

## MF0240\_2 OPERACIONES AUXILIARES A LA VENTA (ONLINE)



**350,00 € - 425,00 €**

Este curso se ajusta a lo expuesto en el itinerario de aprendizaje perteneciente al Módulo Formativo MF0240\_2 Operaciones auxiliares a la venta, regulado en el Real Decreto 18/12/2007, que permitirá al alumnado adquirir las competencias profesionales necesarias para realizar las operaciones auxiliares a la venta.

**Categorías:** [Comercio y Marketing](#) |

## INFORMACIÓN

<b>Duración</b>	140 h
<b>Modalidad</b>	Online
<b>Docencia</b>	TUTOR PERSONAL
<b>Prácticas</b>	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
<b>Método de pago</b>	FINANCIACIÓN SIN INTERESES
<b>Centro de empleo</b>	AGENCIA DE COLOCACIÓN
<b>Formación acreditada</b>	CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE
<b>Precio</b>	Particular, Empresa

## DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

### MÓDULO 1. OPERACIONES AUXILIARES A LA VENTA

#### UNIDAD FORMATIVA 1. APROVISIONAMIENTO Y ALMACENAJE EN LA VENTA

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. GESTIÓN DE STOCKS E INVENTARIOS

1. Características y conservación de productos:
2. - Condiciones de conservación de productos.
3. - Cualidades básicas.
4. - Productos especiales. Normativa aplicable.
5. - Embalaje y conservación.
6. Clasificación de stocks: Clasificación ABC.
7. Rotación de Productos: Concepto.
8. - Ruptura de Stocks: Repercusiones Comerciales
9. - Stock de Seguridad: Concepto y Cálculo
10. - Stock Óptimo: Concepto y Cálculo
11. - Periodicidad y Métodos a Punto de Pedido
12. Inventario:
13. - Finalidad.
14. - Principios y métodos de valoración de inventario: LIFO y FIFO.

15. - Inventario físico y contable.
16. La pérdida desconocida: concepto y causas.
17. Gestión del aprovisionamiento:
18. - Conceptos básicos. Entradas y salidas.
19. - Fichas de almacén.
20. - Registro de información: etiquetas de productos.
21. - Codificación y trazabilidad.
22. Control de inventarios:
23. - Ratios de control de stock.
24. Innovaciones tecnológicas:
25. - Herramientas informáticas para la gestión del almacén: hardware y software.

## **UNIDAD DIDÁCTICA 2. ALMACENAJE Y DISTRIBUCIÓN INTERNA DE PRODUCTOS**

1. El almacén: concepto y finalidad.
2. Proceso organizativo del almacenamiento de productos:
3. - Sistemas de almacenaje.
4. - Bloques apilados.
5. - Sistema convencional.
6. - Sistema compacto.
7. - Sistema dinámico.
8. Criterios de almacenaje:
9. - Tipos.
10. - Ubicación.
11. - Apilamiento
12. - Ventajas e inconvenientes.
13. Distribución interna y plano del almacén.
14. Seguridad y prevención de riesgos en el almacén:
15. - Actuación en caso de accidentes.
16. - Medidas de seguridad e higiene.
17. - Recomendaciones en el almacén comercial: Manual de seguridad.

## **UNIDAD FORMATIVA 2. ANIMACIÓN Y PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO EN EL PUNTO DE VENTA**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA**

1. Conceptos básicos de la organización y distribución de espacios comerciales: la implantación de

productos.

2. Criterios de implantación del producto:

3. - Zonas: venta, exposición, circulación, almacenaje y caja.

4. - Secciones y las familias de productos: categorías de productos

5. Comportamiento del cliente en el punto de venta:

6. - Entrada.

7. - Circulación y recorrido.

8. - Salida.

9. Espacio comercial:

10. - Pasillos,

11. - Secciones y

12. - Escaparate.

13. Gestión del lineal:

14. - Determinación del surtido: amplio, profundo, estructurado.

15. - Promociones y productos gancho, productos líderes, productos de marca, productos estacionales y permanentes.

16. - Facing: concepto.

17. - Rotación de productos en el lineal: concepto y cálculo.

18. - Reposición: concepto y repercusiones del desabastecimiento del lineal.

19. Distribución de familias de artículos en el lineal.

20. Orden y limpieza en el punto de venta.

21. Normas de seguridad e higiene en el punto de venta.

## **UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANIMACIÓN BÁSICA EN EL PUNTO DE VENTA**

1. Factores básicos de animación del punto de venta:

2. - Mobiliario.

