

Gestión económica básica de la actividad comercial de ventas e intermediación

➤ **Duración: 60 horas.**

➤ **Objetivos:**

Elaborar presupuestos con los datos y previsión de ingresos y gastos de la actividad obtenidos de la información de productos, servicios, clientes o competencia y utilizando aplicaciones informáticas de planificación y gestión económica.

Analizar la información económico-financiera básica de la actividad comercial aplicando las técnicas de análisis adecuadas para la evaluación de la viabilidad económica de la actividad.

Elaborar la documentación comercial administrativa, facturación y cumplimentar los medios de cobro y pago de la actividad de ventas e intermediación.

Realizar los trámites y gestiones en los organismos competentes para la gestión contable, fiscal y laboral de la actividad comercial.

➤ **Contenidos:**

Presupuestos y contabilidad básica de la actividad comercial

Concepto y finalidad del presupuesto.

Clasificación de los presupuestos.

El presupuesto financiero.

Estructura y modelos de los estados financieros previsionales.

Características de las principales magnitudes contables y masas patrimoniales.

El equilibrio patrimonial y sus efectos sobre la actividad.

Estructura y contenido básico de los estados financiero-contables previsionales y reales.

Financiación básica y viabilidad económica de la actividad comercial

Fuentes de financiación de la actividad.

Instrumentos básicos de análisis económico-financiero de la actividad.

El Seguro.

Aplicaciones informáticas para la gestión económico-financiera básica.

Gestión administrativa y documental de la actividad comercial

Organización y archivo de la documentación.

Facturación.

Documentación relacionada con la Tesorería.

Comunicación interna y externa.

Organización del trabajo comercial.

Gestión contable, fiscal y laboral básica en la actividad comercial

Gestión contable básica.

Gestión fiscal básica.

Gestión laboral básica.

Aplicaciones informáticas de gestión contable, fiscal y laboral.