



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Programa Superior de Formación para Gerentes de Supermercado





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 estudiandes de experimentar un crecimiento personal y profesional con formación eminetemente 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
INTERNATIONAL 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](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

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

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

Programa Superior de Formación para Gerentes de Supermercado



DURACIÓN
360 horas



MODALIDAD
ONLINE



ACOMPANIAMIENTO
PERSONALIZADO

Titulación

TITULACIÓN expedida por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION, miembro de la AEEN (Asociación Española de Escuelas de Negocios) y reconocido con la excelencia académica en educación online por QS World University Rankings



EUROINNOVA INTERNATIONAL 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/XXXX-XXXX-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 ÁREA MANAGER
La Dirección Académica





Con Excmo. Consejo, Competencia Plena del Consejo Económico y Social de la UNED (CCESE). Resolución 1045.

Ver en la web



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

Descripción

La expansión de la economía mundial ha dado paso a numerosos cambios en la situación de negocios comerciales, tales como fruterías, pescaderías, carnicerías,... Así, debido a la gran competencia surgida, es imprescindible remarcar la importancia que recae sobre las formas de exposición de los productos en el mercado, siendo en muchas ocasiones un aspecto crucial para la decisión final de compra de la clientela. Con el presente curso podrás adquirir los conocimientos necesarios relacionados con el manejo de cajas, control de frutería y pescadería, reposición del punto de venta y gestión y control de almacén, todo ello con el fin de poder hacer frente a los grandes cambios surgidos en el día a día en nuestra sociedad mercantil.

Objetivos

Los objetivos que se pretenden conseguir con este Curso Gerente de Supermercado son los siguientes: - Profundizar en las técnicas de comunicación y los comportamientos de compra y venta, así como en los diferentes medios de pago. - Conocer los diferentes productos de frutería y carnicería. - Aplicar medidas adecuadas de higiene y seguridad. - Organizar correctamente las técnicas de venta que se pueden aplicar. - Aprender a animar el punto de venta, mediante la organización de lineales, merchandising y publicidad. - Organizar y conocer los aspectos referentes al almacén.

A quién va dirigido

El presente Curso Gerente de Supermercado está dirigido a todas aquellas personas cuya trayectoria profesional esté relacionada con las gestiones propias de caja, control de carnicerías y fruterías, reposición en supermercados o gestión de almacenaje. Así, también podrá realizarlo cualquier persona que, a nivel personal, esté interesada en adquirir los conocimientos propios de los ámbitos anteriores.

Para qué te prepara

El Curso Gerente de Supermercado aportará al alumnado los conocimientos necesarios para dominar las técnicas y actitudes necesarias para acoger, atender, vender y cobrar en un comercio con la máxima eficiencia. Así, también se aportará la información pertinente para ofrecer una formación en cuanto a los productos de frutería y carnicería, además de la manipulación de los mismos de forma higiénica y segura. Otro aspecto para el que prepara el presente curso será para mejorar la animación en el punto de venta, así como llevar a cabo una adecuada gestión de almacén.

Salidas laborales

Una vez finalizada la presente formación del Curso Gerente de Supermercado, habrás obtenido los conocimientos y habilidades para ejercer como Jefe/a de tienda, Encargado/a, Supervisor/a, Gerentes

de supermercado y/o Propietario/a de tiendas de alimentación.

[Ver en la web](#)



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

TEMARIO

PARTE 1. SUPERVISIÓN Y GESTIÓN DEL SERVICIO DE CAJA EN SUPERMERCADOS Y TIENDAS DE ALIMENTACIÓN

MÓDULO 1. LA REALIZACIÓN DE LA GESTIÓN DE LA CAJA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INSTALACIÓN DE LA CAJA

1. Introducción
2. Cajas registradoras
3. Terminales punto de venta
4. Tipos de sistemas
5. El Detáfono
6. Terminales pesadas
7. Operativa y manejo de caja

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL CÓDIGO DE BARRAS

1. Beneficios, aplicaciones y características del código de barras
2. Codificaciones o simbología
3. Sistema de seguridad en el comercio
4. Medios de lectura electrónica

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MEDIOS DE PAGO

1. Dinero efectivo
2. Talones y cheques
3. Tarjetas
4. Dinero electrónico
5. Bonos
6. Créditos
7. Moneda extranjera

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EMPAQUETADO Y ESTÉTICA DEL ESTABLECIMIENTO

1. Tipos de productos
2. Clases de empaquetados
3. Presentación y adorno
4. Aspectos estéticos: imagen del establecimiento

MÓDULO 2. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN ORIENTADAS A LOS PROCESOS DE PREPARACIÓN DE LA VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN

