



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

MF0240_2 Operaciones Auxiliares a la Venta





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos Euroinnova

2 | Rankings

3 | Alianzas y acreditaciones

4 | By EDUCA EDTECH Group

5 | Metodología LXP

6 | Razones por las que elegir Euroinnova

7 | Financiación y Becas

8 | Métodos de pago

9 | Programa Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

SOMOS EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education inicia su actividad hace más de 20 años. Con la premisa de revolucionar el sector de la educación online, esta escuela de formación crece con el objetivo de dar la oportunidad a sus estudiantes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminentemente práctica.

Nuestra visión es ser **una institución educativa online reconocida en territorio nacional e internacional** por ofrecer una educación competente y acorde con la realidad profesional en busca del reciclaje profesional. Abogamos por el aprendizaje significativo para la vida real como pilar de nuestra metodología, estrategia que pretende que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva de los estudiantes.

Más de
19
años de
experiencia

Más de
300k
estudiantes
formados

Hasta un
98%
tasa
empleabilidad

Hasta un
100%
de financiación

Hasta un
50%
de los estudiantes
repite

Hasta un
25%
de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNACIONAL ONLINE EDUCATION



Desde donde quieras y como quieras,
Elige Euroinnova



QS, sello de excelencia académica
Euroinnova: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE EUROINNOVA

Euroinnova International Online Education ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias por su apuesta de **democratizar la educación** y apostar por la innovación educativa para **lograr la excelencia**.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean **indicadores** como la reputación online y offline, la calidad de la institución, la responsabilidad social, la innovación educativa o el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

BY EDUCA EDTECH

Euroinnova es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación



ONLINE EDUCATION



Ver en la web



METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas
PROPIOS
UNIVERSITARIOS
OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EUROINNOVA

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia.**
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan.**
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Euroinnova.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Euroinnova cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



EQUIPO DOCENTE

Euroinnova cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.



5. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



6. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial y una imprenta digital industrial**.

FINANCIACIÓN Y BECAS

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

25% Beca
ALUMNI

20% Beca
DESEMPLEO

15% Beca
EMPRENDE

15% Beca
RECOMIENDA

15% Beca
GRUPO

20% Beca
**FAMILIA
NUMEROSA**

20% Beca
**DIVERSIDAD
FUNCIONAL**

20% Beca
**PARA PROFESIONALES,
SANITARIOS,
COLEGIADOS/AS**



[Solicitar información](#)

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

MF0240_2 Operaciones Auxiliares a la Venta



DURACIÓN
140 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO
PERSONALIZADO**

Titulación

TITULACIÓN de haber superado la FORMACIÓN NO FORMAL que le Acredita las Unidades de Competencia recogidas en el Módulo Formativo MF0240_2 Operaciones Auxiliares a la Venta, regulado en el Real Decreto 1377/2008, de 1 de agosto, modificado por el Real Decreto 1522/2001 de 31 de octubre, por el que establece el correspondiente Certificado de Profesionalidad COMV0108 Actividades de Venta. De acuerdo a la Instrucción de 22 de marzo de 2022, por la que se determinan los criterios de admisión de la formación aportada por las personas solicitantes de participación en el procedimiento de evaluación y acreditación de competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral o vías no formales de formación. EUROINNOVA FORMACIÓN S.L. es una entidad participante del fichero de entidades del Sepe, Ministerio de Trabajo y Economía Social.

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA INTERNACIONAL ONLINE EDUCATION
como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A
con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre del curso
con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Euroinnova International Online Education.
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXXXXXX-XXXXXX.
Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

NOMBRE ALUMNO/A
Firma del Alumno/a

NOMBRE DE AREA MANAGER
La Dirección Académica



Con Decreto de Reconocimiento, Certificación Especial del Consejo Económico y Social de la URBEDU (Plan Propio) (Resolución 100/05)

Descripción

Vivimos en una sociedad de consumo en la que se valora cada vez más el hecho de vender, pues esto es satisfacer las necesidades del cliente, las cuales, a su vez, cada vez van siendo mayores y más complejas. Por ello, es importante adquirir conocimientos relacionados con el aprovisionamiento y almacenaje en la venta, animación y presentación del producto en el punto de venta o las operaciones de caja en la venta, para realizar las operaciones auxiliares a la venta de forma adecuada.

Objetivos

- Aplicar técnicas de organización y gestión del almacén de distintos tipos de establecimientos comerciales en función de criterios previamente definidos.
- Aplicar procedimientos de organización e implantación en el punto de venta físico en función de unos criterios comerciales previamente definidos
- Confeccionar informes derivados de la actuación en la venta, de acuerdo con objetivos definidos.
- Aplicar las técnicas de empaquetado y embalado siguiendo criterios definidos.
- Aplicar los procedimientos de registro y cobro de las operaciones de venta manejando los equipos y técnicas adecuadas.
- Diferenciar las características de distintos sistemas y medios de pago en distintos tipos de operaciones de ventas.

