



Compraventa

Formación Bonificada

www.inforper.com

ALCALÁ DE GUADAÍRA
C/ Barrio Obrero, 3
955 613 192
 **606 943 400**
alcala@inforper.com

Nombre	Duración estimada
ACCIONES DE FORMACIÓN A COLECTIVOS VULNERABLES EN CONSUMO	100
ACCIONES PROMOCIONALES EN EL PUNTO DE VENTA	5
ALMACENAJE Y DISTRIBUCIÓN INTERNA DE PRODUCTOS	20
ALMACENAJE Y GESTIÓN DEL APROVISIONAMIENTO DEL PEQUEÑO COMERCIO	15
ANÁLISIS DE MERCADO	50
ANÁLISIS DE RIESGOS Y MEDIOS DE COBERTURA EN LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL	75
ANÁLISIS DEL RIESGO DE CAMBIO E INTERÉS EN OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL Y SU COBERTURA	20
ANÁLISIS Y GESTIÓN DEL SURTIDO DE PRODUCTOS EN EL PEQUEÑO COMERCIO	10
ANIMACIÓN BÁSICA EN EL PUNTO DE VENTA	20
ANIMACIÓN Y PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO EN EL PUNTO DE VENTA	75
APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE VENTA EN INGLÉS	30
APLICACIONES INFORMÁTICAS EN LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA DEL COMERCIO INTERNACIONAL.	10
APROVISIONAMIENTO Y ALMACENAJE EN LA VENTA	50
ASPECTOS BÁSICOS DEL SEGURO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	15
ASPECTOS BÁSICOS DEL SISTEMA FINANCIERO Y DE LAS OPERACIONES FINANCIERAS	15
ASPECTOS LEGALES EN RELACIÓN CON LA ATENCIÓN AL CLIENTE	15
ASPECTOS PRÁCTICOS LEGALES DE LA CALIDAD EN EL SERVICIO	50
ATENCIÓN AL CLIENTE/CONSUMIDOR EN INGLÉS	35
ATENCIÓN BÁSICA AL CLIENTE	50
ATENCIÓN DE QUEJAS Y RECLAMACIONES EN EL PROCESO DE VENTA.	10
ATENCIÓN EFICAZ DE QUEJAS Y RECLAMACIONES	75
ATENCIÓN TELEFÓNICA	25
ATENCIÓN TELEFÓNICA A CLIENTES Y TRATAMIENTO DE SITUACIONES CONFLICTIVAS	40
ATENCIÓN Y GESTIÓN DE CONSULTAS, RECLAMACIONES Y QUEJAS EN CONSUMO	20
ATENCIÓN Y VENTA TELEFÓNICA	25
AVALES Y GARANTÍAS EN OPERACIONES DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL.	10
BARRERAS Y OBSTÁCULOS A LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES INTERNACIONALES.	10
BASES DE DATOS Y CENTROS DOCUMENTALES EN CONSUMO.	15
BÚSQUEDA Y GESTIÓN DE CLIENTES Y PROVEEDORES EN COMERCIO INTERNACIONAL.	10
BÚSQUEDA Y SELECCIÓN DE PROCESOS DE LICITACIÓN INTERNACIONAL	10
CAJA Y TERMINAL PUNTO DE VENTA	15
CÁLCULO Y APLICACIONES PROPIAS DE LA VENTA	15
CALIDAD EN EL SERVICIO Y ATENCIÓN AL CLIENTE	75
CALIDAD EN LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE	15
CALIDAD Y SERVICIOS DE PROXIMIDAD EN EL PEQUEÑO COMERCIO	50