1. Introducción
2. Elementos de la comunicación: objeto, sujetos, contenidos, canales y códigos

3. El proceso de comunicación
4. Dificultades en la comunicación
5. Las funciones del mensaje
6. Niveles de comunicación
7. Actitudes y técnicas que favorecen la comunicación
8. La comunicación comercial y publicitaria
9. Tipos de entrevistas y reuniones
10. La comunicación técnica

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COMPORTAMIENTOS DE COMPRA Y VENTA

1. Introducción
2. El vendedor
3. El comprador

UNIDAD DIDÁCTICA 7. SERVICIO/ASISTENCIA AL CLIENTE

1. Servicio al cliente
2. Asistencia al cliente
3. Información y formación del cliente
4. Satisfacción del cliente
5. Formas de hacer el seguimiento
6. Derechos del cliente-consumidor

UNIDAD DIDÁCTICA 8. TRATAMIENTO DE QUEJAS, RECLAMACIONES, DUDAS Y OBJECIONES

1. Introducción
2. ¿Por qué surgen las reclamaciones?
3. Directrices en el tratamiento de quejas y objeciones
4. ¿Qué hacer ante el cliente?
5. ¿Qué no hacer ante el cliente?
6. Actitud ante las quejas y reclamaciones
7. Tratamiento de dudas y objeciones
8. Atención telefónica en el tratamiento de quejas

PARTE 2. SUPERVISIÓN Y GESTIÓN DEL SERVICIO DE CHARCUTERÍA Y CARNICERÍA EN SUPERMERCADOS Y TIENDAS DE ALIMENTACIÓN

MODULO 1. ALMACENAJE Y EXPEDICIÓN DE CARNE Y PRODUCTOS CÁRNICOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. RECEPCIÓN Y EXPEDICIÓN DE MERCANCÍAS

1. Operaciones y comprobaciones generales en recepción y en expedición.
2. Tipos y condiciones de contrato:
3. Protección de las mercancías cárnicas
4. Transporte externo
5. Condiciones y medios de transporte
6. Graneles y envasados
7. Colocación de las mercancías cárnicas en el medio de transporte

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONTROL Y MANEJO DE TÚNELES Y CÁMARAS DE FRÍO.

1. Sistemas de producción de frío. Instalaciones industriales e instalaciones sencillas:
2. Colocación de mercancías cárnicas. Sistemas de cierre y de seguridad
3. Túneles de congelación. Ajuste de temperaturas
4. Cámaras de maduración. Ajuste de temperatura, velocidad del aire, humedad
5. Cámaras de conservación. Ajuste de temperatura, velocidad del aire, humedad y tiempos
6. Control instrumental de túneles y cámaras
7. Anomalías y defectos que puedan detectarse.
8. Registros y anotaciones. Partes de incidencia

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ALMACENAMIENTO DE DERIVADOS CÁRNICOS

1. Sistemas de almacenaje, tipos de almacén para derivados cárnicos
2. Clasificación y codificación de mercancías con destino a la producción cárnica:
3. Procedimientos y equipos de traslado y manipulación internos:
4. Ubicación de mercancías:
5. Condiciones generales de conservación de los productos:
6. Documentación interna
7. Registros de entrada y salidas. Fichas de recepción
8. Documentación de reclamación y devolución
9. Órdenes de salida y expedición. Albaranes
10. Control de existencias, stocks de seguridad, estocaje mínimo, rotaciones
11. Inventarios. Tipos y finalidad de cada uno de ellos.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MEDIDAS DE HIGIENE EN CARNICERÍA-CHARCUTERÍA Y EN LA INDUSTRIA CÁRNICA

1. Agentes causantes de las transformaciones en la carne y derivados cárnicos
2. Alteraciones de los alimentos
3. Principales intoxicaciones y toxiinfecciones en la carne
4. Normativa:
5. Medidas de higiene personal:
6. Requisitos higiénicos generales de instalaciones y equipos:
7. Niveles de limpieza:
8. Procesos y productos de limpieza, desinfección, esterilización, desinsectación, desratización:
9. Sistemas y equipos de limpieza:
10. Técnicas de señalización y aislamiento de áreas o equipos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. APLICACIONES INFORMÁTICAS AL CONTROL DEL ALMACÉN

1. Manejo de base de datos
2. Altas, bajas y modificaciones en los archivos de productos, proveedores y clientes
3. Manejo de hoja de cálculo
4. Archivar e imprimir los documentos de control de almacén. Control de túneles y cámaras

MODULO 2. ACONDICIONAMIENTO DE LA CARNE PARA SU COMERCIALIZACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA CARNE

