



Curso de Gestión de Facturas y Almacén

Curso de Gestión de Facturas y Almacén

Duración: 60 horas

Modalidad: OnLine

OBJETIVOS

Una toma de decisiones adecuada es clave para propiciar la competitividad de cualquier entidad; y, para lograrlo, esta ha de contar con información pertinente, relevante y suficiente, y también con las herramientas apropiadas para su análisis, entre las que sobresale el conocimiento. Y es precisamente por ello que los responsables de la selección de personal ya no buscan exclusivamente perfiles altamente cualificados en el ámbito de las funciones a desempeñar, sino que aspiran también a crear equipos polifacéticos integrados por colaboradores capacitados para evaluar los datos disponibles desde un prisma global y para impulsar, así, aquellas iniciativas que les permitan optimizar recursos y reducir costes de cara a garantizar la rentabilidad y la sostenibilidad de la empresa.

Para lograrlo, desde el área de Recursos Humanos no solo se apuesta por una selección exhaustiva, sino también por favorecer la formación de los trabajadores, a fin de que estos puedan progresar en su carrera al ser capaces de manejar la información disponible y de satisfacer, así, las necesidades de un mercado cada vez más exigente.

PROGRAMA

1. La gestión administrativa de las compras y ventas en la empresa
 1. Introducción
 2. Definición y tipología de contratos
 3. Los contratos de compraventa
 1. Elementos del contrato
 2. Obligaciones de las partes
 3. Otros contratos
 4. Extinción

4. Los presupuestos
 5. Los pedidos
 6. Los albaranes
 7. El transporte
 8. Resumen
2. La factura
 1. Facturación
 2. Requisitos de la factura
 3. Archivo y conservación de las facturas
 4. Cumplimentación de facturas
 5. Tipos de factura según fiscalidad
 1. La factura electrónica
 6. Resumen
 3. La nota de abono. Factura rectificativa
 1. Justificación de los abonos
 2. Regulación fiscal de los abonos
 3. Modelos de la nota de abono
 4. Resumen
 4. Relación empresa-cliente/proveedores
 1. Introducción
 2. Medios de cobro y pago
 1. Documentos cambiarios
 2. La transferencia bancaria
 3. El paypal
 4. El recibo
 5. El giro postal
 6. La tarjeta de crédito
 7. Confirming y factoring
 3. Herramientas de seguimiento de cobros y pagos
 4. Resumen
 5. El IVA
 1. Hacienda Pública
 2. El Impuesto sobre Valor Añadido
 1. Ámbito de aplicación
 2. Hecho imponible

3. Operaciones no sujetas. Exenciones
4. Sujeto pasivo
5. Base imponible
6. Devengo
3. Tipos de gravamen
4. Declaración de IVA
5. Regímenes especiales
 1. Régimen simplificado
 2. Régimen de equivalencia
 3. Régimen de criterio de caja
6. La Regla de la Prorrata
7. Resumen
6. El control de Tesorería
 1. Introducción
 2. El control de caja y bancos
 3. Operaciones de cobro/pago con administraciones
 1. La Seguridad Social
 2. Hacienda Pública
 4. Presupuesto de Tesorería
 5. Herramientas informáticas. Hojas de cálculo
 6. Resumen
7. El almacén
 1. La logística en la empresa
 2. Descripción del almacén
 3. Principios de almacenaje
 4. Operaciones en un almacén
 1. Recepción de mercancías
 2. Almacenaje y mantenimiento
 3. Pedidos
 4. Expedición
 5. Control de las existencias
 5. Clasificación de los almacenes
 1. Según su relación con el flujo de producción
 2. Según su ubicación
 3. Según el material a almacenar
 4. Según su grado de mecanización

5. Según su localización
 6. Según su función logística
 6. Composición del almacén
 7. Otros tipos de almacenamiento
 8. Tratamiento fiscal del almacén
 1. Depósito aduanero
 2. Zona franca
 3. Local autorizado
 9. Resumen
8. Gestión de inventarios
1. Introducción
 2. Objetivos y funciones de los inventarios
 3. Indicadores
 4. Importancia del análisis de costes
 5. Factores relevantes en la gestión de inventarios
 6. Tipos de inventarios
 7. Métodos de reaprovisionamiento
 8. Estrategias para la gestión de inventarios
 1. Análisis ABC
 2. Sistema MRP
 3. El Modelo JIT
 9. Resumen
9. Gestión de stocks
1. Introducción
 2. Definición y objetivos
 3. Composición de los stocks
 4. Tipo de stocks
 5. Proceso de gestión de stocks
 6. Punto de pedido y plazo de entrega
 7. Rotación de existencias
 8. Ejemplo costes de almacenaje
 9. Resumen
10. Proveedores
1. Introducción y conceptos
 2. Criterios de selección

3. Negociación
 1. Etapas de la negociación
 2. Tipos básicos de negociación
 3. Posiciones tipo entre las partes
4. Resumen

