

## MF2106\_2 - Gestión de compras en el pequeño comercio



**Editorial:** Paraninfo

**Autor:** ENRIQUE GARCÍA PRADO

**Clasificación:** Certificados Profesionales > Comercio y Marketing

**Tamaño:** 17 x 24 cm.

**Páginas:** 150

**ISBN 13:** 9788428397094

**ISBN 10:** 8428397090

**Precio sin IVA:** \$ 380.00 Mxn

**Precio con IVA:** \$ 380.00 Mxn

**Fecha publicación:** 01/10/2015

### Sinopsis

En la gestión del pequeño comercio es imprescindible tener capacidad de respuesta y atender de manera eficiente las necesidades de abastecimiento.

A través de este libro aprenderemos a determinar las necesidades de compra y reposición de productos a partir de distintos escenarios de previsión de ventas; por otra parte, veremos cómo aplicar técnicas de compra en la selección de proveedores elaborando la documentación relativa al proceso de aprovisionamiento de productos. Por último, estudiaremos técnicas de organización y gestión a través de aplicaciones informáticas específicas describiendo sus prestaciones y su integración con el Terminal Punto de Venta. Cada capítulo se complementa con actividades prácticas y de autoevaluación, cuyas soluciones están disponibles en [www.paraninfo.es](http://www.paraninfo.es).

Los contenidos del libro se corresponden con los del MF 2106\_1 Gestión de compras en el pequeño comercio, perteneciente al certificado COMT0112 Actividades de gestión del pequeño comercio, regulado por el RD 614/2013, de 2 de agosto, y modificado por el RD 982/2013, de 13 de diciembre.

Enrique García Prado trabaja como docente en el ámbito de la formación ocupacional y continua.

### Índice

**1. Planificación de compras en el pequeño comercio**, 1.1. Objetivos de la planificación, 1.2. Fases del ciclo

de compras, 1.3. Criterios de aprovisionamiento en el pequeño comercio, 1.4. Previsión de compras y ventas, 1.5. Ratios de gestión de pedidos y control de stocks, **2. Planificación de compras en el pequeño comercio**, 2.1. Objetivos de la planificación, 2.2. Técnicas de comunicación y negociación con proveedores, 2.3. Instrumentos de negociación con proveedores, 2.4. Centrales de compra, 2.5. Internet como herramienta de búsqueda de proveedores y canal de compra, **3. Gestión administrativa de pedidos**, 3.1. Realización de pedidos a través de medios presenciales y telemáticos, 3.2. Especificaciones de producto, 3.3. Ofertas, 3.4. Detección de errores en el proceso de compra y realización de ajustes, 3.5. Organización material y administrativa de la documentación, **4. Almacenaje y gestión del aprovisionamiento del pequeño comercio**, 4.1. Organización del almacenaje en pequeños comercios, 4.2. Recepción de mercancías y productos, 4.3. Sistemas de codificación de productos, 4.4. Gestión de stocks, 4.5. Recuento e inventario de productos, 4.6. Aplicaciones ofimáticas de aprovisionamiento y almacén para pequeños comercios, **5. Análisis y gestión del surtido de productos en el pequeño comercio**, 5.1. Seguimiento y gestión de ventas, 5.2. Ratios para la gestión de productos, 5.3. Detección de productos obsoletos y poco rentables, 5.4. Incorporación de innovaciones y novedades a la gama de productos

## Comercial

ZONA CENTRO

Norma Amezola

Tf: 52 1 56 2575 0552

E-MAIL: norma.amezola@paraninfo.mx

ZONA NORTE Y SUR

Nancy Ochoa

TF: 52 1 81 8362 1055

nancy.ochoa@paraninfo.mx

ADMINISTRACIÓN

ADMINISTRACIÓN

Guadalupe Gallegos

ventas@paraninfo.mx

52 5 52 4992 649