

Cultura y orientación estratégica de la empresa comercial



Área: Gerente de pequeño comercio

Modalidad: Teleformación

Duración: 250 h

Precio: Consultar

[Curso Bonificable](#)

[Contactar](#)

[Recomendar](#)

[Matricularme](#)

OBJETIVOS

Analizar el sistema distributivo y aplicar procedimientos para establecer la orientación estratégica comercial, identificando sus funciones y tareas mediante la definición de políticas comerciales y empresariales, con objeto de orientar y mantener su actuación en el mercado de trabajo de acuerdo a sus propias capacidades.

CONTENIDOS

1 estructura de la distribución comercial - 1.1 estructura de la distribución comercial - 1.2 comercio al por menor - 1.3 comercio al por mayor - 1.4 departamento comercial y de ventas - 1.5 agentes - 1.6 evolución y tendencias - 1.7 fórmulas y formatos comerciales - 1.8 estructura y proceso comercial - 1.9 actividades: estructura de la distribución comercial - 2 la empresa comercial y la ocupación - 2.1 función comercial de la empresa - 2.2 imagen de la empresa - 2.3 la organización interna - 2.4 funciones de la empresa - 2.5 actividades: la empresa comercial y la ocupación - 3 entorno de la empresa - 3.1 entorno de la empresa - 3.2 estructura comercial y distribución - 3.3 evolución y formas de comercio - 3.4 actividades: entorno de la empresa - 4 el mercado - 4.1 clientela y competidores - 4.2 aspectos cuantitativos y cualitativos - 4.3 fuentes de información - 4.4 tipos de clientes - 4.5 hábitos y motivaciones de compra - 4.6 actividades: el mercado - 5 posicionamiento - 5.1 el surtido - 5.2 rentabilidad del punto de venta - 5.3 niveles de precios - 5.4 influencia del punto de venta - 5.5 obligaciones legales - 5.6 principios contables - 5.7 conceptos básicos - 5.8 inventario y masas patrimoniales - 5.9 el instrumentos de representación - 5.10 el método de registro contable - 5.11 amortización y provisión - 5.12 actividades: posicionamiento - 6 referencias analítico contable - 6.1 clasificación de costes - 6.2 umbral de rentabilidad - 6.3 actividades: referencias analítico contable - 7 tesorería - 7.1 intermediarios financieros - 7.2 características y finalidad - 7.3 la ley cambiaria y del cheque - 7.4 la letra de cambio - 7.5 el pagaré - 7.6 otros medios - 7.7 identificación de operaciones - 7.8 cumplimentación - 7.9 actividades: tesorería - 8 el sistema fiscal - 8.1 tipo de impuestos - 8.2 personas físicas y jurídicas - 8.3 actividades: el sistema fiscal - 9 impuestos que gravan la actividad - 9.1 impuestos de actividades económicas - 9.2 regímenes especiales - 9.3 actividades: impuestos que gravan la actividad - 10 impuestos que gravan la renta beneficio - 10.1 regulación jurídica - 10.2 exenciones - 10.3 modelo 110 y 111 - 10.4 modelo 190 - 10.5 ganancias y pérdidas - 10.6 actividades: impuestos que gravan la renta beneficio - 11 marco jurídico laboral - 11.1 normas laborales constitucionales - 11.2 ley general de la seguridad social - 11.3 convenios colectivos - 11.4 el contrato de trabajo - 11.5 modificación del contrato - 11.6 el despido disciplinario - 11.7 actividades: marco jurídico laboral - 12 gestión de la calidad - 12.1 valoración de los parámetros de calidad - 12.2 responsables del control de calidad - 12.3 logro de un compromiso total - 12.4 los costos en la calidad - 12.5 actividades: gestión de la calidad - 12.6 cuestionario: cuestionario módulo 1 -

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.