



ACTIVIDADES DE GESTIÓN DEL PEQUEÑO COMERCIO. COMT0112

SKU: EVOL-3580-iNO-B | Categorías: COMERCIO Y MARKETING, Comercio y Marketing

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas <u>400</u>

Más información CONTEN

CONTENIDO ADAPTADO A CERTIFICADO DE

PROFESIONALIDAD

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

Actividades de Gestión del Pequeño Comercio

Objetivos

Este curso se centra en las directrices a seguir a la hora de implantar y dirigir un pequeño comercio o tienda independiente, organizando, gestionando y controlando el aprovisionamiento, la animación del punto de venta y las actividades de venta de los productos. Para ello se utilizando (cuando la complejidad de la actividad lo requiera), servicios de gestión y asesoría externos, con la finalidad de garantizar la capacidad de respuesta, permanencia y sostenibilidad en el tiempo, potenciando a su vez el servicio de proximidad y el asesoramiento personalizado en la atención a clientes, de acuerdo con criterios de calidad del pequeño comercio, respeto medioambiental, seguridad y prevención de riesgos, cumpliendo la normativa vigente actual.

Contenidos

1. MÓDULO 1. MF2104_2 IMPLANTACIÓN Y DESARROLLO DEL PEQUEÑO COMERCIO

UNIDAD FORMATIVA 1. UF2380 PLANIFICACIÓN Y APERTURA DE UN PEQUEÑO COMERCIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PLAN DE NEGOCIO BÁSICO PARA EL PEQUEÑO COMERCIO

- 1. Red de Recursos para Emprendedores del sector comercial
- 2. Análisis de oportunidades
- 3. Plan Comercial
- 4. Tecnologías aplicadas al sector minorista



UNIDAD DIDÁCTICA 2. PLAN ECONÓMICO BÁSICO DEL PEQUEÑO COMERCIO

- 1. Plan de Inversión básico de un pequeño comercio
- 2. Fuentes de financiación propia y ajena
- 3. Subvenciones y ayudas públicas al pequeño comercio.
- 4. Viabilidad económica-financiera del pequeño comercio
- 5. Ratios financieros básicos
- 6. Operaciones de seguro y reaseguro en el pequeño comercio
- 7. Fijación de precios de venta al público

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN Y PROYECTO DE PEQUEÑO COMERCIO

- 1. Formas jurídicas aplicables al pequeño comercio
- 2. Trámites de constitución de un pequeño comercio
- 3. Titularidad sobre el local de negocio
- 4. Planimetría básica
- 5. Decoración de interiores básica
- 6. Proyecto de Tienda con integración de todos los elementos para su integración

UNIDAD FORMATIVA 2. UF2381 GESTIÓN ECONÓMICA BÁSICA DE UN PEQUEÑO COMERCIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. GESTIÓN FISCAL, CONTABLE Y LABORAL DEL PEQUEÑO COMERCIO

- 1. Gestión fiscal en pequeños comercios
- 2. Gestión contable en pequeños comercios
- 3. Gestión laboral en pequeños comercios
- 4. Servicios on-line de las Administraciones Públicas para el pequeño comercio
- 5. Software y paquetes integrados de gestión administrativa de pequeños comercio

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE TESORERÍA EN EL PEQUEÑO COMERCIO

- 1. Necesidades de tesorería
- 2. Estimación de la situación de tesorería
- 3. Calendario de pagos y cobros
- 4. Cuentas financieras
- 5. Seguimiento de cuentas
- 6. Estrategias de tesorería

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN DE MEDIOS DE COBRO Y PAGO EN EL PEQUEÑO COMERCIO

- 1. Documentación de operaciones comerciales
- 2. Documentos cambiarios
- 3. Operaciones bancarias de cobros y pagos
- 4. Medios telemáticos de pago



UNIDAD FORMATIVA 3. UF2382 CALIDAD Y SERVICIOS DE PROXIMIDAD EN EL PEQUEÑO COMERCIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. COMERCIO DE PROXIMIDAD

