

COMT013PO. OPERATIVA DE CAJA-TERMINAL PUNTO DE VENTA

Código: COMT013PO

Horas: 90

Descripción del curso:

Acerca de este curso

Cod: COMT013PO

Unidad 1. INSTALACIONES DE CAJA

1.1. Cajas registradoras.

1.2. Terminales punto de venta.

1.3. Tipos de sistemas.

1.4. El datafono.

1.5. Terminales pesadas

Unidad 2. FUNCIONAMIENTO DEL TPV: TPVPLUS ÉLITE

2.1. Menú Global.

2.2. Menú Sistema.

2.3. Menú Almacén.

2.4. Menú Facturación.

2.5. Menú Caja.

2.6. Menú Informes.

2.7. Menú Útil.

2.8. La satisfacción del cliente: un secreto a desvelar.

Unidad 3. EL CÓDIGO DE BARRAS

3.1. Beneficios, aplicaciones y características del código de barras.

3.2. Codificaciones o simbología.

3.3. Sistemas de seguridad en el comercio.

3.4. Medios de lectura electrónica.

Unidad 4. MEDIOS DE PAGO

4.1. Dinero efectivo.

4.2. Talones y cheques.

4.3. Tarjetas.

4.4. Dinero electrónico.

4.5. Bonos.

4.6. Créditos.

4.7. Moneda extranjera.

Unidad 5. OPERATIVA Y MANEJO DE CAJA

5.1. Apertura y cierre de caja.

5.2. Fondo de caja y arqueos fin de trabajo.

5.3. Principio del método ciego.

5.4. Corrección automática.

5.5. Corrección manual.

5.6. Cálculo de fondo de caja.

5.7. Precios programados.

5.8. Teclas deudoras.

5.9. Correcciones manuales de teclas deudoras.

5.10. Teclas acreedoras.

5.11. Introducción de datos: codificación.

5.12. Utilización de medios de pago.

Unidad 6. EMPAQUETADO Y ESTÉTICA DEL ESTABLECIMIENTO

6.1. Tipos de productos.

6.2. Clases de empaquetados.

6.3. Presentación y adorno.

6.4. Aspectos estéticos: imagen del establecimiento.

Unidad 7. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN

7.1. Elementos de la comunicación: objeto, sujetos, contenidos, canales y códigos. 7.2. El proceso de comunicación.

7.3. Dificultades en la comunicación.

7.4. Las funciones del mensaje.

7.5. Niveles de comunicación.

7.6. Actitudes y técnicas que favorecen la comunicación.

7.7. La comunicación comercial y publicitaria.

7.8. Tipos de entrevistas y reuniones.

7.9. La comunicación técnica.

Unidad 8. COMPORTAMIENTOS DE COMPRA Y VENTA

8.1. El vendedor.

8.2. El comprador.

Unidad 9. COMPORTAMIENTOS LIGADOS A LA SEGURIDAD E HIGIENE

- 9.1. Los riesgos.
- 9.2. Medidas de prevención y protección.
- 9.3. La señalización.
- 9.4. Siniestros.
- 9.5. Sistemas de detección y alarma.
- 9.6. Evacuaciones.
- 9.7. Sistemas de extinción de incendios

Unidad 10. PRIMEROS AUXILIOS

- 10.1. Definición de primeros auxilios.
- 10.2. Cómo actuar ante una emergencia.
- 10.3. Alergias. 10.4. Dificultad respiratoria o asfixia.
- 10.5. Contusiones.
- 10.6. Lesiones oculares.
- 10.7. Hemorragias.
- 10.8. Quemaduras.
- 10.9. Reanimación cardiopulmonar

Unidad 11. HIGIENE Y CALIDAD DE AMBIENTE

- 11.1. Higiene.
- 11.2. Parámetros de influencia en las condiciones higiénico-sanitarias.
- 11.3. Higiene personal.
- 11.4. Higiene en los transportes y en la circulación.
- 11.5. Fenómenos de degradación.

11.6. Medidas de prevención.

11.7. Confort y ambientes de trabajo.

11.8. Métodos de conservación y manipulación de productos.

11.9. Productos que se deben conservar.

11.10. Normativa de seguridad e higiene..

¿Qué aprenderás?

Embalar, empaquetar, registrar y cobrar operaciones de compra-venta con fiabilidad y exactitud, mediante la adecuada preparación, ejecución y control diario de la caja en un hipermercado.