GUÍA DEL CURSO



CURSO DE ENCARGADO/A DE CAJA

SEFD026

CECAP

SEFHOR
Sociedad Española de Formación

SEFHOR
Sociedad Española de Formación



ONLINE

Tutor personal

600 Horas

Posibilidad **Estancias Formativas**

Pago a plazos

De ~~2700€~~ a **270€**

Metodología

En SEFHOR – Sociedad Española de Formación apostamos por un método de estudio alternativo a la metodología tradicional. En nuestra escuela de negocios es el propio alumno el encargado de organizar y establecer su plan de estudio. Este sistema le permitirá conciliar su vida laboral y familiar con la proyección de su carrera profesional.

Tutor

A lo largo de la titulación, el alumno contará con un tutor que le ofrecerá atención personalizada y un seguimiento constante de sus estudios. El estudiante siempre podrá acudir a su tutor vía correo electrónico para resolver cualquier tipo de duda, ya sea sobre el material formativo, la planificación de los estudios o referente a gestiones y trámites académicos.

Certificación

Una vez el alumno haya finalizado la formación y superado con éxito las pruebas finales, el estudiante recibirá un diploma expedido por SEFHOR – Sociedad Española de Formación que certifica que ha cursado el "**CURSO DE ENCARGADO/A DE CAJA**". El título está avalado por nuestra condición de socios de la Confederación Española de Empresas de Formación (CECAP). Además, nuestra institución educativa cuenta con el Sello Cum Laude de Emagister, distinción que nos condece el portal líder en formación gracias a las opiniones de nuestros estudiantes.

Modalidad de estudio

La titulación puede cursarse en modalidad **ONLINE**. Una vez realizada la matrícula, el alumno recibirá un e-mail de bienvenida de su tutor con las claves de acceso al campus virtual. En él, el estudiante encontrará el material didáctico necesario para realizar la formación y tendrá distintas pruebas de autoevaluación que le ayudarán a prepararse para el examen final. Dentro del plazo de un año desde el momento de su matrícula, el estudiante podrá elegir la fecha para presentarse al examen.

TEMARIO

PARTE 1. COMUNICACIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE

MÓDULO 1. COMUNICACIÓN DE INFORMACIÓN COMERCIAL EN LOS PROCESOS DE COMPRAVENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL PROCESO DE COMPRAVENTA COMO COMUNICACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA VENTA TELEFÓNICA

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 2. ATENCIÓN AL CLIENTE EN LAS OPERACIONES DE COMPRAVENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DEPARTAMENTO COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 2. PROCEDIMIENTO DE COMUNICACIÓN COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 3. IDENTIFICACIÓN DEL PERFIL PSICOLÓGICO DE LOS DISTINTOS CLIENTES

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RELACIÓN CON EL CLIENTE A TRAVÉS DE DISTINTOS CANALES

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CRITERIOS DE CALIDAD EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE: SATISFACCIÓN AL CLIENTE

UNIDAD DIDÁCTICA 6. APLICACIÓN DE CONFIDENCIALIDAD EN LA ATENCIÓN AL CLIENTE

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 3. TRAMITACIÓN EN LOS SERVICIOS DE POSVENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ASPECTOS BÁSICOS DEL TELEMARKETING

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SEGUIMIENTO COMERCIAL: CONCEPTO

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FIDELIZACIÓN DE LA CLIENTELA

UNIDAD DIDÁCTICA 4. IDENTIFICACIÓN DE QUEJAS Y RECLAMACIONES

UNIDAD DIDÁCTICA 5. PROCEDIMIENTO DE RECLAMACIONES Y QUEJAS

UNIDAD DIDÁCTICA 6. VALORACIÓN DE LOS PARÁMETROS DE CALIDAD DEL SERVICIO Y SU IMPORTANCIA O CONSECUENCIAS DE SU NO EXISTENCIA

UNIDAD DIDÁCTICA 7. APLICACIÓN DE LA CONFIDENCIALIDAD A LA ATENCION PRESTADA EN LOS SERVICIOS DE POSTVENTA

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 4. GESTIÓN, CONFLICTO Y EQUIPOS DE TRABAJO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL TRABAJO EN EQUIPO

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA PARTICIPACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CONFLICTO LABORAL

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA NEGOCIACIÓN COLECTIVA

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA COMUNICACIÓN

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

PARTE 2. GESTIÓN DE STOCK

MÓDULO 1. PREPARACIÓN DE MERCANCÍAS. EMPAQUE Y EMBALAJE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ASPECTOS GENERALES DEL EMPAQUE Y EMBALAJE

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONCEPTOS

UNIDAD DIDÁCTICA 3. CLASIFICACIÓN Y OBJETIVOS DEL EMPAQUE Y EL EMBALAJE

UNIDAD DIDÁCTICA 4. FUNCIONES DEL EMPAQUE Y EMBALAJE

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TIPOS Y MATERIALES DE EMPAQUE

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TIPOS Y MATERIALES DE EMBALAJE (UNIDADES DE CARGA)

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ETIQUETADO, MARCADO Y CODIFICACIÓN

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 2. ETIQUETADO DE PRODUCTOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA REGULACIÓN DEL ETIQUETADO