- 1. Horarios comerciales
- 2. Conciliación de la vida familiar, laboral y personal en los pequeños comercios
- 3. Asistencia posventa
- 4. Pautas de atención y asesoramiento al cliente propias del pequeño comercio
- 5. Servicios complementarios a la venta

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMERCIO DE CALIDAD

- 1. Calidad en el pequeño comercio
- 2. Implantación y Gestión de Sistemas de Calidad en el pequeño comercio
- 3. Entidades de certificación de Sistemas de Calidad, específicas del pequeño comercio
- 4. Códigos de buenas prácticas comerciales

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESTRATEGIAS DE DIFERENCIACIÓN DEL PEQUEÑO COMERCIO SOSTENIBLE

- 1. Política de devoluciones en el pequeño comercio
- 2. Web y su uso por el pequeño comercio
- 3. Medidas de eficiencia energética en el pequeño comercio
- 4. Gestión de residuos, envases y embalajes aplicados en pequeños comercios
- 5. MÓDULO 2. MF2105_2 ORGANIZACIÓN Y ANIMACIÓN DEL PEQUEÑO COMERCIO

UNIDAD FORMATIVA 1. UF2383 DINAMIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA DEL PEQUEÑO COMERCIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PSICOLOGÍA DE LA VENTA EN EL PEQUEÑO COMERCIO

- 1. Comportamiento del cliente en el punto de venta
- 2. Circulación interna del cliente
- 3. Zonas frías y calientes

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN INTERIOR DEL PUNTO DE VENTA DE PEQUEÑOS COMERCIOS

- 1. Distribución funcional del punto de venta
- 2. Elementos de merchandising
- 3. Diseño de interiores básico
- 4. Normativa de seguridad e higiene en el punto de venta

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS EN EL PEQUEÑO COMERCIO

- 1. El surtido
- 2. Clasificación de los productos
- 3. Características de los productos
- 4. Identificación de los productos



5. Implantación en el lineal y exposición de los productos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ACCIONES PROMOCIONALES EN EL PUNTO DE VENTA

- 1. Normativa comercial promocional
- 2. Técnicas de promoción para incentivar y fidelizar clientes
- 3. Elementos y soportes promocionales
- 4. Presupuestos y medios disponibles

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SEÑALÉTICA Y CARTELÍSTICA COMERCIAL

- 1. Identidad: logotipo y marca
- 2. Publicidad comercial
- 3. Rótulos y letreros
- 4. Aplicaciones para la autoedición de folletos y carteles
- 5. Aplicaciones informáticas gráficas y de edición

UNIDAD FORMATIVA 2. UF2384 ESCAPARATISMO EN EL PEQUEÑO COMERCIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ESCAPARATISMO EN EL PEQUEÑO COMERCIO

- 1. Objetivos del escaparate
- 2. Normativa y trámites administrativos específicos
- 3. Tipos de escaparate
- 4. Elementos del escaparate
- 5. Diseño de escaparates

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN DEL MONTAJE DE UN ESCAPARATE

- 1. Estructura del escaparate
- 2. Elementos de fijación
- 3. Elementos de alumbrado
- 4. Prevención de riesgos laborales en el montaje de escaparates

UNIDAD FORMATIVA 3. UF0032 VENTA ON LINE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTERNET COMO CANAL DE VENTA.

- 1. Las relaciones comerciales a través de Internet
- 2. Utilidades de los sistemas on line
- 3. Modelos de comercio a través de Internet
- 4. Servidores on line

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISEÑO COMERCIAL DE PÁGINAS WEB.

