ACADEMIA INTEGRAL
CENTRO DE NUEVAS TECNOLOGIAS

LA FORMACIÓN ES LA CLAVE DEL ÉXITO

Guía del Curso
Curso Práctico: Decisión de Compra en Clientes Individuales y entre Empresas

---

Modalidad de realización del curso: Online
Titulación: Diploma acreditativo con las horas del curso

OBJETIVOS

Qué comprar y Cuándo comprar son conceptos importantes a definir dentro de la gestión de una empresa, ya que la necesidad es importante cubrirla pero también es de vital importancia cuando cubrirla. Saber gestionar las necesidades es un factor crucial en el funcionamiento de la empresa, controlando la variabilidad de precios de acuerdo a la competencia, sin perder de vista el sector al que esta orientado el producto final, de modo que su precio prevalezca estable. Teniendo en cuenta los periodos de compra y almacenamiento del material, así como las diferentes alternativas se ha de basar las decisiones en la empresa. Todo ello junto con otros conceptos de importancia similar se adquieren con el presente curso, pudiendo aplicar todo lo aprendido en un contexto profesional o bien personal.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL PROCESO DE LAS COMPRAS EN RELACIÓN A LOS PROVEEDORES

1. Tipos de compras
2. Solicitud de información de los proveedores
3. Condiciones a negociar

4. Cláusulas. INCOTERMS
5. El envase y el embalaje

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DOCUMENTOS EN EL PROCESO DE COMPRAS

1. La carta comercial
2. El pedido
3. La recepción de mercancías y el albarán
4. El recibo
5. Facturas
6. Libros de registro de facturas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRESUPUESTOS DE COMPRAS

1. Valoración del presupuesto de compras
2. Constante de proporcionalidad K

UNIDAD DIDÁCTICA 4. COSTES DEL PROCESO DE COMPRA

1. Tipos de costes
2. Criterios de distribución de costes
3. Cuenta de resultados de la empresa

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

ACADEMIA INTEGRAL
CENTRO DE NUEVAS TECNOLOGIAS