1. Definición y características organolépticas
2. El tejido muscular. Constitución y composición. pH, color, sabor, etc.
3. Situación de la carne después del sacrificio.
4. Características de las distintas carnes: vacuno, ovino. Caprino, porcino, aves, conejo y caza.
5. Tipos, piezas y unidades de carne y vísceras. Clasificación.
6. Otros tejidos comestibles: Grasas, vísceras, despojos, tripas y sangre.
7. El proceso de maduración de la carne. Cámaras.
8. Alteraciones de la maduración.
9. Composición bromatológica. Descripción. El agua en la carne.
10. Valoración de la calidad de las carnes.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. APLICACIÓN DE LAS CONDICIONES TÉCNICO-SANITARIAS EN SALAS DE DESPIECE Y OBRADORES CÁRNICOS

1. Equipos y maquinaria. Descripción y utilidades.
2. Medios e instalaciones auxiliares (Producción de calor, frío, agua, aire, energía eléctrica).
3. Condiciones técnico-sanitarias.
4. Condiciones ambientales.
5. Utensilios o instrumentos de preparación de la carne.
6. Limpieza general.
7. Productos de limpieza, desinfección, desinsectación y desratización.
8. Medidas de higiene personal y de seguridad en el empleado, útiles y maquinaria.
9. Mantenimiento de la maquinaria en salas de despiece y obradores.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PREPARACIÓN DE LAS PIEZAS CÁRNICAS PARA SU COMERCIALIZACIÓN.

1. Despiece de canales. Partes comerciales.
2. Deshuesado y despiece de animales mayores. Clasificación comercial.
3. Deshuesado y despiece de animales menores. Clasificación comercial.
4. Fileteado y chuleteado. Aprovechamientos de restos.
5. Materiales y técnicas de envoltura y etiquetado.
6. Conservación de las piezas. Cámaras de oreo y de frío.
7. Preparación de despojos comestibles para su comercialización.
8. Presentación comercial. El puesto de venta al público.
9. Atención al público. Técnicas de venta.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DETERMINACIÓN DEL PRECIO Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS CÁRNICOS.

1. Escandallos. Definición y utilidad.
2. Cálculo del precio de venta. Rendimientos estándares y referencias del mercado.
3. Márgenes comerciales. Previsión de venta.
4. Control de ventas. Anotaciones y correcciones.
5. Montar escaparates de exposición.
6. Seleccionar los productos más adecuados.
7. Etiquetado: tipos de etiquetas, colocación.
8. Envasado-envoltura: normativa, materiales y tipos de envoltura y envase.

PARTE 3. SUPERVISIÓN Y GESTIÓN DEL SERVICIO DE FRUTERÍA EN SUPERMERCADOS Y TIENDAS DE

ALIMENTACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONOCIMIENTO Y DIFERENCIACIÓN DE LOS PRODUCTOS DE FRUTERÍA (I)

1. Frutas características generales.
2. Clasificación de la fruta.
3. Diferenciación entre frutas.
4. Frutas frescas.
5. Frutas tropicales.
6. Frutas desecadas.
7. Calendario de frutas.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONOCIMIENTO Y DIFERENCIACIÓN DE LOS PRODUCTOS DE FRUTERÍA (II)

1. Principales materias primas vegetales.
2. Hortalizas.
3. Factores que influyen en la calidad.
4. Brotes y germinados.
5. Legumbres.
6. Setas.
7. Calendario de hortalizas.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CONSERVACIÓN DE LOS DIFERENTES PRODUCTOS DE FRUTERÍA

1. Introducción.
2. La calidad de los productos.
3. Maduración de las frutas.
4. Deterioro de las frutas.
5. Almacenamiento y conservación de los frutos frescos.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. INFLUENCIA DE LOS PRODUCTOS DE FRUTERÍA EN LA NUTRICIÓN

1. Introducción.
2. Clasificación de los alimentos.
3. Importancia de las frutas para la salud.
4. Vitaminas en las frutas.
5. Minerales.
6. Microelementos.
7. Oligoelementos.
8. Agua.

