

Operaciones auxiliares a la venta

Operaciones auxiliares a la venta

Duración: 60 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

Aprovisionamiento y almacenaje en la venta 1 Gestión de stocks e inventarios 1.1 Tipos y características de los productos 1.2 Condiciones de conservación de los productos 1.3 Cualidades básicas 1.4 Productos especiales 1.5 Embalaje y conservación 1.6 Clasificación de los artículos del almacén 1.7 Rotación de productos 1.8 Inventario 1.9 La pérdida desconocida 1.10 Gestión del aprovisionamiento 1.11 Control de inventarios 1.12 Innovaciones tecnológicas 1.13 Actividades: gestión de stocks e inventarios 2 Almacenaje y distribución interna de productos 2.1 Principios básicos de organización del almacén 2.2 Proceso organizativo del almacenamiento de productos 2.3 Criterios del almacenaje 2.4 Seguridad y prevención de riesgos en el almacén 2.5 Actividades: almacenaje y distribución interna de productos 2.6 Cuestionario: cuestionario módulo 2 unidad 1 Animación y presentación del producto en el punto de venta 1 Organización en el punto de venta 1.1 Organización y distribución de espacios comerciales 1.2 Criterios de implantación del producto 1.3 Comportamiento del cliente en el punto de venta 1.4 Gestión del lineal 1.5 Distribución de familias de artículos en el lineal 1.6 Orden y limpieza en el punto de venta 1.7 Normas de seguridad e higiene en el punto de venta 1.8 Actividades: organización en el punto de venta 2 Animación básica en el punto de venta 2.1 Factores básicos de animación del punto de venta 2.2 Equipo y mobiliario comercial básico 2.3 Presencia visual de productos en el lineal 2.4 Calentamiento de zonas frías y calientes en el punto de venta 2.5 La publicidad en el lugar de la venta 2.6 Cartelería en el punto de venta 2.7 Máquina expendedoras 2.8 Actividades: animación básica en el punto de venta 3 Presentación y empaquetado de productos para la venta 3.1 Empaquetado comercial 3.2 Técnicas de empaquetado y embolsado comercial 3.3 Actividades: presentación y empaquetado de productos para la venta 4 Elaboración de informes comerciales sobre la venta 4.1 Conceptos y finalidad de informes de ventas 4.2 Estructura de un informe 4.3 Elaboración de informes comerciales 4.4 Actividades: elaboración de informes comerciales sobre la venta 4.5 Cuestionario: cuestionario módulo 2 unidad 2 Operaciones de caja en la venta 1 Caja y terminal de punto de ventas 1.1 La caja registradora 1.2 El datafono 1.3 Elementos y características del tpv 1.4 Apertura y cierre del tpv 1.5 Scanner y lectura de la información del producto 1.6 Lenguajes comerciales 1.7 Actividades: caja y terminal de punto de ventas 2 Procedimientos de cobro y pago de las operaciones de venta 2.1 Caracterización de los sistemas y medios de cobro y pago 2.2 Justificantes de pago 2.3 Devoluciones y vales 2.4 Arqueo de caja 2.5 Recomendaciones de seguridad e higiene postural en el tpv 2.6 Actividades: procedimientos de cobro y pago de las operaciones de venta 2.7 Cuestionario: cuestionario módulo 2 unidad 3 2.8 Cuestionario: cuestionario módulo 2

© icaformación2026