



## **MF0240\_2. Operaciones auxiliares a la venta**

## **Objetivos**

---

### **□ Objetivos generales**

- Ejecutar la gestión del almacén del establecimiento comercial aplicando los criterios establecidos y la normativa vigente.
- Intervenir en la implantación y animación aplicando los criterios establecidos por la empresa y la normativa vigente.
- Informar a la Dirección Comercial/ Jefatura de las actividades de venta transmitiendo sugerencias y conclusiones.
- Realizar las operaciones de cobro en la venta de productos y/o servicios manejando adecuadamente los equipos disponibles y asegurando su fiabilidad y exactitud.

### **□ Objetivos específicos**

- 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.

## Contenidos

<b>MF0240_2. Operaciones auxiliares a la venta</b>	<b>140 horas</b>
<b>UF0033. Aprovisionamiento y almacenaje en venta</b>	<b>40 horas</b>
<p><b>Unidad 1:</b> Gestión de stocks e inventarios.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Características y conservación de los productos. <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Concepto de producto.</li> <li>○ Cualidades básicas de los productos.</li> <li>○ Cualidades básicas de los productos: para una imagen atractiva en el mercado.</li> <li>○ Productos especiales: normativa aplicable.</li> <li>○ Embalaje y conservación.</li> <li>○ Condiciones de conservación.</li> <li>○ Reciclaje.</li> </ul> </li> <li>• Clasificación de stocks: clasificación abc.</li> <li>• Rotación de productos. Ruptura de stocks: repercusiones comerciales. <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Punto de pedido.</li> <li>○ Stock óptimo.</li> <li>○ Stock óptimo: cálculo.</li> </ul> </li> <li>• Inventario. <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Principios y métodos de valoración del inventario.</li> <li>○ Inventario físico e inventario contable.</li> <li>○ La pérdida desconocida: conceptos y causas.</li> </ul> </li> <li>• Gestión del aprovisionamiento. <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Las fichas de almacén: entradas y salidas.</li> <li>○ Ficha de almacén: detalladamente.</li> <li>○ Información en albaranes.</li> <li>○ Información en facturas.</li> <li>○ Registro de la información: etiquetas de productos.</li> <li>○ Trazabilidad y codificación.</li> </ul> </li> <li>• Innovaciones tecnológicas.</li> </ul>	
Cuestionario de Autoevaluación UA 01	<b>30 minutos</b>
Actividad de Evaluación UA 01	<b>1 hora</b>
Tiempo total de la unidad	<b>23 horas</b>
<p><b>Unidad 2:</b> Almacenaje y distribución interna de productos.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El almacén: concepto y finalidad. <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Funciones del almacenamiento de los productos.</li> </ul> </li> <li>• Proceso organizativo del almacenamiento de productos.</li> </ul>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>Sistema de almacenaje.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Bloques apilados.</li> <li>○ Sistema convencional.</li> <li>○ Sistema compacto.</li> <li>○ Sistema dinámico.</li> </ul> </li> <li>• Criterios de almacenaje.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Ubicación de almacenes.</li> <li>○ Apilamiento.</li> </ul> </li> <li>• Distribución interna y plano del almacén.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Diseño del almacén.</li> <li>○ Lay-out: plano del almacén.</li> </ul> </li> <li>• Seguridad y prevención de riesgos en el almacén.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Actuación en caso de accidentes.</li> <li>○ Medidas de seguridad e higiene en el trabajo.</li> <li>○ Recomendaciones en el almacén comercial. Manual de seguridad.</li> </ul> </li> </ul>	
Cuestionario de Autoevaluación UA 02	<b>30 minutos</b>
Actividad de Evaluación UA 02	<b>1 hora</b>
Tiempo total de la unidad	<b>16 horas</b>
Evaluación final UF0033	<b>1 hora</b>
<b>UF0034. Animación y presentación del producto en el punto de venta</b>	<b>60 horas</b>
<p><b>Unidad 1:</b> Organización del punto de venta.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conceptos básicos de la organización y distribución de espacios comerciales. La implantación de productos.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Arquitectura del establecimiento.</li> <li>○ Disposición del mobiliario.</li> </ul> </li> <li>• Criterios de implantación del producto.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Compra como "tarea" o como "placer"</li> <li>○ Principios para la colocación del producto en autoservicios.</li> <li>○ Zonas diferenciadas en el establecimiento.</li> <li>○ Distribución de secciones en el punto de venta.</li> <li>○ Factores a tener en cuenta en la ubicación de secciones.</li> </ul> </li> <li>• Comportamiento de la clientela en el punto de venta.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Dónde situar la puerta de entrada.</li> <li>○ Características de las puertas de entrada.</li> <li>○ Estudio de la circulación y recorrido.</li> <li>○ Factores que influyen en el itinerario.</li> <li>○ Factor para la señalización: velocidad de la marcha.</li> <li>○ Factor para la señalización: duración de la compra.