PARTE 4. SUPERVISIÓN Y GESTIÓN DEL SERVICIO DE REPONEDOR EN SUPERMERCADOS TIENDAS DE ALIMENTACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MERCADO

1. Concepto de mercado.
2. Definiciones y conceptos relacionados.
3. División del mercado.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ANIMACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA

1. Merchandising.
2. Condiciones ambientales.
3. Captación de clientes.
4. Diseño interior.
5. Situación de las secciones.
6. Animación.
7. Mobiliario.
8. La circulación de los clientes.
9. Distribución de las secciones.
10. La cartelería y señalización.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ORGANIZACIÓN DEL LINEAL

1. El lineal.
2. Optimización de líneas.
3. Reparto del lineal.
4. Lineal óptimo según producto y tiempo de exposición.
5. La implantación del lineal.
6. Sistemas de reposición de lineales.
7. Normativa aplicable a la implantación de productos.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ASPECTOS GENERALES SOBRE MERCHANDISING. PUBLICIDAD EN EL PUNTO DE VENTA

1. Concepto y tipos de merchandising.
2. Análisis de la promoción en el punto de venta.
3. Objetivos del merchandising promocional.
4. Tipos de promociones en el punto de venta.
5. Tipos de periodos para animar el establecimiento.
6. Actitudes para un buen funcionamiento de su negocio.
7. ¿Cómo gestionar eficazmente el área expositiva?
8. Técnicas de animación.
9. La publicidad en el lugar de venta (PLV).
10. Elementos de venta visual.
11. Medios publicitarios.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CONTROL DE LA IMPLANTACIÓN DE PRODUCTOS. GESTIÓN DE STOCK

1. Instrumentos de control cuantitativos y cualitativos.
2. Parámetros de gestión de categorías.
3. Cálculo de ratios económico-financieros.
4. Análisis e interpretación de los ratios para la gestión de productos.
5. Introducción de medidas correctoras.
6. Utilización de hojas de cálculo y aplicaciones informáticas en la gestión de productos y surtidos.
7. Los inventarios.
8. Métodos de gestión de los inventarios.
9. Elaboración de un inventario.

10. Métodos de gestión de stocks.
11. Stock de seguridad.
12. Modelos de gestión de stock.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS PARA LA FIGURA DEL REPONEDOR DE SUPERMERCADOS

1. Figura del reponedor/reponedora.
2. Competencias en el contexto laboral.
3. ¿Cómo se adquieren las competencias?
4. Competencias, tipología y significado.
5. Competencias básicas en tareas de reposición.
6. Herramientas utilizadas en tareas de reposición.

PARTE 5. SUPERVISIÓN DE LOS PROCESOS DE APROVISIONAMIENTO, CONTROL DEL ALMACÉN Y GESTIÓN DE STOCK EN SUPERMERCADOS Y TIENDAS DE ALIMENTACIÓN.

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ORGANIZACIÓN DEL ALMACÉN

1. Función de almacenaje
2. Métodos de asignación de zonas de almacenaje
3. Separación o clasificación de los paquetes
4. Almacenamiento de productos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MANTENIMIENTO BÁSICO DEL ALMACÉN

1. Introducción
2. Productos utilizados para la limpieza y desinfección del almacén
3. Limpieza y desinfección del almacén
4. Limpieza y desinfección de equipos y maquinaria utilizados

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL APROVISIONAMIENTO. CONCEPTO Y ESTRATEGIAS

1. Logística de aprovisionamiento
2. El proceso de aprovisionamiento
3. Métodos de aprovisionamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RECEPCIÓN DE LA MERCANCÍA

1. Recepción de la mercancía
2. Etiquetado e identificación propias del almacenamiento
3. Tratamiento por rotura o deficiencia de las mercancías

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PLANIFICACIÓN DEL REAPROVISIONAMIENTO

1. Introducción
2. Modelos de gestión de inventarios
3. Nivel de servicio y stock de seguridad
4. Tamaño optimo de pedidos
5. Reaprovisionamiento continuo: el punto de pedido

6. Reaprovisionamiento periódico

UNIDAD DIDÁCTICA 6.COSTES DE INVENTARIO

1. Introducción
2. Costes de almacenamiento
3. Costes de lanzamiento del pedido
4. Costes de adquisición
5. Costes de ruptura de stock

UNIDAD DIDÁCTICA 7.CONTROL DE INVENTARIOS

1. Introducción
2. Medida de los stocks
3. Clasificación de los materiales
4. Recuento de stocks

UNIDAD DIDÁCTICA 8.GESTIÓN INTEGRADA DE INVENTARIOS

1. Introducción
2. Reaprovisionamiento con demanda programada
3. Técnicas de DRP: Métodos de Brown y Martin
4. Aplicación de las técnicas "DPR"

UNIDAD DIDÁCTICA 9. SIMULACIÓN DINÁMICA DE ESTRATEGIAS DE REAPROVISIONAMIENTO

1. Introducción
2. Simulación dinámica de sistemas
3. Características de los procesos reales
4. Elementos de un sistema dinámico
5. Simbología
6. Software de simulación de dinámica de sistemas
7. Aplicación de las técnicas de simulación

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