

GUÍA DIDÁCTICA

COMT043PO

GESTIÓN DE COMPRAS Y PREVISIÓN DE VENTAS EN EL PEQUEÑO COMERCIO



GESTIÓN DE COMPRAS Y PREVISIÓN DE VENTAS EN EL PEQUEÑO COMERCIO

DATOS GENERALES DE LA ACCIÓN FORMATIVA

FAMILIA PROFESIONAL

Comercio y marketing

ÁREA PROFESIONAL

Compraventa

CÓDIGO

COMT043PO

DURACIÓN

90 horas

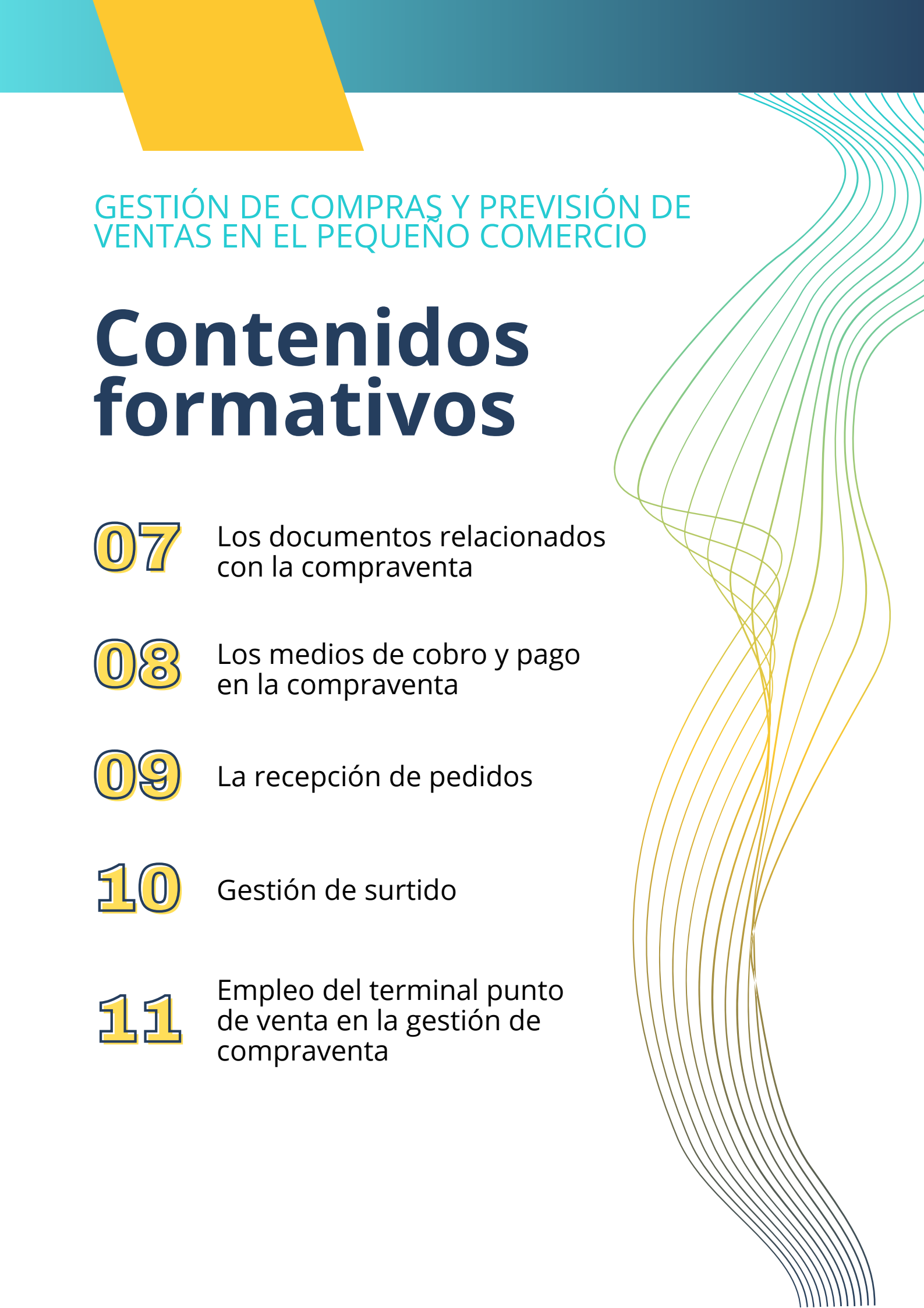
OBJETIVO GENERAL

Determinar las necesidades de compra de un pequeño comercio y realizar previsiones de ventas y los planes de aprovisionamiento de mercaderías, realizando una buena selección de proveedores, así como tramitar la documentación correspondiente a todo el proceso de compra a proveedores. También, gestionar el proceso de recepción de pedidos, inspeccionándolos y comprobándolos según los criterios acordados y de comprobar la idoneidad del surtido del punto de venta, conociendo su rentabilidad, el grado de obsolescencia y la caducidad de los productos, integrando las utilidades del software del TPV en la gestión de compras y ventas en el comercio.

GESTIÓN DE COMPRAS Y PREVISIÓN DE
VENTAS EN EL PEQUEÑO COMERCIO

Contenidos formativos

- 01** La gestión de compras en la pequeña empresa
- 02** Revisión de la demanda
- 03** Los canales de comercialización
- 04** Selección de proveedores
- 05** El contrato de compraventa
- 06** Técnicas de comunicación en la tramitación de compras



GESTIÓN DE COMPRAS Y PREVISIÓN DE
VENTAS EN EL PEQUEÑO COMERCIO

Contenidos formativos

- 07** Los documentos relacionados con la compraventa
- 08** Los medios de cobro y pago en la compraventa
- 09** La recepción de pedidos
- 10** Gestión de surtido
- 11** Empleo del terminal punto de venta en la gestión de compraventa

