



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO**

Guía del Curso

MF0240_2 Operaciones Auxiliares a la Venta

Modalidad de realización del curso: [A distancia y Online](#)

Titulación: [Diploma acreditativo con las horas del curso](#)

OBJETIVOS

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.

CONTENIDOS

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 producto
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. 4. Sistema compacto
6. - Sistema dinámico
7. Criterios de almacenaje
8. - Tipos

9. - Ubicación
10. - Apilamiento
11. - Ventajas e inconvenientes
12. Distribución interna y plano del almacén
13. Seguridad y prevención de riesgos en el almacén
14. - Actuación en caso de accidentes
15. - Medidas de seguridad e higiene
16. - 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. Sistemas Tradicionales:
5. - Caja Registradora
6. - Datáfono
7. Elementos y características del TPV
8. Apertura y cierre del TPV
9. Scanner y lectura de la información del producto
10. Otras funciones auxiliares del TPV
11. Lenguajes comerciales: codificación de la mercancía, transmisión electrónica de datos (Sistema EDI u otros)
12. Descuentos, promociones, vales en el TPV
13. Utilización del TPV (Terminal punto de venta)

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

1. Caracterización de los sistemas y medios de cobro y pago:
2. - Efectivo
3. - Transferencia y domiciliación bancaria
4. - Tarjeta de crédito y débito,
5. - Pago contrareembolso,
6. - Pago mediante teléfonos móviles, u otros
7. - Medios de pago online y seguridad del comercio electrónico
8. Los justificantes de pago:
9. - El recibo: elementos y características
10. - Justificante de transferencias
11. Diferencias entre factura y recibo
12. - Obligaciones para el comerciante y establecimiento comercial
13. Diferencias entre factura y recibo
14. - Obligaciones para el comerciante y establecimiento comercial
15. Devoluciones y vales

16. - Normativa
17. - Procedimientos internos de gestión
18. Registro de las operaciones de cobro y pago
19. Arqueo de caja:
20. - Concepto y finalidad
21. Recomendaciones de seguridad e higiene postural en el TPV



C/ San Lorenzo 2 - 2
29001 Málaga



Tlf: 952 215 476
Fax: 951 987 941



www.academiaintegral.com.es
E-mail: info@academiaintegral.com.es