



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO**

Guía del Curso

MF0556_3 Gestión del Almacén y Comercialización en la Industria Alimentaria

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

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

OBJETIVOS

Este conjunto de materiales didácticos se ajusta a lo expuesto en el itinerario de aprendizaje perteneciente al Módulo Formativo MF0556_3 Gestión del almacén y comercialización en la industria alimentaria, regulado en el Real Decreto 1529/2011, de 31 de octubre, que permitirá al alumnado adquirir las competencias profesionales necesarias para gestionar los aprovisionamientos, el almacén y las expediciones en la industria alimentaria y realizar actividades de apoyo a la comercialización.

CONTENIDOS

MÓDULO 1. GESTIÓN DEL ALMACÉN Y COMERCIALIZACIÓN EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

1. Conceptos básicos
2. Partes que la integran
3. Actividades logísticas: Plan de aprovisionamiento de productos. Ciclo de

- aprovisionamiento. Ciclo de expedición. Determinación cualitativa del pedido
4. Determinación cuantitativa del pedido: Sistemas de revisión continua. Sistemas de revisión periódica. Modelos determinísticos. Modelos probabilísticos
 5. Previsión de la demanda: Modelos de nivel constante. Modelos con tendencia. Modelos estacionales. Modelos de regresión
 6. Condiciones de presentación y tramitación de los pedidos
 7. Factores básicos a tener en cuenta en la selección de materias primas, materias auxiliares y demás materiales
 8. Cálculos prácticos y otras características a considerar ante un pedido

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE GESTIÓN DE INVENTARIOS APLICABLES A LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

1. Planificación de las necesidades de materiales MRP I.
2. Planificación de las necesidades de distribución. DRP
3. Gestión de la cadena de suministros (Supply Chain Management)
4. Discordancia entre existencias registradas y los recuentos. Causas y soluciones
5. Catalogación de productos y localización
6. Cálculo de costes de almacenamiento
7. Evaluación y catalogación de suministros
8. Registros de entrada y negociación con el proveedor

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TRANSPORTE DE MERCANCÍAS ALIMENTARIAS

1. Transporte externo: Medios de transporte. Tipos. Características
2. Condiciones de los medios de transporte de productos alimentarios: Protección de envíos. Condiciones ambientales. Embalaje en función del tipo de transporte. Rotulación. Símbolos. Significado. Indicaciones mínimas
3. Contrato de transporte: Participantes. Responsabilidades de las partes
4. Transporte y distribución internos: Planificación de rutas. Carga y descarga de mercancías
5. Organización de la distribución interna. Condiciones de circulación y de seguridad.

Costo mínimo

6. Etiquetado de mercancías, finalidad y datos que proporciona

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ORGANIZACIÓN DE ALMACENES EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

1. Planificación
2. División del almacén. Zonificación. Condiciones
3. Almacenamiento de productos alimentarios. Condiciones ambientales
4. Precauciones en el almacenamiento de productos alimentarios
5. Almacenamiento de otras mercancías no alimentarias (productos de limpieza, subproductos, residuos, envases y embalajes)
6. Incompatibilidades. Criterios siguiendo el plan de buenas prácticas de manipulación
7. Daños y defectos derivados del almacenamiento
8. Distribución y manipulación de mercancías en almacén. Guías de distribución interna
9. Seguridad e higiene en los procesos de almacenamiento
10. Flujos y recorridos internos de productos. Optimización del espacio, del tiempo y del uso de los productos
11. Cálculo de los distintos niveles de stocks y de los índices de rotación

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE EXISTENCIAS EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

1. Tipos de existencias. Controles. Causas de discrepancias
2. Materias primas, auxiliares, productos acabados, en curso, envases y embalajes
3. Valoración de existencias. Métodos. Precios: medio, medio ponderado, LIFO, FIFO
4. Análisis ABC de productos
5. Documentación del control de existencias

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTARIOS

1. Conceptos básicos. Partes que la integran
2. Importancia y objetivos
3. Concepto de venta: Tipos de venta. Función de ventas. Características Venta personal
4. Estilos de venta y su relación con la línea de productos alimentarios
5. El agente de ventas. Funciones
6. Contratos más frecuentes en la Industria Alimentaria
7. Servicios postventas empleados en la Industria Alimentaria

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL Y LA COMPRAVENTA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA

1. Conceptos básicos
2. Planificación
3. Prospección y preparación
4. El proceso de negociación
5. El proceso de compraventa
6. La comunicación en el proceso de negociación y compraventa: Función de la comunicación. El proceso de comunicación. El plan de comunicación. Barreras en la comunicación. Canales de comunicación entre clientes y proveedores
7. Desarrollo de la negociación. Técnicas negociadoras
8. Condiciones de compraventa. El contrato. Normativa
9. Control de los procesos de negociación y compraventa
10. Poder de negociación de los clientes y proveedores. Factores que influyen
11. Tipos de clientes y proveedores
12. Selección de clientes y proveedores

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL MERCADO Y EL CONSUMIDOR EN LA

INDUSTRIA ALIMENTARIA

1. El mercado, sus clases
2. El consumidor/comprador
3. Publicidad y promoción: Publicidad y medios publicitarios. Promoción de ventas.
Relaciones públicas
4. Publicidad y promoción en el punto de venta
5. Técnicas de «merchandising».
6. Concepto y objetivos de la distribución
7. Canales de distribución
8. El producto y el canal
9. Relaciones con los distribuidores
10. Asesoramiento en la distribución. Seguimiento del producto postventa
11. Contratos que fijan las atribuciones de la Industria Alimentaria en el proceso de distribución y venta de sus productos



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