



EUROINNOVA FORMACION
INTERNATIONAL BUSINESS SCHOOL

***Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la
Acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)***

Información gratis Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la Acreditación)

Titulación certificada por EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la Acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)

Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la Acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)

Duración: 530 horas

Precio: 420 € *

Modalidad: A distancia

* Materiales didácticos, titulación y gastos de envío incluidos.



Información gratis Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la Acreditación



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la Acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)

Descripción

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.

Euroinnova Business School

Euroinnova Business School, es una escuela de negocios avalada por 5 universidades y múltiples instituciones a nivel internacional. En el siguiente enlace puede ver los

cursos Homologados

Además Euroinnova cuenta con más de 10.000

cursos online

Puede matricularse hoy con un 10% de descuento, si se matricula online en el siguiente enlace:



Al formar parte de Euroinnova podrás disponer de los siguientes servicios totalmente gratis, además de pasar a formar parte de una escuela de negocios con un porcentaje de satisfacción de más del 95%, auditada por agencias externas, además de contar con el apoyo de las principales entidades formativas a nivel internacional.



Información gratis Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la Acreditación



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la Acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)

A quién va dirigido

Este curso está dirigido a gerentes, comerciantes y profesionales del ámbito del comercio y marketing, más concretamente, dirigidos a la compraventa. Personas expertas en actividades relacionadas con la gestión del pequeño comercio. También está destinado a personas ajenas al mundo del comercio y del marketing que deseen conocer todos aquellos aspectos relacionados con el pequeño comercio. Destinado a personas decididas, con deseo de abarcar aquellos aspectos más relacionados con el pequeño comercio, tales como su planificación, apertura, gestión económica, etc. Gerentes de venta online, con expectativas de ampliar sus técnicas de venta y la organización de las mismas. Personas relacionadas con el mundo del comercio con intención de dinamizar sus puntos de ventas.

Objetivos

- Impulsar y gestionar un pequeño comercio de calidad.
- Organizar y animar el punto de venta de un pequeño comercio.
- Garantizar la capacidad de respuesta y abastecimiento del pequeño comercio.
- Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización.
- Gestionar la prevención de riesgos laborales en pequeños negocios.

Para que te prepara

La presente formación se ajusta al itinerario formativo del Certificado de Profesionalidad COMT0112 Actividades de gestión del pequeño comercio, certificando el haber superado las distintas Unidades de Competencia en él incluidas, y va dirigido a la acreditación de las Competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral y de la formación no formal, vía por la que va a optar a la obtención del correspondiente Certificado de Profesionalidad, a través de las respectivas convocatorias que vayan publicando las distintas Comunidades Autónomas, así como el propio Ministerio de Trabajo (Real Decreto 1224/2009 de reconocimiento de las competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral).

Salidas laborales

Gerentes de empresa de comercio al por menor con menos de 10 asalariados, Comerciantes propietarios de tiendas, Gerentes de pequeño comercio, etc. Desarrolla su actividad profesional por cuenta propia, en pequeños establecimientos comerciales abiertos al público, de forma independiente, en entornos tanto urbano como rural, prestando un servicio de proximidad y con posibilidad de comercio electrónico. De modo puntual puede tener a su cargo alguna/s persona/s, y en ocasiones, por temporadas o de forma estable.

Información gratis Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la Acreditación



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la Acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)

Titulación

Certificado de Aprovechamiento de haber cursado la formación que le Acredita las Unidades de Competencia recogidas en el Certificado de Profesionalidad COMT0112 Actividades de Gestión del Pequeño Comercio, regulada en el Real Decreto 614/2013, de 2 de Agosto, del cual toma como referencia la Cualificación Profesional COM631_2 Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Real Decreto 889/2011, de 24 de Junio).



