

LA FORMACIÓN ES LA CLAVE
DEL ÉXITO

Guía del Curso

Curso Práctico: Documentos y Herramientas Básicas en la Compra-Venta

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

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

OBJETIVOS

En cualquier proceso de compra-venta pueden utilizarse una serie de técnicas comerciales y de comunicación que van desde la preparación del contacto inicial hasta la consolidación de la compra-venta. La actividad comercial exige minuciosidad y organización y en ella se utilizan gran variedad de documentos, tanto en formato papel como en soporte informático. Su misión es importante ya que en ellos queda precisada la relación jurídica entre las partes que intervienen en una determinada operación. También ayudan a demostrar la realización de alguna acción comercial y por ende son el elemento fundamental para la contabilización de tales acciones. En definitiva, con este curso, se consigue que se adquieran las habilidades y destrezas necesarias para un buen proceso de compra-venta.

CONTENIDOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. 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 2. PRESUPUESTOS DE COMPRAS

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

UNIDAD DIDÁCTICA 3. 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