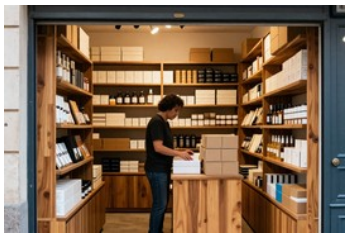

Código: 09056

Unidad Formativa:
MF2104_2 - Planificación y apertura de un pequeño comercio

Módulo: MF2104_2 - IMPLANTACIÓN Y DESARROLLO DEL PEQUEÑO COMERCIO

Certificado de Profesionalidad:
COMT0112 - ACTIVIDADES DE GESTIÓN DEL PEQUEÑO COMERCIO

Modalidad: ONLINE

Duración: 30h.

Metodología

El Curso está desarrollado con una metodología a distancia/online. Este sistema de enseñanza está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales. También permite el acceso al curso a aquellas personas que viven en zonas rurales y que tienen interés en continuar formándose.
El alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a su disponibilidad de tiempo.

Se 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 50% del total de las respuestas acertadas. Durante todo el transcurso de la formación, dispondrá de la atención de los tutores, así como la posibilidad de realizar consultas a través de la plataforma de teleformación para cursos online. Entre el material entregado en este curso, se adjunta un documento llamado *Guía didáctica del alumno* donde aparece el horario de tutorías y demás información relevante.

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la modalidad elegida y de las horas de formación. La titulación será remitida por correo una vez corregido su examen, o puesta a su disposición en la plataforma de teleformación una vez finalizado el curso.

Profesorado, medios y titulación

Nuestro centro de formación ha sido fundado en 1996 y en la actualidad, tiene presencia a nivel nacional disponiendo de una plantilla de más de 800 docentes entre personal laboral y freelance. Todos ellos son especialistas en diferentes familias profesionales y les acreditan los numerosos cursos que han impartido para nuestro grupo empresarial. Entre nuestro staff de formadores se encuentran ingenieros, arquitectos, economistas, informáticos, publicistas, diseñadores, médicos, enfermeros, veterinarios, fisioterapeutas, psicólogos, sociólogos, periodistas, filólogos, abogados, cocineros, licenciados en administración de empresas, licenciados en actividades físicas y deportivas, jardineros, peluqueros, educadores sociales, etc.

En todos nuestros cursos, independientemente de la metodología, se ponen a disposición del alumno los medios y materiales docentes necesarios para el desarrollo del mismo.
En los cursos en modalidad e-learning, las consultas y tutorías se pueden realizar a través de teléfono, email y la propia plataforma de teleformación.

En cuanto a la titulación, mostramos a continuación, el modelo de diploma que obtendrás a la finalización del curso:

Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

DIPLOMA
ACREDITATIVO

D./Dña. **XXXXX XXXXX XXXXX** con D.N.I. **11111111H**, ha realizado, con pleno aprovechamiento, el curso titulado **Curso Intensivo de Inglés B2**, con Código **19656** Grupo **30694**, entre los días **29/06/2023** y**30/08/2023**, con una duración total de **56** horas, en la modalidad formativa **ONLINE**

Contenidos impartidos (Ver Dorso)

Firma y sello de la entidad responsable de impartir la formación

securs@
CONSULTORÍA DE FORMACIÓN
Avda. Ramón Nieto nº 133, Bajo
36208 - VIGO
Telf.: 986912815

Fecha de expedición
31 AGO 2023

Firma del alumno

Requistos previos

No hay requisitos previos, ni formativos ni profesionales.

Salidas profesionales

Este curso está específicamente diseñado para incrementar la cualificación profesional en la familia o sector correspondiente.

Objetivos

Este curso capacita al alumnado para planificar la creación y la apertura de un pequeño comercio, desde la definición del plan de negocio y el estudio de su viabilidad económica hasta la elección de la forma jurídica, la tramitación de la constitución y el diseño del proyecto de tienda. Se dirige a personas emprendedoras y a profesionales del comercio minorista que desean adquirir una visión completa y ordenada de la puesta en marcha de un establecimiento. El alumnado aprende a analizar oportunidades de mercado, a valorar las fuentes de financiación y las ayudas públicas disponibles, a fijar los precios de venta al público, a organizar la gestión fiscal, contable, laboral y de tesorería, y a manejar con soltura los medios de cobro y pago propios de la actividad. La parte práctica y el servicio al cliente ocupan un lugar central, con especial atención al comercio de proximidad, a los sistemas de calidad, a la asistencia posventa y a las estrategias de diferenciación sostenible basadas en la eficiencia energética y la gestión de residuos. Al finalizar, el alumnado será capaz de elaborar un plan de negocio básico, ejecutar los trámites de constitución y apertura de un pequeño comercio y aplicar criterios de gestión y calidad que aseguren su viabilidad y su competitividad.