A quién va dirigido

Este curso está dirigido a profesionales del mundo de las ventas que quieran potenciar las estrategias de distribución, publicidad,... Ya sean profesionales o no de este ámbito comercial, el curso se dirige a todas aquellas personas interesadas ampliar sus habilidades y conocimientos en cuanto a operaciones auxiliares a la venta.

Para qué te prepara

El presente curso dotará al alumnado de los conocimientos necesarios para realizar las operaciones auxiliares a la venta. La presente formación se ajusta al itinerario formativo del Módulo Formativo MF0240_2 Operaciones Auxiliares a la Venta. certificando el haber superado las distintas Unidades de Competencia en él incluidas, y va dirigido a la acreditación de las Competencias Profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral y de la formación no formal, vía por la que va a optar a la obtención del correspondiente Certificado de Profesionalidad, a través de las respectivas convocatorias que vayan publicando las distintas Comunidades Autónomas, así como el propio Ministerio de Trabajo (Real Decreto 659/2023, de 18 de julio, que desarrolla la ordenación del Sistema de Formación Profesional y establece un procedimiento permanente para la acreditación de competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral o formación no formal).

Salidas laborales

Este profesional ejercerá su actividad en cualquier sector productivo en el área de comercialización: - En establecimientos comerciales pequeños, medianos o grandes trabajará por cuenta ajena en las diferentes secciones comerciales. - En la comercialización de productos y servicios por cuenta propia y ajena fuera del establecimiento comercial. - En PYMES y empresas industriales en el departamento comercial. - En el departamento de atención al cliente/consumidor/usuario de: Organismos públicos o Empresas grandes y medianas industriales y comerciales.

TEMARIO

MÓDULO 1. OPERACIONES AUXILIARES A LA VENTA

UNIDAD FORMATIVA 1. APROVISIONAMIENTO Y ALMACENAJE EN LA VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. GESTIÓN DE STOCKS E INVENTARIOS

1. Características y conservación de productos
 1. - Condiciones de conservación de productos
 2. - Cualidades básicas
 3. - Productos especiales. Normativa aplicable
 4. - Embalaje y conservación
2. Clasificación de stocks: Clasificación ABC
3. Rotación de productos: concepto
 1. - Ruptura de stocks: repercusiones comerciales
 2. - Stock de seguridad: concepto y cálculo
 3. - Stock óptimo: concepto y cálculo
 4. - Periodicidad y métodos a punto de pedido
4. Inventario
 1. - Finalidad
 2. - Principios y métodos de valoración de inventario: LIFO y FIFO
 3. - Inventario físico y contable
5. La pérdida desconocida: concepto y causas
6. Gestión del aprovisionamiento
 1. - Conceptos básicos. Entradas y salidas
 2. - Fichas de almacén
 3. - Registro de información: etiquetas de producto
 4. - Codificación y trazabilidad
7. Control de inventarios
 1. - Ratios de control de stock
8. Innovaciones tecnológicas
 1. - Herramientas informáticas para la gestión del almacén: hardware y software

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ALMACENAJE Y DISTRIBUCIÓN INTERNA DE PRODUCTOS

1. El almacén: concepto y finalidad
2. Proceso organizativo del almacenamiento de productos
 1. - Sistemas de almacenaje
 2. - Bloques apilados
 3. - Sistema convencional.4. Sistema compacto
 4. - Sistema dinámico
3. Criterios de almacenaje
 1. - Tipos
 2. - Ubicación
 3. - Apilamiento
 4. - Ventajas e inconvenientes

4. Distribución interna y plano del almacén
5. Seguridad y prevención de riesgos en el almacén
 1. - Actuación en caso de accidentes
 2. - Medidas de seguridad e higiene
 3. - Recomendaciones en el almacén comercial: Manual de seguridad

UNIDAD FORMATIVA 2. ANIMACIÓN Y PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO EN EL PUNTO DE VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA

1. Conceptos básicos de la organización y distribución de espacios comerciales: la implantación de productos.
2. Criterios de implantación del producto:
 1. - Zonas: venta, exposición, circulación, almacenaje y caja.
 2. - Secciones y las familias de productos: categorías de productos
3. Comportamiento del cliente en el punto de venta:
 1. - Entrada.
 2. - Circulación y recorrido.
 3. - Salida.
4. Espacio comercial:
 1. - Pasillos,
 2. - Secciones y
 3. - Escaparate.
5. Gestión del lineal:
 1. - Determinación del surtido: amplio, profundo, estructurado.
 2. - Promociones y productos gancho, productos líderes, productos de marca, productos estacionales y permanentes.
 3. - Facing: concepto.
 4. - Rotación de productos en el lineal: concepto y cálculo.
 5. - Reposición: concepto y repercusiones del desabastecimiento del lineal.
6. Distribución de familias de artículos en el lineal.
7. Orden y limpieza en el punto de venta.
8. Normas de seguridad e higiene en el punto de venta.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANIMACIÓN BÁSICA EN EL PUNTO DE VENTA

1. Factores básicos de animación del punto de venta:
 1. - Mobiliario.
 2. - Decoración.
 3. - Iluminación.
 4. - Color.
 5. - Sonorización.
 6. - Señalización u otros.
2. Equipo y mobiliario comercial básico.
 1. - Góndola,
 2. - Expositores,
 3. - Vitrinas,
 4. - Elementos: cabecera y lineal.
 5. - Montaje y mantenimiento: normas de seguridad e higiene.

