaborando soluciones para los ejercicios propuestos e interactuando, de forma controlada, con el resto de usuarios.
- **El aprendizaje se realiza de una manera amena y distendida**. Para ello el tutor se comunica con su alumno y lo motiva a participar activamente en su proceso formativo. Le facilita resúmenes teóricos de los contenidos y, va controlando su progreso a través de diversos ejercicios como por ejemplo: test de autoevaluación, casos prácticos, búsqueda de información en Internet o participación en debates junto al resto de compañeros.
- **Los contenidos del curso se actualizan para que siempre respondan a las necesidades reales del mercado.** El departamento multimedia incorpora gráficos, imágenes, videos, sonidos y elementos interactivos que complementan el aprendizaje del alumno ayudándole a finalizar el curso con éxito.
- **El curso puede realizarse exclusivamente a través de Internet pero si el estudiante lo desea puede adquirir un manual impreso.** De esta manera podrá volver a consultar la información del curso siempre que lo desee sin que necesite utilizar el Campus Virtual o, estar conectado a Internet.

REQUISITOS

Los requisitos técnicos mínimos son:

- Navegador Microsoft Internet Explorer 5.5 o superior, con plugin de Flash, cookies y JavaScript habilitados. No se garantiza su óptimo funcionamiento en otros navegadores como Firefox, Netscape, Mozilla, etc.
- Resolución de pantalla de 800x600 y 16 bits de color o superior.
- Procesador Pentium II a 300 Mhz o superior.
- 32 Mbytes de RAM o superior.