



Código: 07752

Unidad Formativa:

MF2106_2 - Gestión de compras en el pequeño comercio

Módulo: MF2106_2 - GESTIÓN DE COMPRAS EN EL PEQUEÑO COMERCIO

Certificado de Profesionalidad:

COMT0112 - ACTIVIDADES DE GESTIÓN DEL PEQUEÑO COMERCIO

Modalidad: ONLINE

Duración: 60h.

Metodología

El Curso está desarrollado con una metodología Online. Este sistema de enseñanza e-learning está organizado de tal forma, que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales. Esta modalidad también permite el acceso al curso a aquellas personas que viven en zonas rurales y que tienen interés en continuar formándose.

El alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a su disponibilidad de tiempo.

Se dispondrá de un extenso material online sobre los aspectos teóricos del curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado, se exigirá un mínimo de 50% del total de las respuestas acertadas. Durante todo el transcurso de la formación, dispondrá de la atención de los tutores, así como la posibilidad de realizar consultas a través de la plataforma de teleformación para cursos online. Entre el material entregado en este curso, se adjunta un documento llamado *Guía didáctica del alumno* dónde aparece el horario de tutorías y demás información relevante.

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la modalidad elegida y de las horas de formación. La titulación será puesta a disposición del alumno en la plataforma de teleformación una vez finalizado el curso.

Profesorado, medios y titulación

Nuestro centro de formación ha sido fundado en 1996 y en la actualidad, tiene presencia a nivel nacional disponiendo de una plantilla de más de 800 docentes entre personal laboral y freelance. Todos ellos son especialistas en diferentes familias profesionales y les acreditan los numerosos cursos que han impartido para nuestro grupo empresarial. Entre nuestro staff de formadores se encuentran ingenieros, arquitectos, economistas, informáticos, publicistas, diseñadores, médicos, enfermeros, veterinarios, fisioterapeutas, psicólogos, sociólogos, periodistas, filólogos, abogados, cocineros, licenciados en administración de empresas, licenciados en actividades físicas y deportivas, jardineros, peluqueros, educadores sociales, etc.

En todos nuestros cursos, independientemente de la metodología, se ponen a disposición del alumno los medios y materiales docentes necesarios para el desarrollo del mismo. En los cursos en modalidad e-learning, las consultas y tutorías se pueden realizar a través de teléfono, email y la propia plataforma de teleformación.

En cuanto a la titulación, mostramos a continuación, el modelo de diploma que obtendrás a la finalización del curso:



Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

DIPLOMA
ACREDITATIVO

D./Dña. XXXXX XXXXX XXXXX con D.N.I. 11111111H, ha realizado, con pleno aprovechamiento, el curso titulado **Curso Intensivo de Inglés B2**, con Código **19656** Grupo **30694**, entre los días **29/06/2023** y **30/08/2023**, con una duración total de **56** horas, en la modalidad formativa **ONLINE**

Contenidos impartidos (Ver Dorso)

Firma y sello de la entidad responsable de impartir la formación

Fecha de expedición
31 AGO 2023

Firma del alumno

AF
T.C. 11111111H
Telf.: 91 1002505
www.aulaforma.es

Requisitos previos

Estar en posesión de uno de los siguientes títulos:

Título de Graduado en Educación Secundaria Obligatoria (ESO).

Prueba de Acceso a Ciclo Formativo de Grado Medio.

Certificado de profesionalidad del mismo nivel 2.

Certificado de profesionalidad de nivel 1 de la misma familia profesional.

Prueba de Acceso a la Universidad (PAU) para mayores de 25 años.

Salidas profesionales

Un certificado de profesionalidad, es un documento que acredita a un trabajador/a en una cualificación profesional del *Catálogo Nacional de las Cualificaciones Profesionales*. Son emitidos por el Servicio Público de Empleo Estatal o, en su caso, por las Comunidades Autónomas, y tienen validez en todo el territorio nacional.

Poseer un certificado de profesionalidad, supone sin lugar a dudas incrementar sustancialmente tu currículum profesional, ya que al ser un documento oficial, se valora en cualquier proceso de selección que convoquen las Administraciones Públicas, y te acredita profesionalmente ante la empresa privada.

Nosotros te formaremos para que puedas optar a conseguir el certificado de profesionalidad elegido, participando en las pruebas que convoque la Administración al amparo del R.D. 1224/2009 de 17 de julio y pudiendo además, convalidar módulos formativos para la obtención de un título de Formación Profesional.

Objetivos

- 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, 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 ofimáticas 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

- Planificación de compras en el pequeño comercio.

Objetivos de la planificación.

Fases del ciclo de compra.

Criterios de aprovisionamiento en el pequeño comercio.

Previsión de compras y ventas según las tasas de crecimiento y las tendencias y variaciones en la demanda, modas y ciclos sociales.

Ratios de gestión de pedidos y control de stocks: índice de cobertura, índice de rotación, índice de rotura de stocks y otros ratios.

- Técnicas de negociación con los proveedores.

Acuerdos con los proveedores a través del contrato de suministro.

Técnicas de comunicación y negociación con los proveedores; instrumentos de negociación con proveedores tales como precios, cantidades de producto, rappels o beneficios escalados, descuentos por pronto pago, según condiciones de entrega o condiciones de pago u operaciones promocionales.

Centrales de compra e internet como herramienta de búsqueda de proveedores y canal de compra.

- Gestión administrativa de pedidos.

Realización de pedidos a través de medios presenciales y telemáticos: órdenes de compra.

Pedidos.

Avisos de envío/recepción.

Albaranes de entrega.

Facturas.

Especificaciones de producto.

Ofertas.

Detección de errores en el proceso de compra y realización de ajustes.

Organización material y administrativa de la documentación.

- Almacenaje y gestión del aprovisionamiento del pequeño comercio.

Organización del almacenaje en pequeños comercios.

Materiales y equipos de manipulación de productos.

Riesgos y accidentes habituales en el almacenaje, colocación y reposición de productos. Ergonomía, higiene postural y equipos individuales de protección en la manipulación de productos.

Recepción de mercancías y productos.

Sistemas de codificación de productos según etiquetas electrónicas o registro de productos en el TPV.

Gestión de stocks y análisis de costes y valoración de stocks.

Determinación del stock de seguridad.

Recuento e inventario de productos.

Uso de aplicaciones ofimáticas de aprovisionamiento y almacén para pequeños

comercios.

- Análisis y gestión del surtido de productos en el pequeño comercio.

Seguimiento y gestión de ventas mediante índices de venta y rentabilidad.

Ratios para la gestión de productos como los índices de circulación, índices de atracción, índice de compra, tasas de marca, el ratio de productividad del lineal, el índice de rentabilidad del lineal, el ratio de beneficio del lineal, el índice de rentabilidad del lineal desarrollado o el rendimiento del lineal.

Detección de productos obsoletos y poco rentables e incorporación de innovaciones y novedades a la gama de productos.