- 1. El internauta como cliente potencial y real
- 2. Criterios comerciales en el diseño comercial de páginas web



- 3. Tiendas virtuales
- 4. Medios de pago en Internet
- 5. Conflictos y reclamaciones de clientes
- 6. Aplicaciones a nivel usuario para el diseño de páginas web comerciales: gestión de contenidos
- 7. MÓDULO 3. MF2106_2 GESTIÓN DE COMPRAS EN EL PEQUEÑO COMERCIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PLANIFICACIÓN DE COMPRAS EN EL PEQUEÑO COMERCIO

- 1. Objetivos de la planificación
- 2. Fases del ciclo de compras
- 3. Criterios de aprovisionamiento en el pequeño comercio
- 4. Previsión de compras y ventas
- 5. Ratios de gestión de pedidos y control de stocks

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES

- 1. Acuerdos con proveedores: el contrato de suministro
- 2. Técnicas de comunicación y negociación con proveedores
- 3. Instrumentos de negociación con proveedores
- 4. Centrales de compra
- 5. Internet como herramienta de búsqueda de proveedores y canal de compra

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE PEDIDOS

- 1. Realización de pedidos a través de medios presenciales y telemáticos
- 2. Especificaciones de producto
- 3. Ofertas
- 4. Detección de errores en el proceso de compra y realización de ajustes
- 5. Organización material y administrativa de la documentación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ALMACENAJE Y GESTIÓN DEL APROVISIONAMIENTO DEL PEQUEÑO COMERCIO

- 1. Organización del almacenaje en pequeños comercios
- 2. Recepción de mercancías y productos
- 3. Sistemas de codificación de productos
- 4. Gestión de stocks
- 5. Recuento e inventario de productos
- 6. Aplicaciones ofimáticas de aprovisionamiento y almacén para pequeños comercios

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ANÁLISIS Y GESTIÓN DEL SURTIDO DE PRODUCTOS EN EL PEQUEÑO COMERCIO

- 1. Seguimiento y gestión de ventas
- 2. Ratios para la gestión de productos
- 3. Detección de productos obsoletos y poco rentables
- 4. Incorporación de innovaciones y novedades a la gama de productos
- 5. MÓDULO 4. MF0239_2 OPERACIONES DE VENTA



UNIDAD FORMATIVA 1. UF0030 ORGANIZACIÓN DE PROCESOS DE VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN DEL ENTORNO COMERCIAL

- 1. Fórmulas y formatos comerciales
- 2. Evolución y tendencias de la comercialización y distribución comercial. Fuentes de información y actualización comercial
- 3. Estructura y proceso comercial en la empresa
- 4. Posicionamiento e imagen de marca del producto, servicio y los establecimientos comerciales
- 5. Derechos del consumidor

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE LA VENTA PROFESIONAL

- 1. El vendedor profesional
- 2. Organización del trabajo del vendedor profesional
- 3. Manejo de las herramientas de gestión de tareas y planificación de visitas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DOCUMENTACIÓN PROPIA DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS

- 1. Documentos comerciales
- 2. Documentos propios de la compraventa
- 3. Normativa y usos habituales en la elaboración de la documentación comercial
- 4. Elaboración de la documentación
- 5. Aplicaciones informáticas para la elaboración y organización de la documentación comercial

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÁLCULO Y APLICACIONES PROPIAS DE LA VENTA

- 1. Operativa básica de cálculo aplicado a la venta
- 2. Cálculo de PVP (Precio de venta al público)
- 3. Estimación de costes de la actividad comercial
- 4. Fiscalidad
- 5. Cálculo de descuentos y recargos comerciales
- 6. Cálculo de rentabilidad y margen comercial
- 7. Cálculo de comisiones comerciales
- 8. Cálculo de cuotas y pagos aplazados: intereses
- 9. Aplicaciones de control y seguimiento de pedidos, facturación y cuentas de clientes
- 10. Herramientas e instrumentos para el cálculo aplicados a la venta

UNIDAD FORMATIVA 2. UF0031 TÉCNICAS DE VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROCESOS DE VENTA

- 1. Tipos de venta
- 2. Fases del proceso de venta
- 3. Preparación de la venta
- 4. Aproximación al cliente
- 5. Análisis del producto/servicio



- 6. Características del producto según el CVP (Ciclo del vida de producto)
- 7. El argumentario de ventas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE VENTA

