

(MF0240_2) OPERACIONES AUXILIARES A LA VENTA



SKU: PD240

Horas: 140

OBJETIVOS

Objetivos Generales

- Realizar las operaciones auxiliares a la venta.

Objetivos Específicos

- 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.

DIRIGIDO A

COMPETENCIAS

CONTENIDO

UF0033: Aprovisionamiento y almacenaje en venta

Unidad 1: Gestión de stocks e inventarios

- Características y conservación de los productos
- Clasificación de stocks: clasificación ABC
- Rotación de productos
- Inventario
- Gestión del aprovisionamiento
- Innovaciones tecnológicas

Unidad 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 almacenaje
- Seguridad y prevención de riesgos en el almacenaje

UF0034: Animación y presentación del producto en el punto de venta

Unidad 1: Organización del punto de venta

- Conceptos básicos de la organización y distribución de espacios comerciales
- Criterios de implantación del producto
- Comportamiento de la clientela en el punto de venta
- Espacio comercial
- Determinación del surtido en la gestión del lineal
- Distribución de familias de artículos en el lineal
- Orden y limpieza en el punto de venta

Unidad 2: Animación básica en el punto de venta

- Animación en el punto de venta
- Equipo y mobiliario comercial básico
- Presencia visual de los productos en el lineal
- Publicidad y promoción en el lugar de la venta. Cartelística
- Calentamiento de zonas frías en el punto de venta
- Máquinas expendedoras: vending

Unidad 3: Presentación y empaquetado de productos. Informes comerciales sobre la venta

- Empaquetado comercial
- Técnicas de empaquetado/envasado y materiales de empaquetado
- Utilización de materiales para el empaquetado
- Los informes comerciales: concepto, finalidad y estructura

UF0035: Operaciones de caja en la venta

Unidad 1: Caja y terminal de punto de venta

- Cajas y equipos utilizados
- Sistemas tradicionales

- Elementos y características del TPV: apertura y cierre
- Escáner y lectura de la información del producto
- Otras funciones auxiliares del TPV. Lenguajes comerciales
- Descuentos, promociones y vales en el TPV
- Utilización del TPV

Unidad 2: Procedimiento de cobro y pago en las operaciones de venta

- Características de los sistemas y medios de cobro y pago
- Diferencias entre la factura y recibo
- Devoluciones y vales: normativa
- Registro de las operaciones de cobro y pago
- Aqueo de baja: concepto y finalidad
- Recomendaciones de seguridad e higiene postural en el TPV