



esi **s**
ÁREA
F. SUBVENCIONADA



DURACIÓN

90 horas

LUGAR DE REALIZACIÓN

On-line

INTERESADOS CONTACTAR CON:

- Escuela Superior de Diseño | ESI Valladolid
- Teléfono: 983 397 622 ext. 102
- e-mail: cursoscomercio@esivalladolid.com

CURSO GRATUITO DE **Gestión comercial y aprovisionamiento**

Curso Gratuito, dirigido a trabajadores ocupados y autónomos del sector del **comercio**.

Plazas limitadas para desempleados

Formación 100% Subvencionada

esi ESCUELA SUPERIOR
DE DISEÑO



Descripción del curso

La gestión comercial en una empresa es la función encargada de hacer conocer y abrir la organización al mundo exterior, se ocupa de dos problemas fundamentales, la satisfacción del cliente y la participación o el aumento de su mercado, dado esto, es necesario desarrollar, un sistema adecuado de calidad, un departamento de servicio al cliente eficiente y productos o servicios de calidad.

Objetivos

- Diferenciar las funciones de compras y aprovisionamiento, dentro de la gestión global del negocio.
- Adquirir los conocimientos necesarios para planificar y hacer una previsión de venta adecuada, además utilizar las herramientas de gestión comercial habituales.

Dirigido a



A todas aquellas personas que trabajen en el **sector del comercio**.

SITUACIÓN LABORAL

- Trabajadores por cuenta ajena: personas que actualmente están trabajando con contrato laboral en convenio colectivo relacionado con comercio.
- Autónomos que estén dados de alta en cualquier epígrafe relacionado.
- Desempleados inscritos como demandantes de empleo, (plazas limitadas)

Diploma

Una vez finalizado el curso, recibirás un diploma emitido por el Servicio Público de Empleo, de los programas formativos de las especialidades:

- ADGD117PO GESTIÓN DE COMPRAS Y APROVISIONAMIENTO
- COMT050PO :PREVISIÓN EN LA GESTIÓN COMERCIAL Y HERRAMIENTAS

Temario

Unidad I

GESTIÓN DE COMPRAS Y APROVISIONAMIENTO (40 horas)

- Logística y operaciones en la empresa
- La cadena de suministro y respuesta eficiente al consumidor
- Producción: capacidad y distribución en planta
- Plan de producción y gestión de materiales
- Gestión de la distribución
- Programación y control de proyectos
- Gestión de los stocks
- Aprovisionamiento
- Modelos de asignación y localización
- Modelos de transporte
- Modelos de distribución y planificación de rutas
- Logística multimodal e internacional
- Rentabilidad del cliente y del producto
- La calidad. Seis sigma
- Sistemas de información y comunicación
- Benchmarking.

Unidad II

PREVISIÓN EN LA GESTIÓN COMERCIAL Y HERRAMIENTAS (50 horas)

1. ENTORNO DE LA GESTIÓN COMERCIAL.

- 1.1. El mercado.
- 1.2. El consumidor.
- 1.3. El comprador.
- 1.4. La demanda.
- 1.5. La competencia.

2. ESTADÍSTICA Y ESTUDIOS.

- 2.1. Estadística.
- 2.2. Estudios de mercado. El sondeo.
- 2.3. Otras técnicas de estudios de mercados.

3. TRABAJO CON LAS VENTAS.

- 3.1. Planificación y previsión de ventas.
- 3.2. La promoción de ventas.
- 3.3. Tipos de promoción de ventas.
- 3.4. Ventas.

4. POLÍTICAS A SEGUIR.

- 4.1. Políticas de precios.
- 4.2. Políticas de impulsión: Publicidad.
- 4.3. Políticas de productos.
- 4.4. Productos y envasados.

5. HERRAMIENTAS EN LA GESTIÓN COMERCIAL.

- 5.1. Productos y envasados.
- 5.2. Organización comercial.
- 5.3. Análisis de resultados y medidas concretas.
- 5.4. Análisis de ratios.
- 5.5. Métodos concretos.



CURSO GRATUITO DE
**Gestión comercial
y aprovisionamiento**

esi

ESCUELA SUPERIOR
DE DISEÑO