</li> </ul> </li> <li>• Espacio comercial.</li> </ul>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Pasillos.</li> <li>○ Las secciones.</li> <li>○ El escaparate</li> <li>○ Hurtos en el punto de venta.</li> <li>• Determinación del surtido en la gestión del lineal.             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Presentación del producto y dimensiones del surtido.</li> <li>○ Elección del surtido.</li> <li>○ Codificación del surtido.</li> <li>○ Promociones y productos gancho.</li> <li>○ Facing.</li> <li>○ Rotación de productos en el lineal.</li> <li>○ Reposición: concepto y repercusiones.</li> </ul> </li> <li>• Distribución de familias de artículos en el lineal.             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Grado de atracción de las familias de productos.</li> <li>○ Concepto de universo.</li> </ul> </li> <li>• Orden y limpieza en el punto de venta.             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Plan de higiene.</li> <li>○ Plan de seguridad.</li> <li>○ Accidente de trabajo.</li> <li>○ Riesgo y enfermedad de trabajo.</li> <li>○ Orden y limpieza en el punto de venta.</li> </ul> </li> </ul>	
Cuestionario de Autoevaluación UA 01	<b>30 minutos</b>
Actividad de Evaluación UA 01	<b>1 hora</b>
Tiempo total de la unidad	<b>23 horas</b>
<p><b>Unidad 2:</b> Animación básica en el punto de venta.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Animación en el punto de venta.             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Respuestas hacia la atmósfera en el punto de venta.</li> <li>○ Factores que influyen en el buen ambiente.</li> <li>○ Medios para la animación del punto de venta.</li> </ul> </li> <li>• Equipo y mobiliario comercial básico.             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Góndolas.</li> <li>○ Expositores.</li> <li>○ Vitrinas.</li> <li>○ Diseño de las vitrinas.</li> <li>○ Componentes de las vitrinas: fondo, piso, techo y laterales.</li> <li>○ Componentes de las vitrinas: mercancía, iluminación, accesorios y avisos.</li> <li>○ Cabecera y lineal.</li> <li>○ Peligro de incendio en el montaje.</li> <li>○ Normas generales del uso de herramientas manuales.</li> </ul> </li> <li>• Presencia visual de los productos en el lineal.             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Niveles de colocación del producto.</li> <li>○ Implantación vertical u horizontal del producto.</li> <li>○ Información del producto en el establecimiento.</li> <li>○ Etiquetado de los productos.</li> </ul> </li> </ul>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Precios.</li> <li>○ Factores externos condicionantes del precio.</li> <li>○ Promociones.</li> <li>○ Normativa legal de precios y promociones.</li> <li>● 4. Publicidad y promoción en el lugar de la venta. Cartelística.             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Tipos de publicidad.</li> <li>○ Objetivos de la publicidad.</li> <li>○ Aspectos que influyen en la publicidad.</li> <li>○ Acciones de promoción.</li> <li>○ Cartelística en el punto de venta.</li> </ul> </li> <li>● Calentamiento de zonas frías en el punto de venta.             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Métodos físicos y psicológicos para calentar puntos fríos.</li> </ul> </li> <li>● Máquinas expendedoras: vending.             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Características del vending.</li> <li>○ Ventajas e inconvenientes del vending.</li> <li>○ Elementos a figurar en el vending.</li> </ul> </li> </ul>	
<p>Cuestionario de Autoevaluación UA 02</p>	<p><b>30 minutos</b></p>
<p>Actividad de Evaluación UA 02</p>	<p><b>1 hora</b></p>
<p>Tiempo total de la unidad</p>	<p><b>22 horas</b></p>
<p><b>Unidad 3:</b> Presentación y empaquetado de productos. Informes comerciales sobre la venta.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Empaquetado comercial.             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Tipo y finalidad de empaquetados.</li> <li>○ Objetivos y funciones del empaquetado de productos.</li> <li>○ Envase de presentación: características.</li> <li>○ Envoltorios para regalos: características.</li> <li>○ Empaquetado de campañas comerciales.</li> <li>○ Empaquetado de conservación.</li> <li>○ Bolsas de plástico.</li> <li>○ Bolsas de papel y ecológicas de tela.</li> </ul> </li> <li>● Técnicas de empaquetado/envasado y utilización de materiales para el empaquetado.             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Objetos redondos y cilíndricos.</li> <li>○ Otros tipos de objetos.</li> </ul> </li> <li>● Utilización de materiales para el empaquetado.             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Tipos de papel y cartón.</li> <li>○ Tijeras, pegamento y adhesivos.</li> <li>○ Optimización del uso de materiales: eficiencia y calidad.</li> <li>○ Colocación de adornos: plantillas y acabados.</li> <li>○ Tipos de lazos.</li> </ul> </li> <li>● Los informes comerciales: concepto finalidad y estructura.             <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Estructura de un informe.</li> <li>○ Informe de visitas y de itinerario de ventas.</li> </ul> </li> </ul>	