3. - Decoración.

4. - Iluminación.

5. - Color.

6. - Sonorización.

7. - Señalización u otros.

8. Equipo y mobiliario comercial básico.

9. - Góndola,

10. - Expositores,

11. - Vitrinas,

12. - Elementos: cabecera y lineal.

13. - Montaje y mantenimiento: normas de seguridad e higiene.

14. Presencia visual de productos en el lineal.
15. - Colocación del producto: optimización del lineal.
16. - Información del producto en el establecimiento.
17. - Normativa legal vigente: precio y promociones.
18. Calentamiento de zonas frías en el punto de venta:
19. - Zonas frías y calientes.
20. - Métodos de calentamiento.
21. La publicidad en el lugar de venta:
22. - Indicadores visuales.
23. - Expositores
24. - Carteles
25. - Displays
26. - Letreros luminosos
27. Cartelística en el punto de venta:
28. - Principales tipos de carteles.
29. - Función y notoriedad.
30. - Técnicas básicas de rotulación.
31. - Aplicaciones gráficas y de edición a nivel usuario
32. Máquinas expendedoras: Vending.
33. - Gestión de la venta de máquinas expendedoras.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRESENTACIÓN Y EMPAQUETADO DE PRODUCTOS PARA LA VENTA**

1. Empaquetado comercial:
2. - Tipos y finalidad de empaquetados.
3. - Envase de presentación: características.
4. - Envoltorio para regalo: características.
5. - Empaquetados de campañas comerciales.
6. - Empaquetado de conservación.
7. - La bolsa: tipos y características.
8. Técnicas de empaquetado y embalado comercial.
9. - Materiales de empaquetado.
10. - Productos simétricos.
11. - Productos redondos.
12. - Otros productos.
13. Utilización de materiales para el empaquetado:
14. - Papel.
15. - Tijeras y otros.

16. - Optimización de uso de materiales: eficiencia y calidad.
17. Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto.
18. Plantillas y acabados.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. ELABORACIÓN DE INFORMES COMERCIALES SOBRE LA VENTA**

1. Conceptos y finalidad de informes de ventas.
2. Estructura de un informe:
  3. - Composición.
  4. - Esquema: Organización de contenido.
5. Elaboración de informes comerciales
  6. - Surtido: Rotura, defectos, excedentes.
  7. - Demanda: Detección de necesidades, productos.
  8. - El cliente: Segmentos, nuevas líneas de negocio.
  9. - Presentación gráfica de datos comerciales: volumen de ventas, visitas u otras.

#### **UNIDAD FORMATIVA 3. OPERACIONES DE CAJA EN LA VENTA**

##### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. CAJA Y TERMINAL PUNTO DE VENTA**

1. Caja y equipos utilizados en el cobro y pago de operaciones de venta:
  2. - Funcionamiento.
  3. - Características.
  4. Elementos y características del TPV.
  5. Apertura y cierre del TPV.
  6. Scanner y lectura de la información del producto.
  7. Otras funciones auxiliares del TPV.
  8. Lenguajes comerciales: codificación de la mercancía, transmisión electrónica de datos (Sistema EDI u otros).
  9. Descuentos, promociones, vales en el TPV.
10. Utilización del TPV (Terminal punto de venta).
11. Caracterización de los sistemas y medios de cobro y pago:
  12. - Efectivo.
  13. - Transferencia y domiciliación bancaria.
  14. - Tarjeta de crédito y débito,
  15. - Pago contrareembolso,
  16. - Pago mediante teléfonos móviles, u otros.
  17. - Medios de pago online y seguridad del comercio electrónico.

## **UNIDAD DIDÁCTICA 2. PROCEDIMIENTOS DE COBRO Y PAGO DE LAS OPERACIONES DE VENTA**

1. Los justificantes de pago:
2. - El recibo: elementos y características.
3. - Justificante de transferencias.
4. Diferencias entre factura y recibo.
5. - Obligaciones para el comerciante y establecimiento comercial.
6. Diferencias entre factura y recibo.
7. - Obligaciones para el comerciante y establecimiento comercial.
8. Devoluciones y vales.
9. - Normativa.
10. - Procedimientos internos de gestión.
11. Registro de las operaciones de cobro y pago.
12. Arqueo de caja:
13. - Concepto y finalidad.
14. Recomendaciones de seguridad e higiene postural en el TPV.