



ADGD132PO. Gestión de un pequeño comercio

Objetivos

□ **Objetivo General**

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

□ **Contenidos**

80 HORAS	ADGD132PO. Gestión de un pequeño comercio
10 horas	<p>Unidad 1: La empresa y la creación de un pequeño comercio.</p> <ul style="list-style-type: none"> • El concepto de empresa y sus elementos. • Las funciones básicas de la empresa. • El empresario. • Clasificación de las empresas. • La relación de la empresa con el entorno. Análisis del entorno. El análisis de mercado. • La investigación de mercados. • Fuentes de información. • Fases de una investigación de mercados. • Análisis DAFO. • Ubicación del establecimiento comercial.
5 horas	<p>Unidad 2: La forma jurídica de la empresa.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 y la sociedad anónima. • Otras formas jurídicas. • Elección de la forma jurídica y trámites para la creación de una empresa.
15 horas	<p>Unidad 3: La iniciativa emprendedora y el plan de empresa.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Iniciativa, creatividad e iniciativa. • El emprendedor. • La cultura emprendedora y sus principios para el desarrollo. • La idea de negocio. • El plan de empresa. • Elaboración del plan de empresa.
10 horas	<p>Unidad 4: El plan de inversiones del establecimiento comercial.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estructura económica y financiera. • Fuentes de financiación a corto, largo plazo y 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. • El contrato de seguro. • Formas de adquisición del local comercial.

<p>5 horas</p>	<p>Unidad 5: La gestión económica y la tesorería en el pequeño comercio.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Previsión de demanda. • Previsión de ingresos y gastos. • Elaboración de presupuestos. • Cálculo del precio de venta. • Cálculo del punto muerto. • Evaluación de inversiones y cálculo de rentabilidad. • Periodo de maduración. • Análisis económico-financiero del establecimiento comercial.
<p>15 horas</p>	<p>Unidad 6: Obligaciones fiscales y gestión de los RRHH en el establecimiento comercial.</p> <ul style="list-style-type: none"> • El sistema tributario español. • Tributos y sus elementos característicos. Impuestos. • Obligaciones fiscales del pequeño comercio. • Declaración censal. • El impuesto sobre actividades económicas. • Impuesto sobre el valor añadido. • Obligaciones formales. • Regímenes especiales de tributación. El régimen simplificado. • El impuesto sobre la renta de las personas físicas. • El impuesto de sociedades. • La seguridad social. • Inscripción, afiliación altas y bajas a la seguridad social. • La cotización a la seguridad social. • El contrato de trabajo. • La retribución de los trabajadores. La nómina. • Régimen de cotización de los trabajadores autónomos.
<p>5 horas</p>	<p>Unidad 7: Documentos de compraventa y de cobro y pago.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La factura. • La factura simplificada. • La factura electrónica. • Modalidades de pago. • Gestión de cobro y negociación de efectos.

<p>10 horas</p>	<p>Unidad 8: La contabilidad en el establecimiento comercial.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La contabilidad y el patrimonio de la empresa. • Las cuentas. • El balance. • La cuenta de pérdidas y ganancias. • Los libros contables y de registro. Diario, mayor y 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.
<p>5 horas</p>	<p>Unidad 9: La calidad del servicio al cliente.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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-consumidor. • El plan de gestión de incidencias. • El plan de calidad en el pequeño comercio.
<p>80 horas</p>	<p>9 unidades</p>