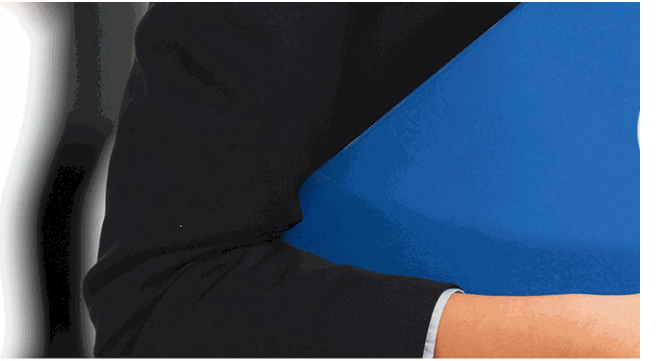
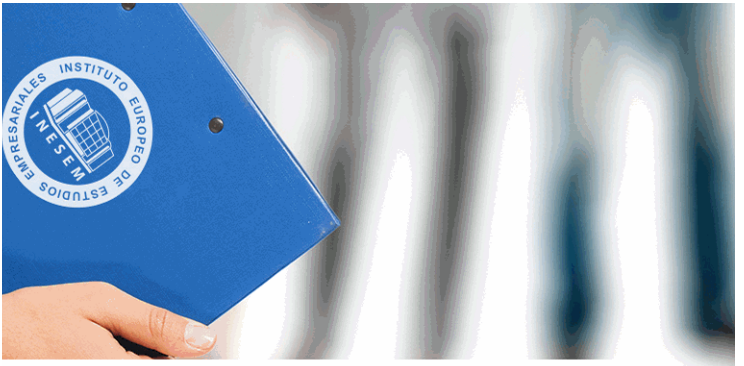


I N

BU

Gestión de Compras e

(Or



N E S E M

SINESS SCHOOL

en el Pequeño Comercio
nline)

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada empre

Gestión de Compras e
(Or

duración total: 60 horas ***horas telefo***

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

+ Información Gratis

descripción

En la actualidad, la sociedad está pasando por una etap
Los recortes y las altas tasas de paro entre otras causas
afectando de manera considerable a comerciantes, gere
comercios. Este curso permite conocer todos aquellos a
compras dentro del pequeño comercio, aportando una n
pequeño propietario, comerciante o gerente a mejorar su
comercial, tan necesaria actualmente.

+ Información Gratis

+ Información Gratis

Pequeño Comercio (Online)

a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo q
conocimientos técnicos en este área.

+ Información Gratis

objetivos

- Determinar las necesidades de compra y reposición de
de distintos escenarios de previsión de ventas, tendenci
stock disponible y coste de distintos tipos de productos.
- Aplicar técnicas de compra en la selección de proveed
adquisición del surtido de productos de pequeños come
- Elaborar la documentación relativa al proceso de aprov
cantidades y condiciones de suministro y procedimiento
con proveedores y centrales de compra en pequeños co
- Aplicar técnicas de organización y gestión en el aprovi
pequeños comercios, que aseguren la capacidad de res
productos, utilizando aplicaciones ofimáticas específicas
- Analizar la rentabilidad de productos-tipo de pequeños
sencillos de ventas, manteniendo y actualizando un surt
innovador.

+ Información Gratis

para qué te prepara

La presente formación se ajusta al itinerario formativo d
compras en el pequeño comercio, certificando el haber
Competencia en él incluidas, y va dirigido a la acreditaci
adquiridas a través de la experiencia laboral y de la form
la obtención del correspondiente Certificado de Profesio
convocatorias que vayan publicando las distintas Comu
Ministerio de Trabajo (Real Decreto 1224/2009 de recor
profesionales adquiridas por experiencia laboral).

salidas laborales

Gerentes de empresa de comercio al por menor con me
propietarios de tiendas, Gerente de pequeño comercio.

+ Información Gratis

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte
Oficial que acredita el haber superado con éxito todas la
el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la du
alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que e
firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de l
recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).