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

TITULACIÓN EXPEDIDA POR
EUROINNOVA BUSINESS SCHOOL
CENTRO DE ESTUDIOS DE POSTGRADO



**Titulación Avalada Para El
Desarrollo De Las Competencias
Profesionales R.D. 1224/2009**

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de Euroinnova Formación vía correo postal, la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/master, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Euroinnova Formación, Instituto Europeo de Estudios Empresariales y Comisión Internacional para la Formación a Distancia de la UNESCO).

Información gratis Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la Acreditación)



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la Acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)



EUROINNOVA FORMACION

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación

EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación EUROINNOVA en la convocatoria de 2014
Y para que surtan los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a 23 de Abril de 2014

La dirección General

Ei/La interesado/a

Sello



INTERNATIONAL COMMISSION ON DISTANCE EDUCATION
Con Estatuto Consultivo Consejo Español de Consejo Económico y Social de la UNESCO (plan. Resolución 60/8)

Forma de financiación

- Contrarrembolso.
- Transferencia.
- Tarjeta de crédito.
- PayPal

Otros: PayU, Sofort, Western Union, SafetyPay

Llama gratis al 900831200 e infórmate de los pagos a plazos sin intereses que hay disponibles

Metodología

Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail donde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios.

Los materiales son de tipo monográfico, de sencilla lectura y de carácter eminentemente práctico. La metodología a seguir se basa en leer el manual teórico, a la vez que se responden las distintas cuestiones que se adjuntan al final de cada bloque temático.

Para su evaluación, el alumno/a deberá hacernos llegar en el sobre de franqueo en destino, el "Cuaderno de Ejercicios" que se adjunta. La titulación será remitida al alumno/a por correo, una vez se haya comprobado el nivel de satisfacción previsto (75% del total de las respuestas).

Información gratis Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la Acreditación



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la Acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)

Materiales didácticos



- Maletín porta documentos
- Manual teórico 'MF1792_2 Gestión de la Prevención de Riesgos Laborales en Pequeños Negocios'
- Manual teórico 'UF2380 Planificación y Apertura de un Pequeño Comercio'
- Manual teórico 'UF2381 Gestión Económica Básica del Pequeño Comercio'
- Manual teórico 'UF2382 Calidad y Servicios de Proximidad en el Pequeño Comercio'
- Manual teórico 'MF2106_2 Gestión de Compras en el Pequeño Comercio'
- Manual teórico 'UF2383 Dinamización del Punto de Venta del Pequeño Comercio'
- Manual teórico 'UF2384 Escaparatismo en el Pequeño Comercio'
- Manual teórico 'UF0032 Venta Online'
- Manual teórico 'UF0030 Organización de Procesos de Venta'
- Manual teórico 'UF0031 Técnicas de Venta'
- Cuaderno de ejercicios
- Cuaderno de ejercicios
- Cuaderno de ejercicios
- Cuaderno de ejercicios
- Cuaderno de ejercicios
- Cuaderno de ejercicios
- Cuaderno de ejercicios
- Cuaderno de ejercicios
- Cuaderno de ejercicios
- Cuaderno de ejercicios

Información gratis Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la Acreditación



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la Acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)

- Cuaderno de ejercicios
- Sobre a franquear en destino
- Subcarpeta portafolios
- Dossier completo Oferta Formativa
- Carta de presentación
- Guía del alumno
- Bolígrafo

Información gratis Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la Acreditación



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la Acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)

Profesorado y servicio de tutorías

Nuestro centro tiene su sede en el "Centro de Empresas Granada", un moderno complejo empresarial situado en uno de los centros de negocios con mayor proyección de Andalucía Oriental. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional.

Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- Por e-mail: El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.
- Por teléfono: Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.



Información gratis Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la Acreditación)



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la Acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)

Plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de 12 meses para la finalización del curso, a contar desde la fecha de recepción de las materiales del mismo.

Si una vez cumplido el plazo no se han cumplido los objetivos mínimos exigidos (entrega de ejercicios y evaluaciones correspondientes), el alumno podrá solicitar una prórroga con causa justificada de 3 meses.

