

DATOS IDENTIFICATIVOS DE LA UNIDAD FORMATIVA

| | | | |
|--|--|------------|-----|
| UNIDAD FORMATIVA | OPERACIONES DE CAJA EN VENTA | Duración | 40 |
| | | Específico | |
| Código | UF0035 | | |
| Familia profesional | Comercio y marketing | | |
| Área Profesional | Compraventa | | |
| Certificado de profesionalidad | Actividades de venta | Nivel | 2 |
| Módulo formativo | Operaciones auxiliares a la venta | Duración | 140 |
| Resto de unidades formativas que completan el módulo | Aprovisionamiento y almacenaje en la venta | Duración | 40 |
| | Animación y presentación del producto en el punto de venta | | 60 |

Apartado A: REFERENTE DE COMPETENCIA

Esta unidad formativa se corresponde con la RP4 de la Unidad de competencia: UC0240_2, REALIZAR LAS OPERACIONES AUXILIARES A LA VENTA.

Apartado B: ESPECIFICACIÓN DE LAS CAPACIDADES Y CONTENIDOS

Capacidades y criterios de evaluación

- C1: Aplicar los procedimientos de registro y cobro de las operaciones de venta manejando los equipos y técnicas adecuadas.
- CE1.1 Enumerar y explicar las funciones de los diferentes equipos de registro y cobro de las operaciones de venta.
 - CE1.2 Enumerar y explicar las funciones del Terminal Punto de Venta (TPV).
 - CE1.3 Citar y describir las innovaciones tecnológicas asociadas a los equipos de registro, cobro y pago que existan en la actividad comercial actual y explicar el proceso que se debe seguir en su utilización.
 - CE1.4 Enumerar y explicar los diferentes lenguajes de codificación comercial.
 - CE1.5 Simular las operaciones auxiliares del TPV así como la de otros equipos de registro y cobro (anulación de operaciones, introducción de cambio,..etc.) Utilizando correctamente las claves y la operativa.
 - CE1.6 Enumerar las fases a seguir para la realización del arqueo y cierre de caja.
 - CE1.7 En una simulación de arqueo:
 - Detectar las desviaciones e irregularidades que pudiesen surgir en el proceso e identificar las posibles causas.
- C2: Diferenciar las características de distintos sistemas y medios de pago en distintos tipos de operaciones de ventas.
- CE2.1 Identificar los medios de cobro y pago utilizados diferenciando sus ventajas para el comprador y vendedor dependiendo de la operación y tipo de venta presencial y no presencial.
 - CE2.2 Diferenciar en distintos ejemplos de cheque y pagare los principales elementos que le dan validez.
 - CE2.3 Diferenciar los elementos básicos para la validez de las tarjetas de crédito y tarjetas de débito.
 - CE2.3 Identificar la validez de vales, descuentos, bonos y tarjetas de empresa en relación a campañas promocionales en vigor.
 - CE2.4 Simular los distintos tipos de cobros pagos, devoluciones y abonos de mercancías que se pueden realizar en un día en un supuesto establecimiento comercial, utilizando correctamente un equipo de registro y cobro dado con todo tipo de medio de pago aceptado.

Contenidos

1. Caja y Terminal Punto de Venta

- o Caja y equipos utilizados en el cobro y pago de operaciones de venta: Funcionamiento. Características.
- o Sistemas tradicionales: Caja registradora. Datafono
- o Elementos y características del TPV.
- o Apertura y cierre del TPV.
- o Scanner y lectura de la información del producto.
- o Otras funciones auxiliares del TPV.
- o Lenguajes comerciales: codificación de la mercancía, transmisión electrónica de datos (Sistema EDI u otros).
- o Descuentos, promociones, vales en el TPV.
- o Utilización del TPV (Terminal punto de venta).

2. Procedimientos de cobro y pago de las operaciones de venta

- Caracterización de los sistemas y medios de cobro y pago:
 - Efectivo.
 - Transferencia y domiciliación bancaria.
 - Tarjeta de crédito y débito,
 - Pago contrareembolso,
 - Pago mediante teléfonos móviles, u otros.
 - Medios de pago online y seguridad del comercio electrónico.
- Los justificantes de pago: El recibo: elementos y características. Justificante de transferencias.
- Diferencias entre factura y recibo. Obligaciones para el comerciante y establecimiento comercial.
- Devoluciones y vales.
 - Normativa.
 - Procedimientos internos de gestión.
- Registro de las operaciones de cobro y pago.
- Arqueo de caja: Concepto y finalidad.
- Recomendaciones de seguridad e higiene postural en el TPV.

Apartado C: REQUISITOS Y CONDICIONES

Criterios de acceso

Deberá cumplir alguno de los requisitos siguientes:

- Estar en posesión del título de Graduado en Educación Secundaria Obligatoria
- Estar en posesión de algún certificado de profesionalidad de nivel 2.
- Estar en posesión de un certificado de profesionalidad de nivel 1 de la misma familia y área profesional
- Cumplir el requisito académico de acceso a los ciclos formativos de grado medio o haber superado las correspondientes pruebas de acceso a ciclos de grado medio
- Tener superada la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años y/o de 45 años

Tener, de acuerdo con la normativa que se establezca, los conocimientos formativos o profesionales suficientes que permitan cursar con aprovechamiento la formación.

En relación con las exigencias de los formadores o de las formadoras, instalaciones y equipamientos se atenderá las exigencias solicitadas para el propio certificado de profesionalidad: Actividades de venta.