



DOCUMENTOS Y HERRAMIENTAS BÁSICAS EN LA COMPRA-VENTA

OBJETIVOS

- Aprender cuáles son los principales documentos relacionados con las operaciones de compra-venta.
- Calcular un PVP y conocer los métodos que se emplean para la fijación de precios.
- Conocer los principales elementos del contrato de compra-venta y sus características.
- Habitarse a utilizar un procesador de texto para elaborar la documentación comercial.
- Redactar correctamente un documento comercial, tanto de venta como de cobro y pago.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. DOCUMENTOS PROPIOS DE LA COMPRAVENTA

- 1.1. El contrato de Compra-Venta
- 1.2. Documentos relacionados con el cobro y pago

2. NORMATIVA Y USOS HABITUALES EN LA ELABORACIÓN DE DOCUMENTACIÓN COMERCIAL

3. ORDEN DE PEDIDO. FACTURA. RECIBO

- 3.1. Orden de pedido
- 3.2. Factura
- 3.3. Recibo

4. CÁLCULO DEL PVP: MÁRGENES Y DESCUENTOS

- 4.1. Técnicas de fijación de precios
- 4.2. Cálculo del PVP
- 4.3. Descuentos

5. PROCESADORES DE TEXTOS APLICADOS A LA VENTA

6. UTILIZACIÓN DEL TPV

- 6.1. Software
- 6.2. Hardware
- 6.3. TPV Virtual