+ Información Gratis

INSTITUTO EUROPEO DE EST

como centro de Formación acreditado para la im
EXPIDE LA SIGUIENTE

NOMBRE DEL A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los

Nombre de la Acc

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formac
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con

Con una calificación de S

Y para que conste expido la pre
Granada, a (día) de (m

La direccion General

MARIA MORENO HIDALGO

Sello

forma de bonificación

+ Información Gratis

Centro de Formación Superior de POSTGRADO INESEM

'UDIOS EMPRESARIALES

partición a nivel nacional de formación
: TITULACIÓN

ALUMNO/A

s estudios correspondientes de

ión Formativa

ión INESEM en la convocatoria de XXXX
número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

SOBRESALIENTE

sente TITULACIÓN en
es) de (año)

Firma del alumno/a

NOMBRE DEL ALUMNO/A

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los s
mes a la Seguridad Social.

+ Información Gratis

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a trav metodología de aprendizaje online, el alumno debe avar itinerario formativo, así como realizar las actividades y a del itinerario, el alumno se encontrará con el examen fin mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para pode

Nuestro equipo docente y un tutor especializado har todos los progresos del alumno así como estableciendo consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar to Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunid aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

+ Información Gratis

materiales didácticos

- Manual teórico 'MF2106_2 Gestión de Compras en el

+ Información Gratis

+ Información Gratis

Pequeño Comercio (Online)

profesorado y servicio de tutorías

+ Información Gratis

Nuestro equipo docente estará a su disposición para
de contenido que pueda necesitar relacionado con el cu
nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email
un documento denominado “Guía del Alumno” entregad
Contamos con una extensa plantilla de profesores espe
con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y form
como solicitar información complementaria, fuentes bibli
Podrá hacerlo de las siguientes formas:

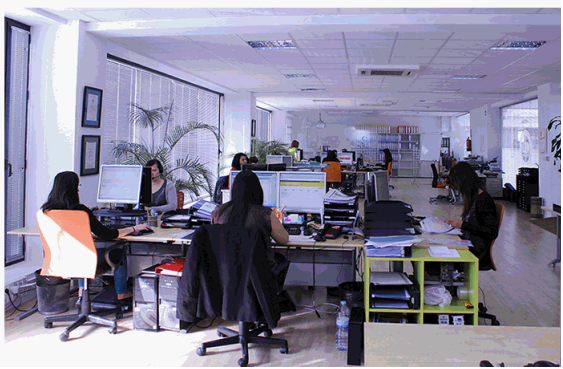
- **Por e-mail**: El alumno podrá enviar sus dudas y co
respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono**: Existe un horario para las tutorías tel
hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual**: El alumno/a puede c
del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizan

+ Información Gratis

+ Información Gratis



+ Información Gratis

Pequeño Comercio (Online)

y matrículas: 958 050 240 fax: 958 050 245

plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo par
misma duración del curso. Existe por tanto un calendari
de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cu
de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad

+ Información Gratis

a la finalización del curso, que dependerá de la
o formativo con una fecha de inicio y una fecha

ursos de modalidad online, el campus virtual
y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de
disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y pron
para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, p
artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de op
administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

+ Información Gratis

Este sistema comunica al alumno directamente con nue
de matriculación, envío de documentación y solución de

Además, a través de nuestro gestor documental, el alum
sus documentos, controlar las fechas de envío, finalizac
lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos,
seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

programa formativo

MÓDULO 1. GESTIÓN DE COMPRA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PLANIFICACIÓN DE COMPRA

1. Objetivos de la planificación.
2. Fases del ciclo de compras.

+ Información Gratis

3.Criterios de aprovisionamiento en el pequeño comer
4.Previsión de compras y ventas:
5.Ratios de gestión de pedidos y control de stocks:

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

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

UNIDAD DIDÁCTICA 3. GESTIÓN ADMINISTRATIVA D

1.Realización de pedidos a través de medios presenci
2.Especificaciones de producto.
3.Ofertas.
4.Detección de errores en el proceso de compra y rea
5.Organización material y administrativa de la docume

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ALMACENAJE Y GESTIÓN DE

1.Organización del almacenaje en pequeños comercio
2.Recepción de mercancías y productos.
3.Sistemas de codificación de productos:
4.Gestión de stocks:

+ Información Gratis

5.Recuento e inventario de productos.

6.Aplicaciones ofimáticas de aprovisionamiento y alma

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ANÁLISIS Y GESTIÓN DEL SU

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 gar

+ Información Gratis