

DESCRIPCIÓN

Resolver los procesos relacionales derivados de la compra venta y la atención al cliente, aplicando los criterios y directrices de la política comercial de la empresa..

OBJETIVOS

Resolver los procesos relacionales derivados de la compra venta y la atención al cliente, aplicando los criterios y directrices de la política comercial de la empresa.

CONTENIDOS

UNIDAD 1: EL INICIO DE LAS RELACIONES COMERCIALES: Búsqueda de Posibles Proveedores. - Criterios de Selección.

UNIDAD 2: LOS CONTRATOS MERCANTILES: El Contrato. - Clases de Contratos. - El Contrato de Compraventa. - Compraventas Especiales. - Contrato de Seguro. - Contrato de Leasing. - Contrato de Factoring. - Extinción de los Contratos.

UNIDAD 3: EL PEDIDO DE MERCANCÍAS: Definición de Pedido. - Formulación de Pedidos. - Clases de Pedidos. - Formas de Pedidos. - La Nota de Pedido. - Propuesta de Pedido. - Carta Comercial de Pedido. - A Través del Teléfono.

UNIDAD 4: EXPEDICIÓN Y RECEPCIÓN DE MERCANCÍAS: El Transporte de Mercancías. - El Albarán o Nota de Entrega. - Recepción y Verificación de las Mercancías.

UNIDAD 5: FACTURACIÓN:- La Factura en la Compraventa. - Los Gastos y Descuentos en las Facturas. - Complimentación de Facturas. - Rectificación de Facturas. - El Sistema Telemático para la Emisión de Facturas.

UNIDAD 6: EL PAGO EN LA COMPRAVENTA (I): Modalidades de Pago. - El Recibo. - El Recibo Normalizado. - El Cheque. - Transferencia Bancaria. - Tarjetas de Crédito y Comerciales.

UNIDAD 7: EL PAGO EN LA COMPRAVENTA (II): La Letra de Cambio. - Personas que Intervienen en la Letra de Cambio. - El Impreso Oficial de la Letra de Cambio. - Vencimiento de la Letra de Cambio. - Impuestos sobre la Letra de Cambio. - El Endoso y el Aval. - Pago e Impago de la Letra. - El Pagaré.

UNIDAD 8: EL ALMACÉN: Concepto de Almacén. - Clases de Existencias. - Valoración de Existencias. - Fichas de Almacén. - Métodos de Valoración.

UNIDAD 9 : CONTROL Y GESTIÓN DE EXISTENCIAS: Funciones Básicas de Aprovisionamiento. - Clases de Stocks. - Punto de Pedido y Plazo de Entrega. - Lote Económico de Pedido. - Análisis ABC. - Rotación de Existencias. - Inventarios. - Liquidación de las existencias: Productos Obsoletos.

UNIDAD 10: LOS LIBROS REGISTROS: Concepto. - Los Libros Registros Obligatorios. - Los libros Registros Voluntarios.