

CURSO ONLINE: DOCUMENTOS Y HERRAMIENTAS BÁSICAS EN LA COMPRA-VENTA



180,00 € - 250,00 €

En cualquier proceso de compra-venta pueden utilizarse una serie de técnicas comerciales y de comunicación que van desde la preparación del contacto inicial hasta la consolidación de la compra-venta. La actividad comercial exige minuciosidad y organización y en ella se utilizan gran variedad de documentos, tanto en formato papel como en soporte informático. Su misión es importante ya que en ellos queda precisada la relación jurídica entre las partes que intervienen en una determinada operación. También ayudan a demostrar la realización de alguna acción comercial y por ende son el elemento fundamental para la contabilización de tales acciones. En definitiva, con este curso, se consigue que se adquieran las habilidades y destrezas necesarias para un buen proceso de compra-venta.

Categorías: [Comercio y Marketing](#), [Cursos online](#) |

INFORMACIÓN

Duración	90 h
Modalidad	Online
Docencia	TUTOR PERSONAL
Prácticas	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
Método de pago	FINANCIACIÓN SIN INTERESES
Centro de empleo	AGENCIA DE COLOCACIÓN
Formación acreditada	CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DOCUMENTOS EN EL PROCESO DE COMPRAS

1. La carta comercial
2. El pedido
3. La recepción de mercancías y el albarán
4. El recibo
5. Facturas
6. Libros de registro de facturas

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PRESUPUESTOS DE COMPRAS

1. Valoración del presupuesto de compras
2. Constante de proporcionalidad K

UNIDAD DIDÁCTICA 3. COSTES DEL PROCESO DE COMPRA

1. Tipos de costes
2. Criterios de distribución de costes
3. Cuenta de resultados de la empresa