



IES Francesc Borja Moll

Programació del Mòdul Gestió de compres (COM21P1229)

Cicle Formatiu de Grau Mitjà de Activitats Comercials



Departament de la Família de FP de Comerç i
Màrqueting



PGACOM21P1229		PREPARAT PER: Sebastià Serra Crespi	APROVAT PER : Departament de la família de Comerç i màrqueting
REV. 0	Pàgs: 14	Data: 30/09/14	Data: / /

A.- Objectius generals i específics

OBJECTIUS GENERALS DEL MÒDUL:

La formació del mòdul contribueix a assolir els objectius generals g), h), q), r), s), v) y w)

del cicle formatiu, i les competències e), m), n), ñ), o), p) y q) del títol.

Les línies d'actuació en el procés de ensenyament-aprenentatge que permeten assolir els objectius del mòdul versaran sobre:

- Determinar les necessitats de compra de un petit establiment comercial.
- Programar les compres de mercaderies, seleccionant els proveïdors adequats.
- Gestionar i arxivar la documentació generada en el procés de compra o subministrament de mercaderies.
- Gestionar la recepció de comandes de mercaderies.
- Utilitzar el terminal punt de venda per millorar la gestió comercial del petit establiment comercial.

B.- Continguts

OBJECTIUS ESPECÍFICS:

Aquest mòdul professional conté la formació necessària per a exercir les funcions d'aprovisionar mercaderies en el establiment comercial, gestionant el procés de compres i satisfent el nivell de servei al client establert.

La funció d'aprovisionar mercaderies en el establiment comercial inclou aspectes com:

- Calcular les estimacions de vendes futures. Realitzar les compres de mercaderies programades.
- Classificar i elegir les ofertes de proveïdors.
- Realitzar contractes de compra o subministrament de mercaderies.
- Realitzar la comprovació i inspecció de mercaderies comprades.
- Gestionar les incidències del aprovisionament.
- Detectar productes nous i obsolets del mercat.
- Calcular índexs de gestió de l'establiment comercial.
- Realitzar plans de liquidació de productes.

Les activitats professionals associades a aquesta funció se apliquen en:

- La gestió de compres en empreses de distribució majoristes, centrals de compres de grans i mitjanes superfícies i en petits establiments comercials.

Activitat/unitat/Bloc I: Necessitats de compra de un petit establiment comercial

1a.- Conceptes, dades, teories

- La funció logística en la empresa.
- Qualitat total i just in time.
- Els costos logístics. Costos directes i indirectes. Fixos i variables.

- El cicle de compres.
- Variables de qualitat i nivell de servei.

1b.- Procediments

- Organització de la informació recollida diàriament de les vendes realitzades i les existències de mercaderies al magatzem de la botiga, utilitzant aplicacions de gestió de petits establiments i del terminal punt de venda.
- Realització de previsions de vendes de la botiga, analitzant la informació recollida i utilitzant tècniques d'inferència estadística.
- Determinació de períodes de major i menor demanda comercial, en funció de l'estacionalitat i de l'evolució de l'activitat comercial de la zona.

1c.- Actituds i valors

Esmentades darrera del bloc número 7 del mòdul.

Activitat/unitat/Bloc II: L'estoc: Indicadors de gestió de comandes

1a.- Conceptes, dades, teories

- Estoc òptim i mínim.
- Indicadors de gestió de comandes: Indicadors de necessitats de reposició en el punt de venda. Índex de cobertura. Índex de rotació. Índex de trencament d'estocs. Índex d'obsolescència.
- La previsió de vendes.
- Tendències.
- Variació en la demanda.
- Tècniques d'inferència estadística.
- El terminal de punt de venda coma mitjà per estimar les compres.
- El programa de comandes.

1b.- Procediments

- Utilització de fulls de càlcul per comparar les xifres de les vendes previstes i les reals.
- Identificació de les causes de les possibles desviacions detectades entre les xifres de les vendes previstes i les reals.
- Determinació de l'estoc òptim i el mínim de cada referència de mercaderies, en funció de la demanda, la rotació del producte i la capacitat del magatzem.
- Realització de la programació de xifres de mercaderies amb suficient antelació i periodicitat, per assegurar el proveïment de la botiga.
- Identificació dels costos principals provocats pel trencament de estocs d'una determinada referència en el punt de venda.

1c.- Actituds i valors

Esmentades darrera del bloc número 7 del mòdul

Activitat/unitat/Bloc III: Realització de plans d'aprovisionament de mercaderies

1a.- Conceptes, dades, teories

- Centrals de compra.