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ETIQUETADO DE DETERMINADOS PRODUCTOS ALIMENTICIOS

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ETIQUETADO DE OTROS PRODUCTOS NO ALIMENTICIOS

UNIDAD DIDÁCTICA 4. OTRAS ETIQUETAS ESPECÍFICAS

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

PARTE 3. ORGANIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA

MÓDULO 1. EL MARKETING EN EL PUNTO DE VENDA - MERCHANDISING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. GENERALIDADES DEL MERCHANDISING

UNIDAD DIDÁCTICA 2. OBJETIVOS Y FUNCIONES DEL MERCHANDISING

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 2. FASES DE APLICACIÓN DEL MERCHANDISING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FASES DE APLICACIÓN

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 3. MERCHANDISING Y SURTIDO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CARACTERÍSTICAS Y ESTRUCTURA DEL SURTIDO

UNIDAD DIDÁCTICA 2. COMPLEMENTARIEDAD EN LOS PRODUCTOS

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TIPOS DE SURTIDO. TIPOS DE VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ANÁLISIS DE SURTIDO Y DE LA ESTRUCTURA DE MERCADO

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 4. EL MERCHANDISING DEL FABRICANTE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL MERCHANDISER

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 5. OPTIMIZACIÓN DEL LINEAL

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL LINEAL Y SU REPARTO

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 6. CÁLCULO DE OPTIMIZACIÓN DE LOS FACING POR ARTÍCULO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL FACING

UNIDAD DIDÁCTICA 2. INSTRUMENTOS DE MEDIDA Y EFICACIA

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 7. LA PUBLICIDAD EN EL LUGAR DE VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA PUBLICIDAD EN EL LUGAR DE VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 2. IMPLANTACIÓN DE LA PLV

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 8. PROMOCIÓN DE VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PROMOCIÓN DE VENTAS

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CLASES DE INCENTIVOS Y PROMOCIONES

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL RECEPTOR DE MENSAJES PUBLICITARIOS

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 9. CONTROL DE LAS ACCIONES DE MERCHANDISING

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONTROL DE LAS ACCIONES DE MERCHANDISING

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

PARTE 4. OPERATIVA DE CAJA. TERMINALES DE PUNTO DE VENTA

MÓDULO 1. TERMINALES DE PUNTO DE VENTA (TPV)

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TERMINAL DE PUNTO DE VENTA

UNIDAD DIDÁCTICA 2. INSTALACIONES DE CAJA

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 2. APLICAR LOS PROCEDIMIENTOS DE APERTURA Y CIERRE DE CAJA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. APERTURA Y CIERRE DEL TPV

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ESCÁNER Y LECTURA DE LA INFORMACIÓN DEL PRODUCTO

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LENGUAJES COMERCIALES

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 3. REGISTRAR Y COBRAR LA OPERACIÓN EN MONEDA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. SISTEMAS DE PAGO

UNIDAD DIDÁCTICA 2. OPERATIVA DE COBRO

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 4. FACILITAR O REALIZAR EL EMBALADO DE PRODUCTOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TIPOS DE PRODUCTOS

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CLASES DE EMPAQUETADOS

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ASPECTOS ESTÉTICOS

UNIDAD DIDÁCTICA 4. ALMACENAJE

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 5. FONDO DE CAJA Y ARQUEO FIN DE TRABAJO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. APERTURA Y CIERRE E CAJA

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FONDO DE CAJA Y ARQUEO FIN DE TRABAJO

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PRINCIPIO DEL MÉTODO CIEGO

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CORRECCIONES

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

PARTE 5. MEDIOS DE PAGO

MÓDULO 1. DINERO EN EFECTIVO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. EL DINERO Y LA SOCIEDAD

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FORMAS DE DINERO

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DETECCIÓN DE FALSIFICACIONES

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 2. TALONES Y CHEQUES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TALONES Y CHEQUES

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LETRAS Y PAGARÉS

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 3. TARJETAS DE CRÉDITO, DÉBITO Y COMPRA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TARJETAS

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

PARTE 6. COMPORTAMIENTOS LIGADOS A LA SEGURIDAD E HIGIENE

MÓDULO 1. COMPORTAMIENTOS LIGADOS A LA SEGURIDAD E HIGIENE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONDICIONES HIGIÉNICO SANITARIAS EN EL DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 2. PRL ESPECÍFICA DE CAJERO REPONEDOR

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES EN TAREAS DE CAJA Y REPOSICIÓN

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

PARTE 7. PRINCIPIOS HORIZONTALES

MÓDULO 1. IGUALDAD DE OPORTUNIDADES ENTRE MUJERES Y HOMBRES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. IGUALDAD DE OPORTUNIDADES ENTRE MUJERES Y HOMBRES

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 2. TICS APLICADAS A SECTORES PROFESIONALES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. TICS APLICADAS A SECTORES PROFESIONALES

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 3. DESARROLLO SOSTENIBLE

UNIDAD DIDÁCTICA 1. DESARROLLO SOSTENIBLE

Resumen
Autoevaluación
Solucionario

MÓDULO 4. IGUALDAD DE TRATO Y NO DISCRIMINACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. IGUALDAD DE TRATO Y NO DISCRIMINACIÓN

Resumen
Autoevaluación
Solucionario