

GESTIÓN DE COMPRAS EN EL PEQUEÑO COMERCIO



SKU: MF2106_2_V2

Horas: 60

OBJETIVOS

Una vez finalizado el Módulo el alumno será capaz de garantizar la capacidad de respuesta y abastecimiento del pequeño comercio, En concreto el alumno será capaz de: 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 especificando cantidades y condiciones de suministro y procedimientos de tramitación 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 ofimática 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,

DIRIGIDO A

COMPETENCIAS

CONTENIDO

Tema 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
- 1.5. Ratios de gestión de pedidos y control de stocks

Tema 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
- 2.4. Centrales de compra
- 2.5. Internet como herramienta de búsqueda de proveedores y canal de compra

Tema 3. Gestión administrativa de pedidos

- 3.1. Realización de pedidos a través de medios presenciales y telemáticos
- 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

Tema 4. Almacenaje y gestión del aprovisionamiento del pequeño comercio

- 4.1. Organización del almacenaje en pequeños comercios
- 4.2. Recepción de mercancías y productos
- 4.3. Sistemas de codificación de productos
- 4.4. Gestión de stocks
- 4.5. Recuento e inventario de productos
- 4.6. Aplicaciones ofimáticas de aprovisionamiento y almacén para pequeños comercios

Tema 5. Análisis y gestión del surtido de productos en el pequeño comercio

- 5.1. Seguimiento y gestión de ventas
- 5.2. Ratios para la gestión de productos
- 5.3. Detección de productos obsoletos y poco rentables
- 5.4. Incorporación de innovaciones y novedades a la gama de productos