- Majoristes i proveïment a l'engròs.
- Internet com a canal de compra.
- Determinació de necessitats de compra: volum de comanda, preu, capacitat i cost d'emmagatzematge, i termini de lliurament.
- Selecció de proveïdors.
- Criteris de selecció.
- Etapes del procés de negociació amb proveïdors.
- Preparació de la negociació.
- Sol·licitud d'ofertes.
- Tècniques de negociació de les condicions de subministrament.

1b.- Procediments

- Determinació de criteris de selecció de proveïdors o proveïdores a partir de les fonts disponibles.
- Utilització d'aplicacions ofimàtiques generals, com bases de dades i fulls de càlcul, per seleccionar i / o actualitzar la informació de proveïdors.
- Realització de sol·licituds d'ofertes a proveïdors, distribuïdors comercials o centrals de compra per mitjans convencionals o telemàtics.
- Utilització de tècniques de negociació en la sol·licitud d'ofertes a proveïdors, distribuïdors comercials o centrals de compra, concretant els requisits necessaris i les condicions del subministrament de mercaderies.
- Determinació de l'oferta més avantatjosa, comparant les condicions ofertes pels proveïdors, distribuïdors comercials o centrals de compra.
- Creació d'un procediment de comunicació i tramitació dels comandes als proveïdors, distribuïdors comercials o centrals de compra.
- Elaboració dels documents necessaris per formalitzar la compra de mercaderies en què es reflecteixin les condicions acordades i es detall la responsabilitat de les parts.

1c.- Actituds i valors

Esmentades darrera del bloc número 7 del mòdul.

Activitat/unitat/Bloc IV : Tramitació de la documentació de compra de mercaderies

1a.- Conceptes, dades, teories

- El contracte de subministrament.
- Plec de condicions d'aprovisionament.
- Gestió administrativa de comandes.
- Ofertes.
- Catàlegs de productes.
- Tècniques de comunicació en la tramitació de les compres.
- Comunicació escrita.
- Comunicació verbal i no verbal.
- Comunicació telemàtica.
- Ordres de compra i comanda.
- Avisos d'enviament o recepció.
- Albarans de entrega.
- Factures.

1b.- Procediments

- Determinació de quins són els tipus de documents utilitzats en la compra i subministrament de mercaderies de petits comerços.
- Realització dels documents necessaris en el procés de compra de mercaderies, utilitzant aplicacions ofimàtiques.
- Identificació dels mitjans de comunicació amb proveïdors, distribuïdors comercials o centrals de compra, habituals en el procés de compra.
- Interpretació de les factures de proveïdors, distribuïdors comercials o centrals de compra, comprenent la responsabilitat que comporta cada clàusula inclosa.
- Determinació dels documents accessoris de transport, notes de despeses en les operacions de compres a proveïdors, distribuïdors comercials o centrals de compra.
- Conservació en suport informàtic de les factures electròniques emeses per proveïdors, distribuïdors comercials o centrals de compra.
- Identificació dels mitjans de pagament utilitzats habitualment en les factures de proveïdors, distribuïdors comercials o centrals de compra.

1c.- Actituds i valors

Esmentades darrera del bloc número 7 del mòdul

Activitat/unitat/Bloc V : Gestió i control del procés de recepció de comandes

1a.- Conceptes, dades, teories

- La recepció de comandes.
- La inspecció de mercaderies.
- Incidències en les comandes.
- Mitjans de comunicació d'incidències.
- La pèrdua desconeguda.
- Desembalatge de productes.
- Eines de desembalatge.
- Normativa medioambiental en el desembalatge de mercaderies.
- Aplicacions informàtiques de gestió de magatzems.

1b.- Procediments

- Comprovació de la correspondència entre la comanda realitzada i la mercaderia rebuda quant a quantitat, termini de lliurament, qualitat i preu.
- Identificació de les possibles incidències en la recepció de la comanda.
- Establiment d'un procediment per a la comunicació i resolució d'incidències amb el proveïdor o proveïdora.
- Determinació de les eines o estris necessaris, en cada cas, per al desembalatge de les mercaderies, prevenint danys o trencaments.
- Identificació de les mesures necessàries que s'han de prendre durant el desembalatge de les mercaderies, per respectar la normativa vigent de caràcter mediambiental.
- Informatització de la recepció de mercaderies, facilitant la seva posterior emmagatzematge i gestió de l'estoc disponible.

