INESEM
Instituto Europeo de Estudios Empresariales

MF0240_2 Operaciones Auxiliares a la Venta (Online)

+ Información Gratis

TITULACIÓN DE FORMACIÓN CONTINUA BONIFICADA EXPEDIDA POR EL INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

MF0240_2 Operaciones Auxiliares a la Venta (Online)

Duración: 140 horas

Precio: 0 € *

Modalidad: Online

* 100 % bonificable para trabajadores.

Descripción

Vivimos en una sociedad de consumo en la que se valora cada vez más el hecho de vender , pues esto es satisfacer las necesidades del cliente, las cuales, a su vez, cada vez van siendo mayores y más complejas. Por ello, es importante adquirir conocimientos relacionados con el aprovisionamiento y almacenaje en la venta, animación y presentación del producto en el punto de venta o las operaciones de caja en la venta, para realizar las operaciones auxiliares a la venta de forma adecuada.

A quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

Objetivos

- Aplicar técnicas de organización y gestión del almacén de distintos tipos de establecimientos comerciales en función de criterios previamente definidos.
- Aplicar procedimientos de organización e implantación en el punto de venta físico en función de unos criterios comerciales previamente definidos
- Confeccionar informes derivados de la actuación en la venta, de acuerdo con objetivos definidos.
- Aplicar las técnicas de empaquetado y embalado siguiendo criterios definidos.
- Aplicar los procedimientos de registro y cobro de las operaciones de venta manejando los equipos y técnicas adecuadas.
- Diferenciar las características de distintos sistemas y medios de pago en distintos tipos de operaciones de ventas.

Para qué te prepara

El presente curso dotará al alumnado de los conocimientos necesarios para realizar las operaciones auxiliares a la venta.

Salidas laborales

Este profesional ejercerá su actividad en cualquier sector productivo en el área de comercialización:
- En establecimientos comerciales pequeños, medianos o grandes trabajará por cuenta ajena en las diferentes secciones comerciales.
- En la comercialización de productos y servicios por cuenta propia y ajena fuera del establecimiento comercial.
- En PYMES y empresas industriales en el departamento comercial.
- En el departamento de atención al cliente/consumidor/usuario de: Organismos públicos o Empresas grandes y medianas industriales y comerciales.

Titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales, Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo y Fondo Social Europeo).

Instituto Europeo de Estudios Empresariales

como Escuela de Negocios acreditada para la impartición a nivel nacional de Acciones de Formación Superior de Postgrado

EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN DE POSTGRADO CON NIVEL DE CURSO

D. Antonio Sánchez Sánchez

con D.N.I. 01010101X que presta sus servicios en la empresa ANTONIO S.L. con C.I.F. B0000001 ha superado los estudios correspondientes de

Técnico Superior en Igualdad de Género

perteneciente al Plan de Formación Continua dentro del marco de la Fundación Tripartita para la Formación en el empleo dirigido a trabajadores de todos los sectores en la convocatoria del 2008.

Y para que surtan los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente EFOR/2008-0001-01

Con un nivel de aprovechamiento ALTO

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en Granada a 31 de noviembre de 2008

El/La profesor/a titular. | La Dirección General | El/La interesado/a

Manuel Ángel López Pérez | Jesús Moreno Hidalgo | Antonio Sánchez Aguilera

Fundación Tripartita

UNIÓN EUROPEA Fondo Social Europeo

Forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

Metodología

Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios. También se adjunta en CDROM una guía de ayuda para utilizar el campus online.

La metodología a seguir es ir avanzando a lo largo del itinerario de aprendizaje online, que cuenta con una serie de temas y ejercicios. Para su evaluación, el alumno/a deberá completar todos los ejercicios propuestos en el curso. La titulación será remitida al alumno/a por correo una vez se haya comprobado que ha completado el itinerario de aprendizaje satisfactoriamente.

Materiales didácticos

- CDROM 'Manual del Alumno de la Plataforma E-Learning. INESEM'

Profesorado y servicio de tutorías

Nuestro centro tiene su sede en el "Centro de Empresas Granada", un moderno complejo empresarial situado en uno de los centros de negocios con mayor proyección de Andalucía Oriental . Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional.
Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail:** El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta con rapidez.
- **Por teléfono:** Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

Plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

Si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada.

Campus virtual online

Especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de INESEM ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

Club de alumnos

Servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

Revista digital

El alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

Programa formativo

UNIDAD FORMATIVA 1. APROVISIONAMIENTO Y ALMACENAJE EN LA VENTA
UNIDAD DIDÁCTICA 1. GESTIÓN DE STOCKS E INVENTARIOS
Características y conservación de productos
Clasificación de stocks: clasificación ABC
Rotación de productos: concepto
Inventario
La pérdida desconocida: concepto y causas
Gestión del aprovisionamiento
Control de inventarios
Innovaciones tecnológicas
UNIDAD DIDÁCTICA 2. ALMACENAJE Y DISTRIBUCIÓN INTERNA DE PRODUCTOS
El almacén: concepto y finalidad
Proceso organizativo del almacenamiento de productos
Criterios de almacenaje
Distribución interna y plano del almacén
Seguridad y prevención de riesgos en el almacén
UNIDAD FORMATIVA 2. ANIMACIÓN Y PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO EN EL PUNTO DE VENTA
UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA
Concepto básicos de la organización y distribución de espacios comerciales: la implantación de productos
Criterios de implantación del producto
Comportamiento del cliente en el punto de venta
Espacio comercial
Gestión del lineal
Distribución de familias de artículos en el lineal
Orden y limpieza en el punto de venta
Normas de seguridad e higiene en el punto de venta
UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANIMACIÓN BÁSICA EN EL PUNTO DE VENTA
Factores básicos de animación del punto de venta
Equipo y mobiliario comercial básico
Presencia visual de productos en el lineal
Calentamiento de zonas frías en el punto de venta
La publicidad en el lugar de venta
Cartelística en el punto de venta
Máquinas expendedoras: vending
UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRESENTACIÓN Y EMPAQUETADO DE PRODUCTOS PARA LA VENTA
Empaquetado comercial
Técnicas de empaquetado y embalado comercial
Utilización de materiales para el empaquetado
Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto
Plantillas y acabados
UNIDAD DIDÁCTICA 4. ELABORACIÓN DE INFORMES COMERCIALES SOBRE LA VENTA
Conceptos y finalidad de informes de ventas
Estructura de un informe
Elaboración de informes comerciales
UNIDAD FORMATIVA 3. OPERACIONES DE CAJA EN LA VENTA
UNIDAD DIDÁCTICA 1. CAJA Y TERMINAL. PUNTO DE VENTA
Caja y equipos utilizados en el cobro y pago de operaciones de venta
Sistemas tradicionales
Elementos y características del TPV

+ Información Gratis

Apertura y cierre del TPV
Scanner y lectura de la información del producto
Otras funciones auxiliares del TPV
Lenguajes comerciales: codificación de la mercancía, transmisión electrónica de datos (Sistema EDI u otros)
Descuentos, promociones, vales en el TPV
Utilización del TPV (Terminal punto de venta)

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PROCEDIMIENTOS DE COBRO Y PAGO DE LAS OPERACIONES DE VENTA

Caracterización de los sistemas y medios de cobro y pago
Los justificantes de pago
Diferencias entre factura y recibo
Devoluciones y vales
Registro de las operaciones de cobro y pago
Arqueo de caja
Recomendaciones de seguridad e higiene postural en el TPV

+ Información Gratis