

Modalidad: curso e-Learning Duración: 30 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Sin objetivos indicados.

CONTENIDOS

El proceso de la compraventa

Introducción

Introducción al proceso de compraventa

Proceso de compras en empresas industriales, comerciales y de servicios

Estrategias de compras: elementos de decisión

Los costes de aprovisionamiento

Etapas del proceso de compras

El contrato de compraventa mercantil

Resumen

Relación con los proveedores

Introducción

Introducción a la relación con los proveedores

Búsqueda de proveedores

Selección de proveedores

Calidad

Resumen

Pedidos y recepción de mercancías

Introducción

El pedido

Recepción de mercancías

Resumen

Facturación

Introducción

Introducción a la facturación

Obligación de documentación de las operaciones

Obligación de documentación de las operaciones a los efectos del impuesto sobre el valor añadido

Obligaciones de documentación a efectos de otros tributos

Facturación telemática y conservación electrónica de facturas

Resumen

El almacén

Introducción

El almacén, ¿qué es y para qué sirve?

Las existencias

Funciones del almacén

Los stocks

Departamentos del almacén y sus funciones

La ficha de almacén

valoración de las existencias

realización de inventarios

sistemas de gestión del almacén

Resumen

Formas de pago

Introducción

La letra de cambio

El cheque

El pagaré

Las tarjetas de débito y de crédito

La transferencia bancaria

Resumen