



CURSO GRATUITO

GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO

Código **ADGD132PO**

Acción Formativa Gestión de un pequeño comercio

Familia Profesional Administración y gestión

Área Profesional Administración y auditoría

Modalidad Teleformación

Horas 80

Objetivo general

Adquirir conocimientos para implantar un pequeño comercio, resolver problemas y tomar decisiones de acuerdo con la legislación vigente.

Información

Curso subvencionado dirigido a trabajadores ocupados o autónomos del sector “**Administración y gestión**” para mejorar su cualificación y competitividad. Para acceder al curso no se requiere ningún nivel de formación previo.

Certificado del curso

Titulación expedida por el Servicio Público de Empleo Estatal - SEPE

Contenidos

1. LA EMPRESA.

- 1.1. El concepto de empresa.
- 1.2. Los elementos de la empresa.
- 1.3. Las funciones básicas de la empresa.
- 1.4. El empresario.
- 1.5. Clasificación de las empresas.
- 1.6. La relación de la empresa con el entorno.

2. LA FORMA JURÍDICA DE LA EMPRESA.

- 2.1. El concepto de personalidad física y jurídica de una empresa.
- 2.2. La empresa individual.
- 2.3. La comunidad de bienes.
- 2.4. La sociedad civil.
- 2.5. La sociedad de responsabilidad limitada.
- 2.6. La sociedad anónima.
- 2.7. Otras formas jurídicas.
 - 2.7.1. Sociedad limitada nueva empresa.
 - 2.7.2. Sociedad colectiva.
 - 2.7.3. Sociedades laborales.