Contenidos

Módulo 1: Plan de negocio básico para el pequeño comercio
1.1 - La red de recursos y apoyo al emprendimiento comercial
1.2 - Detección y evaluación de oportunidades de negocio
1.3 - Definición del modelo de negocio del pequeño comercio
1.4 - Elaboración del plan comercial
1.5 - Tecnologías aplicadas a la actividad minorista
1.6 - Estructura y presentación del plan de negocio
Resumen del módulo 1
Módulo 2: Plan económico básico del pequeño comercio
2.1 - El plan de inversión inicial del pequeño comercio
2.2 - Fuentes de financiación propia y ajena
2.3 - Subvenciones y ayudas públicas al pequeño comercio
2.4 - Análisis de la viabilidad económico-financiera
2.5 - Ratios financieros básicos para la toma de decisiones
2.6 - Operaciones de seguro y reaseguro en el comercio minorista
2.7 - Fijación de precios de venta al público
Resumen del módulo 2
Módulo 3: Trámites de constitución y proyecto de pequeño comercio
3.1 - Formas jurídicas aplicables al pequeño comercio
3.2 - Trámites de constitución y puesta en marcha
3.3 - Titularidad y régimen de uso del local de negocio
3.4 - Nociones de planimetría aplicadas al local comercial
3.5 - Criterios básicos de decoración de interiores
3.6 - El proyecto de tienda: integración de espacios y elementos
Resumen del módulo 3
Módulo 4: Gestión fiscal, contable y laboral del pequeño comercio
4.1 - Obligaciones fiscales del pequeño comercio
4.2 - Gestión contable básica de la actividad comercial
4.3 - Gestión laboral y documentación del personal
4.4 - Servicios en línea de las administraciones públicas
4.5 - Software y paquetes integrados de gestión administrativa
4.6 - Organización administrativa y archivo de la documentación
Resumen del módulo 4
Módulo 5: Gestión de tesorería en el pequeño comercio
5.1 - Necesidades de tesorería del pequeño comercio
5.2 - Estimación y previsión de la situación de tesorería
5.3 - El calendario de cobros y pagos
5.4 - Cuentas financieras y su funcionamiento
5.5 - Seguimiento y control de las cuentas
5.6 - Estrategias de tesorería y equilibrio de liquidez
Resumen del módulo 5
Módulo 6: Gestión de medios de cobro y pago en el pequeño comercio
6.1 - Documentación de las operaciones comerciales

6.2 - Documentos cambiarios
6.3 - Operaciones bancarias de cobro y pago
6.4 - Medios telemáticos de pago
6.5 - Control y conciliación de cobros y pagos
6.6 - Prevención de impagos y gestión de incidencias
Resumen del módulo 6
Módulo 7: Comercio de proximidad
7.1 - Horarios comerciales y organización de la actividad
7.2 - Conciliación de la vida familiar, laboral y personal
7.3 - La asistencia posventa en el pequeño comercio
7.4 - Pautas de atención y asesoramiento al cliente
7.5 - Servicios complementarios a la venta
7.6 - Fidelización y relación con el entorno de proximidad
Resumen del módulo 7
Módulo 8: Comercio de calidad
8.1 - El concepto de calidad en el pequeño comercio
8.2 - Implantación de sistemas de calidad
8.3 - Gestión y mejora continua de los sistemas de calidad
8.4 - Entidades de certificación de sistemas de calidad
8.5 - Códigos de buenas prácticas comerciales
8.6 - Evaluación de la satisfacción y mejora del servicio
Resumen del módulo 8
Módulo 9: Estrategias de diferenciación del pequeño comercio sostenible
9.1 - Política de devoluciones en el pequeño comercio
9.2 - La web como canal de relación con la clientela
9.3 - Medidas de eficiencia energética en el establecimiento
9.4 - Gestión de residuos, envases y embalajes
9.5 - Sostenibilidad y responsabilidad social del comercio
9.6 - Comunicación de la propuesta diferencial
9.7 - Plan de mejora y seguimiento de la diferenciación
Resumen del módulo 9