1c.- Actituds i valors

Esmentades darrera del bloc número 7 del mòdul

Activitat/unitat/Bloc VI: Comprovació de la idoneïtat de la rendibilitat de l'assortiment implantat en l'establiment comercial

1a.- Conceptes, dades, teories

- Índexs de gestió de vendes.
- Objectius i càlcul.
- Bases de dades d'informació de productes.
- Ràtios de gestió de productes.
- Índex de circulació.
- Índex d'atracció.
- Índex de compra.
- Taxa de marca.
- Ràtio de productivitat del lineal.
- Índex de rendibilitat del lineal.
- Ràtio de benefici del lineal.
- Índex de rendibilitat del lineal desenvolupat.
- Rendiment del lineal.
- Seguiment de l'assortiment.
- Anàlisi ABC.
- Regla 20/80.
- Anàlisi de la cartera de productes.
- Anàlisi DAFO de referències.
- Detecció de productes obsolets i productes poc rentables.
- Incorporació d'innovacions i novetats a la gama de productes.

1b.- Procediments

- Càlcul de la rendibilitat dels productes oferts, utilitzant ràtios elementals de les xifres de vendes i marges de beneficis.
- Valoració de l'atractiu dels productes oferts, entrevistant o enquestant la clientela.
- Sistematització de la informació obtinguda sobre noves tendències i innovacions de productes, acudint a fires sectorials i consultant publicacions especialitzades, fonts en línia i altres fonts.
- Elaboració d'un Pla de Revisió de Productes Caducats o amb Risc de Obsolescència, analitzant les vendes del període i la satisfacció de la clientela.
- Elaboració d'un Pla de Liquidació de Productes, establint les accions necessàries i els terminis d'execució.
- Obtenció d'informació comercial dins la zona d'influència del comerç dels productes oferts per la competència, comparant-los amb la pròpia oferta.
- Establiment de criteris d'incorporació de nous productes a l'assortiment, valorant la rendibilitat oferta i la complementarietat

1c.- Actituds i valors

Esmentades darrera del bloc número 7 del mòdul

Activitat/unitat/Bloc VII: Realització de la gestió de compravenda de un establiment comercial

1a.- Conceptes, dades, teories

- Software útil per a terminals punt de venda.
- Gestió integrada del l'aprovisionament.
- Dades necessàries per a crear una empresa en el terminal punt de venda.
- Alta de magatzems, proveïdors, articles i clients entre altres.
- Perifèrics del terminal punt de venda.
- El lector de codi de barres.
- Pantalla tàctil.
- Caixa enregistradora.
- Impressora de tiquet.
- Les balances.
- El visor..
- Gestió de comandes, albarans, factures i mitjans de pagament en el terminal punt de venda.
- Les promocions amb el terminal punt de venda.
- El cobrament de mercaderies amb el terminal punt de venda.
- Pressupostos a clients.
- Comandes de clients.
- Albarans a clients.
- Factures a clients.
- Factures rectificatives.
- Abonament a clients.
- Gestió de garanties.
- Traçabilitat.
- Configuració de terminals punt de venda.
- Tiquets: Encapçalament, cos i peu.
- Caixa. Moviments de caixa. Tancament i arqueig. Assentaments de tancament. Bolcada a disc. Importar.
- Confecció d'estadístiques i informes de compres, vendes i magatzem.
- Generació de gràfics estadístics.
- Altres aplicacions ofimàtiques de gestió comercial, d'aprovisionament i de magatzem per a petits comerços.

1b.- Procediments

- Instal·lació del programari adequat en el terminal punt de venda, per gestionar les operacions comercials d'un petit establiment.
- Creació d'una empresa nova en el terminal punt de venda, configurant tots els paràmetres requerits per al seu normal funcionament.
- Configuració i donada d'alta de magatzems, proveïdors i proveïdores, articles, i clients i clientes, entre d'altres, introduint les dades requerides en cada cas.
- Configuració dels perifèrics del terminal punt de venda, disposant-los de forma ergonòmica en el lloc de treball.
- Realització de compres a proveïdors o proveïdores, seguint el procés complet des de la comanda fins a la comptabilització de la factura.
- Disseny de promocions de mercaderies recollides en el terminal punt de venda.
- Realització de tasques de cobrament de mercaderies a través del terminal punt de venda.
- Modificacions en els preus, en les qualitats dels productes, en el tiquet i en les factures emeses originalment configurades.

