

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



Gestión de compras en el pequeño comercio

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

Contenidos:

UNIDAD DIDÁCTICA 1: Planificación de compras en el pequeño comercio:

1.1 Objetivos de planificación

1.2 Fases del ciclo de compras

1.3 Criterios de aprovisionamiento en el pequeño comercio

1.4 Previsión de compras y ventas

1.4.1 Tasas de crecimiento

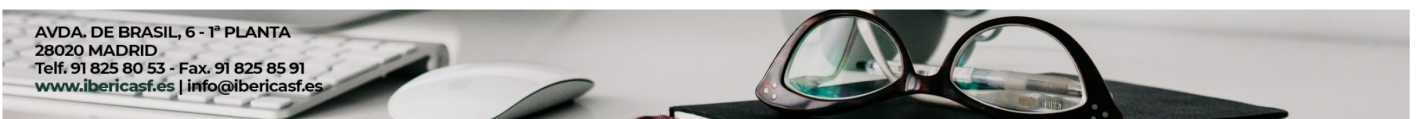
1.4.2 Tendencias y variaciones en la demanda

1.5 Ratios de gestión de pedidos y control de stocks:

1.5.1 Índice de cobertura

1.5.2 Índice de rotación

1.5.3 Índice de rotura de stocks



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



1.5.4 Otros ratios

UNIDAD DIDÁCTICA 2. Técnicas de negociación con proveedores:

2.1 Acuerdos con proveedores: el contrato de suministro

2.2 Técnicas de comunicación y negociación con proveedores

2.3 Instrumentos de negociación con proveedores

2.3.1 Precios

2.3.2 Cantidades

2.3.3 Rappels

2.3.4 Descuentos por pronto pago

2.3.5 Condiciones de entrega

2.3.6 Condiciones de pago

2.3.7 Operaciones promocionales

2.4 Centrales de compra

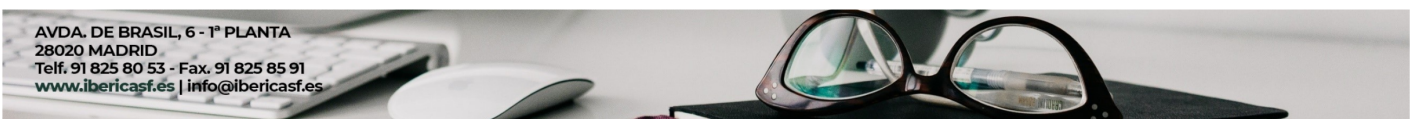
2.5 Internet como herramienta de búsqueda de proveedores y canal de compra

UNIDAD DIDÁCTICA 3: Gestión administrativa de pedidos:

3.1 Realización de pedidos a través de medios presenciales y telemáticos

3.1.1 Órdenes de compra

3.1.2 Pedidos



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



3.1.3 Avisos de envío/recepción

3.1.4 Albaranes de entrega

3.1.5 Facturas

3.2 Especificaciones de producto

3.3 Ofertas

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

3.5 Organización material y administrativa de la documentación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. Almacenaje y gestión del aprovisionamiento del pequeño comercio:

4.1 Organización del almacenaje en pequeños comercios.

4.1.1 Materiales y equipos de manipulación de productos

4.1.2 Riesgos y accidentes habituales en el almacenaje, colocación y reposición de productos

4.1.3 Ergonomía y equipos individuales de protección en la manipulación de productos

4.2 Recepción de mercancías y productos

4.3 Sistemas de codificación de productos

4.3.1 Etiquetas electrónicas

4.3.2 Registro de productos en el TPV

4.4 Gestión de stocks

4.4.1 Análisis de stocks

4.4.2 Costes y valoración de stocks



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



4.4.3 Determinación del stock de seguridad

4.5 Recuento e inventario de productos

4.6 Aplicaciones ofimáticas de aprovisionamiento y almacén para pequeños comercios

UNIDAD DIDÁCTICA 5: Análisis y gestión del surtido de productos en el pequeño comercio:

5.1 Seguimiento y gestión de ventas

5.1.1 Índices de venta

5.1.2 Rentabilidad

5.2 Ratios para la gestión de productos

5.2.1 Índice de circulación

5.2.2 Índice de atracción

5.2.3 Índice de compra

5.2.4 Tasa de marca

5.2.5 Ratio de productividad del lineal

5.2.6 Índice de rentabilidad del lineal

5.2.7 Ratio de beneficio del lineal

5.2.8 Índice de rentabilidad del lineal desarrollado

5.2.9 Rendimiento del lineal

5.3 Detección de productos obsoletos y poco rentables

5.4 Incorporación de innovaciones y novedades a la gama de productos