2.7.4. Sociedades cooperativas.

2.7.5. Sociedades profesionales.

2.8. Elección de la forma jurídica.

2.9. Trámites para la creación de una empresa.

2.9.1. Trámites de constitución.

2.9.2. Trámites fiscales.

2.9.3. Trámites laborales.

3. LA INICIATIVA EMPRENDEDORA Y EL PLAN DE EMPRESA.

3.1. Iniciativa, creatividad e innovación.

3.1.1. Iniciativa.

3.1.2. Creatividad.

3.1.3. Innovación.

3.2. El emprendedor.

3.2.1. Cualidades de la persona emprendedora.

3.3. La cultura emprendedora.

3.3.1. Principios para el desarrollo de la cultura emprendedora.

3.4. La idea de negocio.

3.4.1. Fuentes donde se pueden originar ideas.

- 3.5. El plan de empresa.
 - 3.5.1. Objetivos del plan.
 - 3.5.2. Fases para la elaboración del plan.
- 3.6. Elaboración del plan de empresa.
 - 3.6.1. Introducción.
 - 3.6.2. Promotores del plan.
 - 3.6.3. Descripción de los productos/servicios.
 - 3.6.4. Plan de producción.
 - 3.6.5. Análisis del mercado.
 - 3.6.6. El plan de marketing.
 - 3.6.7. Organización y recursos humanos.
 - 3.6.8. Plan de inversiones.
 - 3.6.9. Previsión de la cuenta de resultados.
 - 3.6.10. Financiación del plan.
 - 3.6.11. Valoración del riesgo.
- 4. CREACIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO.**
 - 4.1. Análisis del entorno.
 - 4.2. Análisis del mercado y el entorno comercial.
 - 4.2.1. Análisis del mercado.
 - 4.2.2. Identificación y cuantificación del mercado.
 - 4.2.3. La cuota de mercado.
 - 4.2.4. Análisis de los clientes.
 - 4.2.5. Análisis de la competencia.
 - 4.3. La investigación de mercados.
 - 4.4. Fuentes de información.
 - 4.5. Fases de una investigación de mercados.
 - 4.6. El cuestionario.
 - 4.7. Análisis DAFO.
 - 4.8. Ubicación del establecimiento comercial.
 - 4.8.1. Área comercial.
 - 4.8.2. Estudio de la ubicación.
- 5. EL PLAN DE INVERSIONES DEL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL.**
 - 5.1. Estructura económica y financiera.
 - 5.2. Fuentes de financiación.
 - 5.3. Financiación a corto plazo.
 - 5.3.1. Créditos comerciales y aplazamientos de pago.
 - 5.3.2. Pólizas de crédito.
 - 5.3.3. Negociación de efectos comerciales.
 - 5.3.4. Factoring.
 - 5.6. Financiación a largo plazo.
 - 5.3.5. Préstamos.
 - 5.3.6. Leasing.
 - 5.3.7. Renting.
 - 5.3.8. Otras fuentes de financiación.
 - 5.3.9. Subvenciones oficiales y ayudas para la constitución de la empresa.
 - 5.7. Determinación de las necesidades de inversión para la apertura del comercio.
 - 5.3.10. Plan de inversiones básico.
 - 5.3.11. Plan de financiación.
 - 5.8. El contrato de seguro.
 - 5.9. Formas de adquisición del local comercial.
- 6. LA GESTIÓN ECONÓMICA Y LA TESORERÍA EN EL PEQUEÑO COMERCIO.**
 - 6.1. Previsión de demanda
 - 6.1.1. Técnicas de previsión de demanda
 - 6.1.2. Media móvil
 - 6.2. Previsión de ingresos y gastos
 - 6.2.1. Ingresos
 - 6.2.2. Gastos
 - 6.3. Elaboración de presupuestos
 - 6.3.1. Presupuesto de tesorería
 - 6.4. Cálculo del precio de venta
 - 6.4.1. Basados en el coste
 - 6.4.2. Basado en el valor del mercado.
 - 6.4.3. Basados en el nivel de competencia
 - 6.5. Cálculo del punto muerto
 - 6.6. Evaluación de inversiones y cálculo de la rentabilidad
 - 6.6.1. Valor actual neto o VAN
 - 6.6.2. Plazo de retorno (o pay-back en inglés).
 - 6.7. Período medio de maduración.
 - 6.7.1. Periodo medio de almacenamiento.
 - 6.7.2. Periodo medio de cobro.
 - 6.7.3. Periodo medio de pago.
 - 6.8. Análisis económico-financiero del establecimiento comercial.
 - 6.8.1. Ratios financieros.
 - 6.8.2. Ratios económicos.
- 7. OBLIGACIONES FISCALES EN EL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL.**
 - 7.1. El sistema tributario español.
 - 7.2. Tributos y sus elementos característicos.
 - 7.2.1. Impuestos.
 - 7.2.2. Tasas.
 - 7.2.3. Contribuciones especiales.
 - 7.3. Obligaciones fiscales del pequeño comercio.
 - 7.4. Declaración censal.
 - 7.5. El Impuesto sobre Actividades Económicas.
 - 7.6. Impuesto sobre el Valor Añadido.
 - 7.6.1. La base imponible.
 - 7.6.2. Tipos impositivos y cuota IVA.
 - 7.6.3. Declaración-liquidación del IVA.
 - 7.7. Obligaciones formales.
 - 7.7.1. Registro de facturas expedidas.
 - 7.7.2. Registro de facturas recibidas.
 - 7.7.3. Registro de bienes de inversión.
 - 7.8. Regímenes especiales de tributación.
 - 7.8.1. El régimen simplificado.
 - 7.8.2. El Régimen del Recargo de Equivalencia.
 - 7.8.3. Características.
 - 7.9. El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.
 - 7.9.1. Modalidades de tributación en actividades empresariales y profesionales.
 - 7.9.2. Retenciones y pagos a cuenta del IRPF.
 - 7.10. El Impuesto de Sociedades.

8. DOCUMENTOS DE COMPRAVENTA Y DE COBRO Y PAGO.

- 8.1. La factura.
 - 8.1.1. Requisitos y datos de la factura.
- 8.2. La factura simplificada.
- 8.3. La factura electrónica.
- 8.4. Modalidades de pago.
 - 8.4.1. Medios de pago contado.
 - 8.4.2. Medios de pago aplazado.
 - 8.4.3. Otros medios de pago.
- 8.5. Gestión de cobro y negociación de efectos.

9. LA CONTABILIDAD EN EL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL.

- 9.1. La contabilidad en la empresa.
- 9.2. El patrimonio de la empresa.
- 9.3. Las cuentas.
 - 9.3.1. El debe y el haber.
 - 9.3.2. Tipos de cuentas.
 - 9.3.3. Las cuentas anuales.
- 9.4. El balance.
- 9.5. La cuenta de pérdidas y ganancias.
- 9.6. Los libros contables y de registro.
- 9.7. El libro diario.

10. LA GESTIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS.

- 10.1. La Seguridad Social.
 - 10.1.1. Regímenes de la Seguridad Social.
- 10.2. Inscripción, afiliación altas y bajas a la Seguridad Social.
- 10.3. La cotización a la Seguridad Social.
 - 10.3.1. Elementos básicos de cotización.
 - 10.3.2. Los boletines de cotización a la Seg. Social.
- 10.4. El contrato de trabajo.
- 10.5. La retribución de los trabajadores.
 - 10.5.1. La nómina.
- 10.6. Régimen de cotización de los trabajadores autónomos.

11. LA CALIDAD DEL SERVICIO AL CLIENTE.

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