3. Presencia visual de productos en el lineal.
 1. - Colocación del producto: optimización del lineal.
 2. - Información del producto en el establecimiento.
 3. - Normativa legal vigente: precio y promociones.
4. Calentamiento de zonas frías en el punto de venta:
 1. - Zonas frías y calientes.
 2. - Métodos de calentamiento.
5. La publicidad en el lugar de venta:
 1. - Indicadores visuales.
 2. - Expositores
 3. - Carteles
 4. - Displays
 5. - Letreros luminosos
6. Cartelística en el punto de venta:
 1. - Principales tipos de carteles.
 2. - Función y notoriedad.
 3. - Técnicas básicas de rotulación.
 4. - Aplicaciones gráficas y de edición a nivel usuario
7. Máquinas expendedoras: Vending.
 1. - Gestión de la venta de máquinas expendedoras.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRESENTACIÓN Y EMPAQUETADO DE PRODUCTOS PARA LA VENTA

1. Empaquetado comercial:
 1. - Tipos y finalidad de empaquetados.
 2. - Envase de presentación: características.
 3. - Envoltorio para regalo: características.
 4. - Empaquetados de campañas comerciales.
 5. - Empaquetado de conservación.
 6. - La bolsa: tipos y características.
2. Técnicas de empaquetado y embalado comercial.
 1. - Materiales de empaquetado.
 2. - Productos simétricos.
 3. - Productos redondos.
 4. - Otros productos.
3. Utilización de materiales para el empaquetado:
 1. - Papel.
 2. - Tijeras y otros.
 3. - Optimización de uso de materiales: eficiencia y calidad.
4. Colocación de adornos adecuados a cada campaña y tipo de producto.
5. Plantillas y acabados.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ELABORACIÓN DE INFORMES COMERCIALES SOBRE LA VENTA

1. Conceptos y finalidad de informes de ventas.
2. Estructura de un informe:
 1. - Composición.
 2. - Esquema: Organización de contenido.
3. Elaboración de informes comerciales

1. - Surtido: Rotura, defectos, excedentes.
2. - Demanda: Detección de necesidades, productos.
3. - El cliente: Segmentos, nuevas líneas de negocio.
4. - Presentación gráfica de datos comerciales: volumen de ventas, visitas u otras.

UNIDAD FORMATIVA 3. OPERACIONES DE CAJA EN LA VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CAJA Y TERMINAL PUNTO DE VENTA

1. Caja y equipos utilizados en el cobro y pago de operaciones de venta:
 1. - Funcionamiento.
 2. - Características.
2. Sistemas Tradicionales:
 1. - Caja Registradora
 2. - Datáfono
3. Elementos y características del TPV.
4. Apertura y cierre del TPV.
5. Scanner y lectura de la información del producto.
6. Otras funciones auxiliares del TPV.
7. Lenguajes comerciales: codificación de la mercancía, transmisión electrónica de datos (Sistema EDI u otros).
8. Descuentos, promociones, vales en el TPV.
9. Utilización del TPV (Terminal punto de venta).

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PROCEDIMIENTOS DE COBRO Y PAGO DE LAS OPERACIONES DE VENTA

1. Caracterización de los sistemas y medios de cobro y pago:
 1. - Efectivo.
 2. - Transferencia y domiciliación bancaria.
 3. - Tarjeta de crédito y débito,
 4. - Pago contrareembolso,
 5. - Pago mediante teléfonos móviles, u otros.
 6. - Medios de pago online y seguridad del comercio electrónico.
2. Los justificantes de pago:
 1. - El recibo: elementos y características.
 2. - Justificante de trasferencias.
3. Diferencias entre factura y recibo.
 1. - Obligaciones para el comerciante y establecimiento comercial.
4. Diferencias entre factura y recibo.
 1. - Obligaciones para el comerciante y establecimiento comercial.
5. Devoluciones y vales.
 1. - Normativa.
 2. - Procedimientos internos de gestión.
6. Registro de las operaciones de cobro y pago.
7. Arqueo de caja:
 1. - Concepto y finalidad.
8. Recomendaciones de seguridad e higiene postural en el TPV.

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

Telefonos de contacto

España		+34 900 831 200	Argentina		54-(11)52391339
Bolivia		+591 50154035	Estados Unidos		1-(2)022220068
Chile		56-(2)25652888	Guatemala		+502 22681261
Colombia		+57 601 50885563	Mexico		+52-(55)11689600
Costa Rica		+506 40014497	Panamá		+507 8355891
Ecuador		+593 24016142	Perú		+51 1 17075761
El Salvador		+503 21130481	República Dominicana		+1 8299463963

!Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 formacion@euroinnova.com

 www.euroinnova.com

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!

España     

Latino America  

Reública Dominicana  

Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

 By
EDUCA EDTECH
Group