



Confederación Española de Comercio

¡Mejora como profesional y aprende a integrar nuevos conocimientos y técnicas de venta para aumentar las posibilidades de éxito de cualquier negocio!

Gestion de un Pequeño Comercio

¿Cuáles son los objetivos del curso?:

En un momento en el que la competencia de las grandes marcas está a la orden del día, el mercado necesita del pequeño comercio, donde su cercanía y la personalización son sus puntos fuertes. Si tienes un pequeño negocio, mejorar determinados factores hará que la gestión de tu comercio se agilice y la rentabilidad aumente. Tus armas son: **la atención al cliente, la cercanía, cuidar a la clientela fiel** e involucrarte con el entorno más cercano.

Con este **curso gratuito de gestión de un pequeño comercio** aprenderás los conocimientos para implantar un pequeño comercio, resolver problemas y tomar decisiones de acuerdo con la legislación vigente.

Si quieres montar tu propio negocio pero no sabes cómo hacerlo, o ya lo tienes montado pero necesitas una estrategia competitiva que te ayude a conseguir tus objetivos **¡esta es tu oportunidad!**

¿Qué vas a aprender?:

■ LA EMPRESA.

- El concepto de empresa.
- Los elementos de la empresa.
- Las funciones básicas de la empresa.
- El empresario.
- Clasificación de las empresas.
- La relación de la empresa con el entorno.

■ LA FORMA JURÍDICA DE LA EMPRESA.

- El concepto de personalidad física y jurídica de una empresa.
- La empresa individual.
- La comunidad de bienes.

- La sociedad civil.
- La sociedad de responsabilidad limitada.
- La sociedad anónima.
- Otras formas jurídicas: Sociedad limitada nueva empresa. Sociedad colectiva. Sociedades laborales. Sociedades cooperativas. Sociedades profesionales.
- Elección de la forma jurídica.
- Trámites para la creación de una empresa: Trámites de constitución. Trámites fiscales. Trámites laborales.

■ LA INICIATIVA EMPRENDEDORA Y EL PLAN DE EMPRESA.

- Iniciativa, creatividad e innovación: Iniciativa. Creatividad. Innovación.
- El emprendedor: Cualidades de la persona emprendedora.
- La cultura emprendedora. Principios para el desarrollo de la cultura emprendedora.
- La idea de negocio. Fuentes donde se pueden originar ideas.
- El plan de empresa. Objetivos del plan. Fases para la elaboración del plan.
- Elaboración del plan de empresa: Introducción. Promotores del plan. Descripción de los productos/servicios. Plan de producción. Análisis del mercado. El plan de marketing. Organización y recursos humanos. Plan de inversiones. Previsión de la cuenta de resultados. Financiación del plan. Valoración del riesgo.

■ CREACIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.

- Análisis del entorno.
- Análisis del mercado y el entorno comercial: Análisis del mercado. Identificación y cuantificación del mercado. La cuota de mercado. Análisis de los clientes. Análisis de la competencia.
- La investigación de mercados.
- Fuentes de información.
- Fases de una investigación de mercados.
- El cuestionario. Análisis DAFO.
- Ubicación del establecimiento comercial: Área comercial. Estudio de la ubicación.

■ EL PLAN DE INVERSIONES DEL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL.

- Estructura económica y financiera.
- Fuentes de financiación.
- Financiación a corto plazo: Créditos comerciales y aplazamientos de pago. Pólizas de crédito. Negociación de efectos comerciales. Factoring.
- Financiación a largo plazo: Préstamos. Leasing. Renting. Otras fuentes de financiación. Subvenciones oficiales y ayudas para la constitución de la empresa.
- Determinación de las necesidades de inversión para la apertura del comercio: Plan de inversiones básico. Plan de financiación.
- El contrato de seguro.
- Formas de adquisición del local comercial.

■ LA GESTIÓN ECONÓMICA Y LA TESORERÍA EN EL PEQUEÑO COMERCIO.

- Previsión de demanda: Técnicas de previsión de demanda. Media móvil.
- Previsión de ingresos y gastos: Ingresos. Gastos.
- Elaboración de presupuestos: Presupuesto de tesorería.
- Cálculo del precio de venta: Basados en el coste. Basado en el valor del mercado. Basados en el nivel de competencia.
- Cálculo del punto muerto.
- Evaluación de inversiones y cálculo de la rentabilidad: Valor actual neto o VAN. Plazo de retorno (o pay-back en inglés).
- Período medio de maduración: Periodo medio de almacenamiento. Periodo medio de cobro. Periodo medio de pago.
- Análisis económico-financiero del establecimiento comercial: Ratios financieros. Ratios económicos.

■ OBLIGACIONES FISCALES EN EL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL.

- El sistema tributario español.
- Tributos y sus elementos característicos: Impuestos. Tasas. Contribuciones especiales.
- Obligaciones fiscales del pequeño comercio.
- Declaración censal.
- El Impuesto sobre Actividades Económicas.
- Impuesto sobre el Valor Añadido: La base imponible. Tipos impositivos y cuota IVA. Declaración-liquidación del IVA.
- Obligaciones formales: Registro de facturas expedidas. Registro de facturas recibidas. Registro de bienes de inversión.
- Regímenes especiales de tributación: El régimen simplificado. El Régimen del Recargo de Equivalencia. Características.
- El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas: Modalidades de tributación en actividades empresariales y profesionales. Retenciones y pagos a cuenta del IRPF.
- El Impuesto de Sociedades.

■ DOCUMENTOS DE COMPRAVENTA Y DE COBRO Y PAGO.

- La factura: Requisitos y datos de la factura.
- La factura simplificada.
- La factura electrónica.
- Modalidades de pago: Medios de pago contado. Medios de pago aplazado. Otros medios de pago.
- Gestión de cobro y negociación de efectos.

■ LA CONTABILIDAD EN EL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL.

- La contabilidad en la empresa.
- El patrimonio de la empresa.
- Las cuentas: El debe y el haber. Tipos de cuentas. Las cuentas anuales.
- El balance.
- La cuenta de pérdidas y ganancias.
- Los libros contables y de registro.
- El libro diario.
- El libro mayor.
- El libro de inventarios y cuentas anuales.
- El ciclo contable: Concepto de inversión, gasto, pago, ingreso y cobro. El Plan General de Contabilidad para las pymes.

■ LA GESTIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS.

- La Seguridad Social. Régimenes de la Seguridad Social.
- Inscripción, afiliación altas y bajas a la Seguridad Social.
- La cotización a la Seguridad Social: Elementos básicos de cotización. Los boletines de cotización a la Seg. Social.
- El contrato de trabajo.
- La retribución de los trabajadores. La nómina.
- Régimen de cotización de los trabajadores autónomos.

■ LA CALIDAD DEL SERVICIO AL CLIENTE.

- El consumidor.
- Características del servicio de calidad.
- Las normas de calidad del servicio.
- Los servicios adicionales a la venta.
- Los instrumentos para medir la calidad y el grado de satisfacción del cliente.
- El plan de gestión de incidencias.
- El plan de calidad en el pequeño comercio.

¿Cómo son las clases?:

Este curso se imparte en **modalidad online** con una duración de **80 horas**. La formación se realiza a través de nuestro **Campus Virtual**, con esta modalidad dispondrás de todo el contenido didáctico en la plataforma del curso y estará accesible, desde el día de inicio de curso, las 24 horas todos los días de la semana. Además, tendrás acceso a un equipo de tutores, a través del correo electrónico y/o el teléfono gratuito.

Formación 100% subvencionada por:



SEPE

Curso 100% gratuito. Sin cargo al crédito de formación.