

GESTION DE COMPRAS Y PREVISIÓN DE VENTAS EN EL PEQUEÑO COMERCIO

CONTENIDOS FORMATIVOS:

1. LA GESTIÓN DE COMPRAS EN LA PEQUEÑA EMPRESA.
 - 1.1. La función logística en la empresa.
 - 1.2. El ciclo de compras.
 - 1.3. Las variables del servicio al cliente.
 - 1.4. Los conceptos de calidad total y just in time.
 - 1.5. Los costes logísticos.
 2. REVISIÓN DE LA DEMANDA.
 - 2.1. La previsión de ventas.
 - 2.2. Las variaciones de la demanda.
 - 2.3. La planificación de las compras.
 - 2.4. El stock de la empresa.
 - 2.5. Los sistemas de aprovisionamiento.
 3. LOS CANALES DE COMERCIALIZACIÓN.
 - 3.1. Los canales de comercialización.
 - 3.2. Centrales de compra.
 - 3.3. Mayoristas y abastecimiento al por mayor.
 - 3.4. Internet como canal de compra.
 4. SELECCIÓN DE PROVEEDORES.
 - 4.1. Selección de proveedores.
 - 4.2. Criterios de selección.
 - 4.3. Etapas del proceso de negociación con proveedores.
 - 4.4. Preparación de la negociación.
 - 4.5. Solicitud de ofertas.
 - 4.6. Técnicas de negociación de las condiciones de suministro.
 5. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA.
 - 5.1. El contrato de suministro.
 - 5.2. Pliego de condiciones de aprovisionamiento.
 - 5.3. Gestión administrativa de pedidos.
 6. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN EN LA TRAMITACIÓN DE COMPRAS.
 - 6.1. Técnicas de comunicación en la tramitación de las compras.
 - 6.2. Comunicación escrita.
 - 6.3. Comunicación verbal y no verbal.
 - 6.4. Comunicación telemática.
 7. LOS DOCUMENTOS RELACIONADOS CON LA COMPRAVENTA.
 - 7.1. Los elementos comunes de los documentos de compraventa.
 - 7.2. El pedido y las órdenes de compras.
 - 7.3. El albarán de entrega.
 - 7.4. La factura convencional, la factura simplificada y la factura electrónica.
 - 7.5. La factura pro forma, el duplicado de factura y la factura rectificativa.
 - 7.6. La carta de porte.
-

GESTION DE COMPRAS Y PREVISIÓN DE VENTAS EN EL PEQUEÑO COMERCIO

CONTENIDOS FORMATIVOS:

- 8. LOS MEDIOS DE COBRO Y PAGO EN LA COMPRAVENTA.
 - 8.1. El recibo.
 - 8.2. El cheque.
 - 8.3. El pagaré.
 - 8.4. La letra de cambio.
 - 8.5. La transferencia bancaria.
 - 8.6. Las tarjetas de crédito y débito.
- 9. LA RECEPCIÓN DE PEDIDOS.
 - 9.1. La recepción de mercancías.
 - 9.2. La carta de reclamación.
 - 9.3. El inventario teórico y real.
 - 9.4. La pérdida desconocida.
 - 9.5. El embalaje y la relación con la normativa medioambiental.
- 10. GESTIÓN DE SURTIDO.
 - 10.1. Índices del surtido.
 - 10.2. Análisis del surtido.
 - 10.3. Modificación del surtido.
 - 10.4. El surtido y el consumidor.
- 11. EMPLEO DEL TERMINAL PUNTO DE VENTA EN LA GESTIÓN DE COMPRAVENTA.
 - 11.1. El terminal punto de venta.
 - 11.2. Software de gestión del TPV.
 - 11.3. Gestión del pedido, albarán, factura correspondiente a la compra.
 - 11.4. Realización de los documentos correspondientes a la venta.
 - 11.5. Operaciones de caja utilizando el TPV.