



COMERCIO Y ATENCIÓN AL CLIENTE · 8 MÓDULOS · 35 TEMAS

Cajero Reponedor

Operativa de caja, reposición, atención al cliente, ventas, gestión de stock, merchandising y medios de pago.

ÁREA	ESTRUCTURA	MODALIDAD	INFORMACIÓN
Comercio y atención al cliente	8 módulos formativos	Flexible según convocatoria	Orientación personalizada

Formación para avanzar profesionalmente.

Un cajero o cajera se encarga de recibir, entregar y custodiar dinero en efectivo, cheques y otros documentos de valor, manteniendo un contacto continuo con responsables, compañeros y público.

El curso prepara para controlar el punto de venta, el registro diario de caja y la atención al cliente.

También aborda el embalado y empaquetado de productos, las acciones publicitarias y promocionales, la resolución de reclamaciones y el mantenimiento operativo del punto de venta.

¿Qué aprenderás?

- Controlar el punto de venta y el registro diario de caja.
- Atender al cliente durante las operaciones de compraventa y posventa.
- Realizar el embalado y empaquetado de productos.
- Gestionar documentación relativa a acciones publicitarias y promocionales.
- Resolver reclamaciones según sus características e importancia.
- Mantener la operatividad del punto de venta conforme a las instrucciones recibidas.

Un programa pensado para tu desarrollo.

Personas con o sin experiencia en el sector del consumo que desean profesionalizarse y mejorar su competitividad.

Personas interesadas en trabajar por cuenta ajena en centros de distribución alimentaria y de otros productos de consumo.

Acceso al programa

No se necesitan conocimientos previos ni es necesario acreditar una titulación.

Los contenidos se han desarrollado sin presuponer conocimientos previos de las materias tratadas.

Ámbitos en los que podrás crecer.

La formación permite ampliar competencias y optar a funciones relacionadas con los siguientes perfiles y entornos profesionales.

- 01 Supermercados
- 02 Grandes almacenes
- 03 Grandes y medianas superficies alimentarias
- 04 Superficies especializadas
- 05 Comercio tradicional

8 módulos para desarrollar una visión completa.

01 · Comunicación y atención al cliente

- Comunicación de información comercial en los procesos de compraventa
- Atención al cliente en las operaciones de compraventa
- Tramitación en los procesos de posventa
- Gestión del conflicto y equipos de trabajo

02 · Ventas y atención al cliente

- Aspectos básicos de la venta: consumidor, necesidades, motivaciones, personalidad e índices psicográficos
- Persuasión y cambio de actitud
- Procesos y toma de decisiones del consumidor
- Técnicas básicas de comunicación
- Técnicas de venta I: preparación de la visita y sondeo
- Técnicas de venta II: argumentación y cierre

03 · Gestión de stock

- Preparación de mercancías, empaque y embalaje
- Etiquetado de productos

04 · Organización del punto de venta

- Marketing en el punto de venta: merchandising
- Fases de aplicación del merchandising
- Merchandising y surtido
- Merchandising del fabricante

- Optimización del lineal
- Cálculo de optimización de los facing por artículo
- Publicidad en el lugar de venta (PLV)
- Promoción de ventas
- Control de las acciones de merchandising

05 · Operativa de caja y terminales de punto de venta

- Terminales de punto de venta (TPV)
- Procedimientos de apertura y cierre de caja
- Registro y cobro en moneda, cheques o tarjetas de crédito
- Embalado y empaquetado de productos
- Fondo de caja y arqueo de fin de trabajo

06 · Medios de pago

- Dinero en efectivo
- Talones y cheques
- Tarjetas de crédito, débito y compra

07 · Seguridad e higiene

- Comportamientos ligados a la seguridad e higiene
- Prevención de riesgos laborales específica de cajero/a-reponedor/a

08 · Principios horizontales

- Igualdad de oportunidades entre mujeres y hombres
- TIC aplicadas a sectores profesionales
- Desarrollo sostenible
- Igualdad de trato y no discriminación

Una estructura clara para avanzar a tu ritmo.

Materiales estructurados por módulos y temas para facilitar el aprendizaje.

Actividades para comprobar y consolidar los conocimientos adquiridos.

Pruebas vinculadas a los módulos del programa para valorar el progreso.

ACREDITACIÓN Y DIPLOMA



EN COLABORACIÓN CON



IUNIT es un Centro Universitario Español, con Número de Registro de Universidades, Centros y Títulos (RUCT) 28054816 , reconocido por el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades del Gobierno de España, y cuya formación se enmarca en el ámbito del Espacio Europeo de Educación Superior.

Asimismo, IUNIT tiene el honor de estar Adscrito a la prestigiosa Universidad Rey Juan Carlos de Madrid (España) , reafirmando su compromiso con la excelencia académica, la calidad de la enseñanza y el rigor educativo.

Del mismo modo, IUNIT forma parte de la Institución Internacional SEK , organización educativa de reconocida trayectoria y presencia internacional, con actividad educativa en España y en diversos países de Latinoamérica y un legado histórico que se remonta al siglo XIX.

Este sólido respaldo institucional constituye una garantía de nuestro compromiso con una formación de calidad, orientada a la preparación de profesionales capaces de afrontar con solvencia los desafíos de un entorno académico y profesional en constante evolución.