



Talento Joven

Cree en ti

Contenido del curso

CAJERO-REPONEDOR Y TÉCNICAS DE BÚSQUEDA DE EMPLEO

60 HORAS

UD1. El sector del comercio y perfil del cajero-reponedor

- Tipos de establecimientos comerciales.
- Funciones y competencias del puesto.
- Organización del trabajo en tienda.

UD2. Atención al cliente y comunicación eficaz

- Habilidades sociales y escucha activa.
- Tipología de clientes.
- Protocolos de atención y calidad de servicio.
- Resolución de incidencias y quejas.

UD3. Manejo de caja y TPV

- Funcionamiento del TPV.
- Apertura y cierre de caja.
- Cobros, devoluciones y cambios.
- Arqueos y control de efectivo.

UD4. Medios de pago y seguridad en el cobro

- Efectivo, tarjetas, cheques y pagos digitales.
- Prevención de errores y fraudes.
- Normas de seguridad.

UD5. Reposición y gestión de productos

- Recepción de mercancías.
- Colocación y rotación (FIFO).
- Control de caducidades.
- Orden y limpieza del lineal.

UD6. Implantación del punto de venta

- Planogramas.
- Señalización y etiquetado.
- Promociones y ofertas.

UD7. Técnicas de búsqueda de empleo

- Autoconocimiento y objetivos profesionales.
- Elaboración de CV y carta de presentación.
- Portales de empleo y autocandidatura.
- Preparación de entrevistas.

DEPENDIENTE/A DE COMERCIO (120 HORAS)

UD1. El comercio y el perfil profesional del dependiente/a

- Tipos de comercio y tendencias actuales.
- Funciones y competencias.
- Organización del trabajo.

UD2. Técnicas de venta

- Proceso de venta.
- Identificación de necesidades.
- Argumentación y cierre.
- Venta cruzada y upselling.

UD3. Gestión del punto de venta y visual merchandising

- Imagen del establecimiento.
- Distribución del espacio.
- Escaparates y promociones.

UD4. Gestión de mercancías y stock

- Recepción de mercancías.
- Almacenaje y control.
- Inventarios.

UD5. Reposición y organización del lineal

- Etiquetado.
- Rotación de productos.
- Control de caducidades.

UD6. Competencias digitales y comercio electrónico

- Herramientas digitales básicas.
- Comercio electrónico: conceptos y plataformas principales.
- Uso de software de tienda y gestión de productos online.

UD7. Venta online avanzada

- Estrategias de marketing digital aplicadas a la venta online.
- Atención al cliente digital y fidelización.
- Logística, envíos y devoluciones.
- Medición de resultados y analítica de ventas online.

UD8. Trabajo en equipo y habilidades profesionales

- Organización del tiempo.
- Trabajo colaborativo.
- Resolución de conflictos.

UD9. Prevención de riesgos laborales y manipulación de alimentos

- Seguridad en el comercio.
- Higiene alimentaria.