- 1. Presentación y demostración del producto/servicio
- 2. Demostraciones ante un gran número de clientes
- 3. Argumentación comercial
- 4. Técnicas para la refutación de objeciones
- 5. Técnicas de persuasión a la compra
- 6. Ventas cruzadas
- 7. Técnicas de comunicación aplicadas a la venta
- 8. Técnicas de comunicación no presenciales

UNIDAD DIDÁCTICA 3. SEGUIMIENTO Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES

- 1. La confianza y las relaciones comerciales
- 2. Estrategias de fidelización
- Externalización de las relaciones con clientes: telemarketing.
- 4. Aplicaciones de gestión de relaciones con el cliente (CRM)

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y RECLAMACIONES PROPIOS DE LA VENTA

- 1. Conflictos y reclamaciones en la venta
- 2. Gestión de quejas y reclamaciones
- 3. Resolución de reclamaciones

UNIDAD FORMATIVA 3. UF0032 VENTA ONLINE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTERNET COMO CANAL DE VENTA

- 1. Las relaciones comerciales a través de Internet
- 2. Utilidades de los sistemas online
- 3. Modelos de comercio a través de Internet
- 4. Servidores online

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DISEÑO COMERCIAL DE PÁGINAS WEB

- 1. El internauta como cliente potencial y real
- 2. Criterios comerciales en el diseño comercial de páginas web
- 3. Tiendas virtuales
- 4. Medios de pago en Internet
- 5. Conflictos y reclamaciones de clientes
- 6. Aplicaciones a nivel usuario para el diseño de páginas web comerciales: gestión de contenidos
- 7. MÓDULO 5. MF1792_2 GESTIÓN DE LA PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES EN PEQUEÑOS NEGOCIOS



UNIDAD DIDÁCTICA 1. SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO.

- 1. El trabajo y la salud
- 2. Los riesgos profesionales
- 3. Derechos y básicos de empresa y trabajadores
- 4. Medidas preventivas y de proteccion: colectivas e individuales
- 5. Consulta y participación: empresa y trabajadores
- 6. Riesgos generales y especificos del sector correspondiente al pequeno negocio o microempresa y su prevencion
- 7. Sistemas elementales de control de riesgos. Protección colectiva e individual.
- 8. Planes de emergencia y evacuación
- 9. El control de la salud de los trabajadores
- 10. Evaluación de riesgos generales y especificos y planificación de la prevención de riesgos en pequenos negocios
- 11. Proteccion colectiva e individual

UNIDAD DIDÁCTICA 2. GESTIÓN DE LA PREVENCIÓN DE RIESGOS EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS

- 1. Principios basicos de gestion de la prevencion
- 2. Planificacion de la actividad preventiva
- 3. Tipología de servicios, características y modos de gestión
- 4. Organización del trabajo preventivo: rutinas básicas
- 5. Documentación: recogida, elaboración y archivo

UNIDAD DIDÁCTICA 3. RIESGOS GENERALES Y ACTUACIONES PREVENTIVAS EN LOS PEQUEÑOS NEGOCIO O MICROEMPRESAS

- 1. Riesgos y formas de prevencion mas comunes en los pequenos negocios o microempresas
- 2. Funciones de la comunicación efectiva y la formación en la evitación de riesgos
- 3. Aplicacion de tecnicas para favorecer comportamientos seguros

UNIDAD DIDÁCTICA 4. SITUACIONES DE EMERGENCIA Y EVACUACIÓN EN PEQUEÑOS NEGOCIOS O MICROEMPRESAS.

- 1. El plan de emergencia
- 2. El plan de evacuacion
- 3. El simulacro de evacuacion

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ORGANISMOS, ÓRGANOS Y ENTIDADES RELACIONADOS CON LA PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES.

- 1. Marco normativo basico en materia de prevencion de riesgos laborales
- 2. Organismos publicos relacionados con la Seguridad y Salud en el Trabajo
- 3. Gestion de la prevencion de riesgos laborales

Tal vez te interese este curso: Curso Práctico: Comercio Electrónico para Pymes







O quizá este otro: COMERCIO ELECTRÓNICO (E-COMMERCE)

Síguenos en: <u>Instagram</u>