Bolsa de empleo

El alumno tendrá la posibilidad de incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas, participando así en los distintos procesos de selección y empleo gestionados por más de 2000 empresas y organismos públicos colaboradores, en todo el territorio nacional.

Agencia de colocación autorizada N° 9900000169

Club de alumnos

Servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

Revista digital

El alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

Información gratis Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la Acreditación



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

Programa formativo

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 comerci.
- 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

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la Acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)

- 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

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

Información gratis Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la Acreditación



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

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

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

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la Acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)

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
3. 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

Información gratis Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la Acreditación



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

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 protección: colectivas e individuales
5. Consulta y participación: empresa y trabajadores
6. Riesgos generales y específicos del sector correspondiente al pequeño negocio o microempresa y su prevención
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 específicos y planificación de la prevención de riesgos en pequeños negocios
11. Protección colectiva e individual

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

1. Principios básicos de gestión de la prevención
2. Planificación 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 NEGOCIOS O MICROEMPRESAS

1. Riesgos y formas de prevención más comunes en los pequeños negocios o microempresas
2. Funciones de la comunicación efectiva y la formación en la evitación de riesgos
3. Aplicación de técnicas para favorecer comportamientos seguros

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

1. El plan de emergencia

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la Acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)

- 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

PROGRAMA DE BECAS PARA MASTER

Euroinnova cuenta con un programa **becas de master** para ayudarte a decidir tu futuro, puedes entrar y solicitarla, Euroinnova cuenta con más de **master online** que puedes consultar y solicitar tu beca.

Haz clic para conocer nuestro catálogo de **cursos online**

Terminos relacionados:

Curso, Certificación, Cualificación, Profesional, Certificado, Profesionalidad, COMT0112, Real, Decreto, UC2104_2, UC2105_2, UC2106_2, UC0239_2, UC1792_2, MF2104_2, MF2105_2, MF2106_2, MF0239_2, MF1792_2, MP0496, UF2380, UF2381, UF2382, UF2383, UF2384, UF0032, UF0030, UF0031, Comercio, Marketing, Actividades, Gestión, Pequeño, Competencia, Impulsar, Gestionar, Organizar, Animar, Punto, Venta, Garantizar, Capacidad, Respuesta, Abastecimiento, Realizar, Productos, Servicios, Canales, Comercialización, Prevención, Riesgos, Laborales, Implantación, Desarrollo, Planificación, Apertura, Económica, Calidad, Proximidad, Dinamización, Escaparatismo, Online.

Información gratis Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la Acreditación



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200

+ de 100.000 alumnos formados con el 99% de satisfacción, consulta opiniones reales

Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la Acreditación de las Competencias Profesionales R.D. 1224/2009)



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

FICHA DE MATRICULACIÓN

Para efectuar su matrícula sólo tiene que hacernos llegar esta ficha con sus datos personales vía email a formacion@euroinnova.com.

POSTGRADO EN QUE DESEA MATRICULARSE: :

.....

Nombre:

Apellidos:.....

DNI/ID/Pasaporte:.....

Domicilio envío:

..... CP:.....

Localidad:.....

Provincia:..... País:.....

Teléfono:..... E-mail:.....

Horario de entrega (Mañana o tarde).....

Forma de pago

Observaciones:.....

Una vez recibidos los datos personales, uno de nuestros asesores pedagógicos contactará con usted para concretar la matrícula y confirmarle cuando va a recibir todos los materiales en su domicilio.



EUROINNOVA
BUSINESS
SCHOOL

DESDE ESPAÑA LLAMA GRATIS A:
900 831 200

DESDE FUERA DE ESPAÑA:
+ 34 958 05 02 00

EUROINNOVA FORMACIÓN
POLÍGONO INDUSTRIAL LA ERMITA.
EDIF. CENTRO DE EMPRESAS GRANADA. OFICINA 1º D • 18230 ATARFE - GRANADA
Teléfono: 958 050 200

Información gratis Actividades de Gestión del Pequeño Comercio (Dirigida a la Acreditación



www.euroinnova.edu.es

Llama gratis : 900 831 200