<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Informe de ventas.</li> <li>○ Elaboración de informes comerciales.</li> </ul>	
Cuestionario de Autoevaluación UA 03	<b>30 minutos</b>
Actividad de Evaluación UA 03	<b>1 hora</b>
Tiempo total de la unidad	<b>14 horas</b>
Evaluación final UF0034	<b>1 hora</b>
<b>UF0035. Operaciones de caja en la venta</b>	<b>40 horas</b>
<p><b>Unidad 1:</b> Caja y terminal punto de venta.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Caja y equipos utilizados en el cobro y pago de operaciones de venta.</li> <li>• Sistemas tradicionales. <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Datáfono.</li> </ul> </li> <li>• Elementos y características del tpv. <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Terminal o TPV.</li> <li>○ Elementos TPV.</li> <li>○ Apertura.</li> <li>○ Cierre.</li> <li>○ Fondo y arqueo de caja.</li> </ul> </li> <li>• Escáner y lectura de la información del producto. <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Simbología del código de barras.</li> <li>○ Sistemas de codificación.</li> <li>○ Codificación EAN: significado de los dígitos.</li> <li>○ Codificaciones internas.</li> <li>○ Sistemas de seguridad en el comercio.</li> <li>○ Medios de lectura electrónica.</li> </ul> </li> <li>• Otras funciones auxiliares del tpv. Lenguajes comerciales. <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Lenguajes comerciales.</li> </ul> </li> <li>• Descuentos, promociones, vales en el tpv. <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Cupones de fabricante.</li> <li>○ Vales comerciales.</li> </ul> </li> <li>• Utilización del TPV. <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Teclado numérico.</li> <li>○ Acumulación de puntos.</li> <li>○ Devolución.</li> </ul> </li> </ul>	
Cuestionario de Autoevaluación UA 01	<b>30 minutos</b>
Actividad de Evaluación UA 01	<b>1 hora</b>
Tiempo total de la unidad	<b>19 horas</b>
<b>Unidad 2:</b> Procedimiento de cobro y pago en las operaciones	

<p>de venta.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Características de los sistemas y medios de cobro y pago. <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Talones y cheques.</li> <li>○ Tarjetas de crédito.</li> <li>○ Tarjetas de débito.</li> <li>○ Transferencia bancaria.</li> <li>○ Domiciliación bancaria.</li> <li>○ Pago contrareembolso.</li> <li>○ Pago mediante teléfonos móviles.</li> <li>○ Medios de pago online y seguridad en el comercio electrónico.</li> </ul> </li> <li>• Diferencias entre factura y recibo. <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Obligaciones para el comerciante y establecimiento comercial.</li> <li>○ Otros documentos de facturación.</li> </ul> </li> <li>• Devoluciones y vales: normativa. <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Posibilidades de devolución.</li> </ul> </li> <li>• Registro de las operaciones de cobro y pago. <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Libros de registros obligatorios.</li> <li>○ Procedimiento para llevar los libros registros.</li> <li>○ Libro registro auxiliares: libro de registro de caja.</li> <li>○ Libro de registro de bancos.</li> <li>○ Conciliación bancaria.</li> </ul> </li> <li>• Arqueo de caja: concepto y finalidad. <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Aspectos a considerar.</li> </ul> </li> <li>• Recomendaciones de seguridad e higiene postural en el tpv. <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Movimientos repetitivos.</li> <li>○ Fatiga visual y malas posturas durante los trabajos con pantallas de visualización.</li> <li>○ Posturas forzadas.</li> <li>○ Trastornos musculoesqueléticos derivados del trabajo en el TPV.</li> </ul> </li> </ul>	
Cuestionario de Autoevaluación UA 02	<b>30 minutos</b>
Actividad de Evaluación UA 02	<b>1 hora</b>
Tiempo total de la unidad	<b>20 horas</b>
Evaluación final UF0035	<b>1 hora</b>
<b>3 unidades formativas / 7 unidades didácticas</b>	<b>140 horas</b>