

Nº de horas: 120.

Objetivo del curso:

Este módulo, incluido en el certificado de profesionalidad de nivel 3 “Gestión comercial de ventas (COMT0411)”, tiene por objeto dotar al alumno/a de las destrezas necesarias para obtener y procesar la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales.

Contenidos:

UNIDAD FORMATIVA 1. DIRECCIÓN Y ESTRATEGIAS DE LA ACTIVIDAD E INTERMEDIACIÓN COMERCIAL (UF1723)

- 1.1. MARCO ECONÓMICO DEL COMERCIO Y LA INTERMEDIACIÓN COMERCIAL
 - 1.1.1. El sector del comercio y la intermediación comercial
 - 1.1.2. El sistema de distribución comercial en la economía
 - 1.1.3. Fuentes de información comercial
 - 1.1.4. El comercio electrónico
- 1.2. OPORTUNIDADES Y PUESTA EN MARCHA DE LA ACTIVIDAD DE VENTAS E INTERMEDIACIÓN
 - 1.2.1. El entorno de la actividad
 - 1.2.2. Análisis de mercado:
 - 1.2.3. Oportunidades de negocio
 - 1.2.4. Formulación del plan de negocio
- 1.3. MARCO JURÍDICO Y CONTRATACIÓN EN EL COMERCIO E INTERMEDIACIÓN COMERCIAL
 - 1.3.1. Concepto y normas que rigen el comercio en el contexto jurídico
 - 1.3.2. Formas jurídicas para ejercer la actividad por cuenta propio
 - 1.3.3. El contrato de agencia comercial
 - 1.3.4. El código deontológico del agente comercial
 - 1.3.5. Trámites administrativos previos para ejercer la actividad
- 1.4. DIRECCIÓN COMERCIAL Y LOGÍSTICA COMERCIAL
 - 1.4.1. Planificación y estrategias comerciales
 - 1.4.2. Promoción de ventas
 - 1.4.3. La logística comercial en la gestión de ventas de productos y servicios
 - 1.4.4. Registro, gestión y tratamiento de la información comercial, de clientes, productos y/o servicios comerciales
 - 1.4.5. Redes al servicio de la actividad comercial

UNIDAD FORMATIVA 2. GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA BÁSICA DE LA ACTIVIDAD DE VENTAS E INTERMEDIACIÓN COMERCIAL (UF1724)

- 2.1. PRESUPUESTOS Y CONTABILIDAD BÁSICA DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL
 - 2.1.1. Concepto y finalidad del presupuesto
 - 2.1.2. Clasificación de los presupuestos
 - 2.1.3. El presupuesto financiero

- 2.1.4. Estructura y modelos de los estados financieros previsionales
- 2.1.5. Características de las principales magnitudes contables y masas patrimoniales
- 2.1.6. El equilibrio patrimonial y sus efectos sobre la actividad
- 2.1.7. Estructura y contenido básico de los estados financiero-contables previsionales y reales
- 2.2. FINANCIACIÓN BÁSICA Y VIABILIDAD ECONÓMICA DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL
 - 2.2.1. Presentación y demostración del producto/servicio
 - 2.2.2. Fuentes de financiación de la actividad
 - 2.2.3. Instrumentos básicos de análisis económico-financiero de la actividad
 - 2.2.4. El Seguro
 - 2.2.5. Aplicaciones informáticas para la gestión económico-financiera básica
- 2.3. GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y DOCUMENTAL DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL
 - 2.3.1. Organización y archivo de la documentación
 - 2.3.2. Facturación
 - 2.3.3. Documentación relacionada con la Tesorería
 - 2.3.4. Organización del trabajo comercial
- 2.4. GESTIÓN CONTABLE, FISCAL Y LABORAL BÁSICA EN LA ACTIVIDAD COMERCIAL
 - 2.4.1. Gestión contable básica
 - 2.4.2. Gestión fiscal básica
 - 2.4.3. Gestión laboral básica
 - 2.4.4. Aplicaciones informáticas de gestión contable, fiscal y laboral

FORMACIÓN