1c.- Actituds i valors

Esmentades darrera del bloc número 7 del mòdul

ACTITUDS I VALORS DEL MÒDUL:

- Planificació metòdica de les tasques a realitzar amb previsió de les dificultats i la manera de superar-les.
- Disposició i iniciativa personal per a la innovació en els mitjans materials i en l'organització dels processos.
- Disposició a la planificació de les pròpies tasques i a la autoavaluació del que s'ha aconseguit.
- Optimització del treball:
 - o Eficàcia en l'aplicació de les diferents tècniques de gestió empresarial.
- Ordre i mètode de treball:
 - o Seqüència de les accions pròpies de cada àmbit de gestió en una petita empresa comercial.
 - o Pulcritud en la formalització de qualsevol document de l'empresa
- Compromís en les obligacions associades al treball:
 - o Conservació del material informàtic utilitzat en la gestió empresarial.
 - o Compliment de la normativa legal i de les normes de gestió establertes per la empresa.
- Mentalitat emprenedora amb les tasques i accions:
 - o Recerca de noves formes d'actuació i d'organització empresarial del sector de la distribució.
- Adaptació a noves situacions:
 - o Flexibilitat en els processos de treball, compaginant-se tasques administratives amb tasques comercials.
 - o Integració a noves situacions produïdes pel canvi de la realitat econòmica i/o social de l'empresa.

Continguts mínims del mòdul

Determinació de les necessitats de compra de un petit establiment comercial:

- La funció logística en la empresa.
- Qualitat total i just in time.
- Els costos logístics.
- El cicle de compres.
- Variables de qualitat i nivell de servei.
- Estoc òptim i mínim.
- Indicadors de necessitats de reposició en el punt de venda.
- La previsió de vendes.
- Tendències.
- Variació en la demanda.
- Tècniques d'inferència estadística.
- El programa de comandes.

Realització de plans d'aprovisionament de mercaderies:

- Centrals de compra.
- Majoristes i proveïment a l'engròs.
- Internet com a canal de compra.
- Determinació de necessitats de compra: volum de comanda, preu,

- Capacitat i cost d'emmagatzematge, i termini de lliurament.
- Selecció de proveïdors.
- Criteris de selecció.
- Tècniques de negociació de les condicions de subministrament.

Tramitació de la documentació de compra de mercaderies:

- El contracte de subministrament.
- Plec de condicions d'aprovisionament.
- Gestió administrativa de comandes.
- Tècniques de comunicació en la tramitació de les compres.
- Ordres de compra i comanda.
- Albarans de entrega.
- Factures.

Gestió i control del procés de recepció de comandes.

- La recepció de comandes.
- La inspecció de mercaderies.
- Incidències en les comandes.
- La pèrdua desconeguda.
- Desembalatge de productes.
- Normativa medioambiental en el desembalatge de mercaderies.
- Aplicacions informàtiques de gestió de magatzems.

Comprovació de la idoneïtat de la rendibilitat de l'assortiment implantat en l'establiment comercial:

- Índexs de gestió de vendes.
- Ràtios de gestió de productes.
- Índex de circulació.
- Índex d'atracció.
- Índex de compra.
- Ràtio de productivitat del lineal.
- Índex de rendibilitat del lineal.
- Ràtio de benefici del lineal.
- Índex de rendibilitat del lineal desenvolupat.
- Rendiment del lineal.
- Seguiment de l'assortiment.
- Anàlisi ABC.
- Anàlisi DAFO de referències.
- Detecció de productes obsolets i productes poc rentables.
- Incorporació d'innovacions i novetats a la gama de productes.

.Realització de la gestió de compravenda de un establiment comercial:

- Software útil per a terminals punt de venda.
- Gestió integrada del l'aprovisionament.
- Dades necessàries per a crear una empresa en el terminal punt de venda.
- Alta de magatzems, proveïdores, articles i clients entre altres.
- Perifèrics del terminal punt de venda.
- Gestió de comandes, albarans, factures i mitjans de pagament en el terminal punt de venda.
- Les promocions amb el terminal punt de venda.
- El cobrament de mercaderies amb el terminal punt de venda.
- Pressupostos a clients.
- Configuració de terminals punt de venda.
- Tiquets.
- Caixa.
- Confecció d'estadístiques i informes de compres, vendes i magatzem.

- Generació de gràfics estadístics.

TIPUS D'EXAMEN

- Les proves seran de diferents tipus. Poden ser:
- Tipus test. Una resposta negativa farà que descompti la meitat del seu valor damunt la nota final
- Proves escrites.
- Tipus pràctic

CRITERIS DE QUALIFICACIÓ

La teoria serà una combinació de preguntes breus i preguntes tipus test, aquestes

puntuaran negativament les respostes incorrectes (la meitat d'una resposta correcta)

Per aprovar el mòdul, s'han d'aprovar ambdues parts, teòrica i pràctica, les quals faran mitjana a partir de 5 punts.

F.- Llibres de textos

- Llibre Gestión de Compras de Mc Graw Hill
- Diaris i revistes com "Diner, Emprendedores, Cinco días, Expansión" etc.