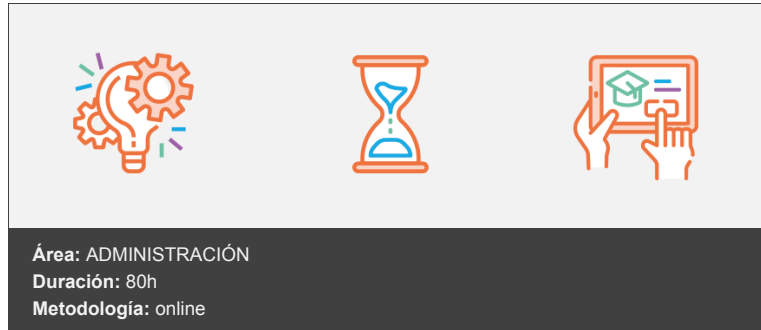


## GESTION DE UN PEQUEÑO COMERCIO (ADGD132PO)



### Objetivos

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

### Contenidos y estructura del curso

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
- 5.4. Financiación a largo plazo
  - 5.4.1. Préstamos
  - 5.4.2. Leasing
  - 5.4.3. Renting
  - 5.4.4. Otras fuentes de financiación
  - 5.4.5. Subvenciones oficiales y ayudas para la constitución de la empresa
- 5.5. Determinación de las necesidades de inversión para la apertura del comercio
  - 5.5.1. Plan de inversiones básico
  - 5.5.2. Plan de financiación
- 5.6. El contrato de seguro
- 5.7. 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
- 9.8. El libro mayor
- 9.9. El libro de inventarios y cuentas anuales
- 9.10. El ciclo contable

- 9.11. Concepto de inversión, gasto, pago, ingreso y cobro
- 9.12. El Plan General de Contabilidad para las pymes

## 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

### Metodología

En Critería creemos que para que la formación e-Learning sea realmente exitosa, tiene que estar basada en contenidos 100% multimedia (imágenes, sonidos, vídeos, etc.) diseñados con criterio pedagógico y soportados en una plataforma que ofrezca recursos de comunicación como chats, foros y conferencias...Esto se logra gracias al trabajo coordinado de nuestro equipo e-Learning integrado por profesionales en pedagogía, diseño multimedia y docentes con mucha experiencia en las diferentes áreas temáticas de nuestro catálogo.

### Perfil persona formadora

Esta acción formativa será impartida por un/a experto/a en el área homologado/a por Critería, en cumplimiento con los procedimientos de calidad, con experiencia y formación pedagógica.

*En Critería queremos estar bien cerca de ti, ayúdanos a hacerlo posible:  
¡Suscríbete a nuestro blog y síguenos en redes sociales!*

Blog de Critería

