



**LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO**

Guía del Curso

Curso de Cajero/Reponedor de Supermercado

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

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

OBJETIVOS

Entre las funciones del Cajero/Reponedor de supermercado destacan el cobro con fiabilidad y exactitud mediante la adecuada preparación, ejecución y control diario de la caja, facilitar o realizar el embalado y/o empaquetado de los productos, proporcionar documentación relativa a acciones publicitarias, resolver y/o canalizar reclamaciones en función de las características e importancia de las mismas, etc. El presente curso de Cajero/Reponedor de Supermercado aporta los conocimientos necesarios para llevar a cabo una adecuada reposición de productos en el supermercado, tanto en la zona de ventas como en el almacén, así como una adecuada gestión de la caja.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. GESTIÓN DE LA CAJA

1. Funcionamiento y características
2. Aplicaciones informáticas en una estación de servicio
3. Contabilidad
4. Registro
5. Apertura y cierre de las cajas
6. Gestión de efectivos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MEDIOS DE COBRO Y PAGO

1. Documentación de operaciones comerciales
2. - Albaranes
3. - Recibos
4. - Ticket
5. - Facturas
6. Documentos cambiarios
7. - Letras de cambio
8. - Cheques
9. - Pagarés
10. Operaciones bancarias de cobros y pagos
11. - Recibos bancarios
12. - Transferencias
13. - Tarjetas de débito
14. - Tarjetas de crédito
15. - Monedero electrónico
16. Medios telemáticos de pago

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CODIFICACIÓN Y ETIQUETADO DE PRODUCTOS

1. Codificación de productos y pedidos
2. - Estándares de codificación
3. - El código de barras
4. - El código QR
5. Etiquetado de pedidos y embalajes
6. - Etiquetado en función del tipo de producto
7. - Otras etiquetas útiles para la preparación de pedidos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EMPAQUETADO COMERCIAL DE PRODUCTOS

1. Acondicionamiento y preparación del pedido

2. Presentación y embalado del pedido para su transporte o entrega
3. Embalaje primario: envase
4. Embalaje secundario: cajas
5. Embalaje terciario: palés y contenedor
6. - Paletas
7. - Contenedores

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GESTIÓN DE STOCK

1. Operativa del almacén
2. - Operaciones principales y principios de almacenaje
3. - Flujos de almacén, concepto y tipología según producto
4. - Jerarquización dentro de los equipos de trabajo
5. - Definición de puestos de trabajo
6. Entrada de mercancías según la tipología del almacén
7. Flujos internos y salida de mercancías
8. Indicadores de gestión de stock
9. - Retorno de Inversión (ROI)
10. - Lote económico de fabricación y/o pedido
11. Otros índices relacionados con la gestión de stocks

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DISPOSICIÓN DEL PUNTO DE VENTA

1. La disposición del punto de venta
2. - Condiciones ambientales
3. - Captación de clientes
4. - Diseño interior
5. El mobiliario
6. - Tipos de mobiliario
7. - La distribución del mobiliario
8. La circulación en el establecimiento
9. - Velocidad de circulación
10. - La duración del recorrido
11. - Los pasillos

12. - Los cuellos de botella
13. - La colocación de los productos
14. Implantación por secciones y por familias de productos
15. - Situación de las secciones
16. - Dimensiones óptimas de las secciones
17. - La implantación de las secciones

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ORGANIZACIÓN DE LINEAL

1. Introducción a la organización lineal
2. El lineal
3. Criterios de organización de un lineal
4. Cálculo de rentabilidad del lineal

UNIDAD DIDÁCTICA 8. PUBLICIDAD EN EL PUNTO DE VENTA. MERCHANDISING

1. El merchandising
2. Análisis de la promoción en el punto de venta
3. Tipos de promociones en el punto de venta
4. Actitudes para un buen funcionamiento de su negocio
5. Medios de animación en el punto de venta
6. - Medio físicos
7. - Medios de estímulo
8. - Medios psicológicos
9. - Medios personales
10. La publicidad en el lugar de venta (PLV)
11. - Objetivos de la publicidad
12. - El mensaje publicitario
13. Medios publicitarios

UNIDAD DIDÁCTICA 9. COMPORTAMIENTO DE COMPRA

1. Consumidor

2. Comportamiento del consumidor
3. - Puntos de vista del consumo
4. - Niveles de análisis del comportamiento del consumidor
5. Necesidades del consumidor
6. - La carencia
7. - Los deseos
8. - Motivaciones
9. Modelos del comportamiento del consumidor

UNIDAD DIDÁCTICA 10. ATENCIÓN AL CLIENTE

1. Posicionamiento de la organización
2. Acogida del cliente
3. Gestión de las demandas del cliente
4. Fidelización del cliente
5. Comunicación con el cliente
6. Gestión de quejas y reclamaciones
7. Técnicas de autocontrol

UNIDAD DIDÁCTICA 11. SEGURIDAD E HIGIENE. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES PARA CAJERO/REPONEDOR DE SUPERMERCADO

1. Concepto y definición de seguridad: técnicas de seguridad
2. - Seguridad en el Trabajo
3. Clasificación de las técnicas de seguridad
4. - Técnicas analíticas
5. - Técnicas operativas
6. Los riesgos profesionales
7. - Estudio y evaluación de riesgos
8. - Principios generales en la prevención de riesgos

UNIDAD DIDÁCTICA 12. PRIMEROS AUXILIOS

1. Primeros auxilios. Definición

2. - Objetivos y límites de los primeros auxilios
3. Evaluación primaria del accidentado
4. Tipología de accidentes
5. RCP. Maniobra de Heimlich
6. Traumatismos
7. Trastornos por extremos de temperatura
8. - Calambres
9. - Agotamiento
10. - Deshidratación
11. El botiquín médico



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