CAMPAÑA DIVULGATIVAS EN MATERIA DE CONSUMO	25
CLASIFICACIÓN DE LOS MEDIOS DE COBRO Y PAGO INTERNACIONALES	10
COLOCACIÓN DE PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA	15
COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS SEGUROS	75
COMERCIO DE CALIDAD	10
COMERCIO DE PROXIMIDAD	10
COMPETENCIA Y ACTUACIONES ADMINISTRATIVAS EN MATERIA DE SEGURIDAD DE PRODUCTOS	25
COMUNICACIÓN COMERCIAL ESCRITA EN INGLÉS	25
COMUNICACIÓN EN SITUACIONES DE QUEJAS Y RECLAMACIONES EN CONSUMO	15
COMUNICACIÓN Y ATENCIÓN AL USUARIO EN SITUACIONES DIFÍCILES	70
CONCURSOS Y PROCESOS DE LICITACIÓN INTERNACIONAL	15
CONDICIONES DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL.	10
CONDUCCIÓN DE TRANSPALÉS Y CARRETILLAS DE MANO	15
CONSUMO RESPONSABLE	25
CONTEXTO SOCIOPROFESIONAL DE LAS OPERACIONES COMERCIO INTERNACIONAL	20
CONTRATACIÓN EN LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA	10
CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO INMOBILIARIO	5
CONTRATOS DE COMPRAVENTA Y ARRENDAMIENTO INMOBILIARIO	5
CONTROL DE CONSUMO EN ACTIVIDADES, PRODUCTOS Y SERVICIOS	100
CONTROL DE LA CALIDAD DEL SERVICIO DE QUEJAS Y RECLAMACIONES	15
CONTROL Y EVALUACIÓN DE ACCIONES DE FORMACIÓN Y EDUCACIÓN A COLECTIVOS VULNERABLES EN CONSUMO	25
DETERMINACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS	15
DINAMIZACIÓN DE COLECTIVOS VULNERABLES	25
DINAMIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA EN EL PEQUEÑO COMERCIO	50
DIRECCIÓN COMERCIAL Y LOGÍSTICA COMERCIAL	15
DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING. SELECCIÓN Y FORMACIÓN DE EQUIPOS	75
DIRECCIÓN DE VENTAS	50
DIRECCIÓN Y ESTRATEGIAS DE VENTAS E INTERMEDIACIÓN COMERCIAL	50
DISEÑO COMERCIAL DE PÁGINAS WEB	15
DISEÑO DE ACCIONES DE FORMACIÓN EN CONSUMO A COLECTIVOS VULNERABLES	25
DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS EN EL PEQUEÑO COMERCIO	5
DOCUMENTACIÓN DE GESTIÓN COMERCIAL EN INGLÉS	20
DOCUMENTACIÓN E INFORMES EN CONSUMO	75
DOCUMENTACIÓN EN INGLÉS PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL	50
DOCUMENTACIÓN EN LA VENTA INMOBILIARIA	15
DOCUMENTACIÓN PROPIA DE LA VENTA DE PRODUCTOS Y SERVICIOS	10
DOCUMENTACIÓN Y GESTIÓN ADUANERA EN CONTEXTOS INTERNACIONALES	5
E-COMMERCE	50
EL CRÉDITO DOCUMENTARIO EN LAS OPERACIONES DE COMERCIO Y MARKETING INTERNACIONAL.	15

EL PROCESO DE VENTA	25
EL SEGURO DE MERCANCIAS EN COMERCIO INTERNACIONAL	50
ELABORACIÓN DE BOLETINES Y SÍNTESIS DE INFORMACIÓN EN CONSUMO	20
ELABORACIÓN DE INFORMES COMERCIALES SOBRE LA VENTA	10
ELABORACIÓN DE OFERTAS EN COMERCIO INTERNACIONAL.	10
ELEMENTOS DE FISCALIDAD EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	5
ENTORNO ECONÓMICO	50
ENVASES Y EMBALAJES EN LA PREPARACIÓN DE PEDIDOS	10
ESCAPARATISMO COMERCIAL	100
ESCAPARATISMO EN EL PEQUEÑO COMERCIO	50
ESCAPARATISMO EN EL PEQUEÑO COMERCIO	20
ESTRATEGIAS DE DIFERENCIACIÓN DEL PEQUEÑO COMERCIO SOSTENIBLE	10
ESTRUCTURA Y TIPOS DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES.	15
FACTORES ECONÓMICOS Y LEGALES DE LOS MEDIOS DE COBRO Y PAGO EN OPERACIONES COMERCIALES.	15
FINANCIACIÓN BÁSICA Y VIABILIDAD ECONÓMICA DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL	15
FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL CON APOYO OFICIAL	15
FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES DE EXPORTACIÓN	10
FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES DE IMPORTACIÓN	15
FINANCIACIÓN DE OPERACIONES INMOBILIARIAS	50
FINANCIACIÓN MEDIANTE HIPOTECA	20
FISCALIDAD EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	50
FISCALIDAD EN LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS	50
FORMACIÓN Y HABILIDADES DEL EQUIPO DE VENTAS	15
FUENTES DE INFORMACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.	10
FUNDAMENTOS DE ATENCION AL CLIENTE	35
FUNDAMENTOS DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL	14
GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE PEDIDOS	15
GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y DOCUMENTAL DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL	15
GESTIÓN ADUANERA DEL COMERCIO INTERNACIONAL	100
GESTIÓN CONTABLE, FISCAL Y LABORAL BÁSICA EN LA ACTIVIDAD COMERCIAL	15
GESTIÓN DE ALERTAS EN LA SEGURIDAD DE PRODUCTOS	15
GESTIÓN DE COMPRAS EN EL PEQUEÑO COMERCIO	75
GESTIÓN DE LA ATENCIÓN AL CLIENTE/CONSUMIDOR	75
GESTIÓN DE LA ATENCIÓN AL CLIENTE/CONSUMIDOR	30
GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS Y EQUIPOS COMERCIALES	100
GESTIÓN DE LA VENTA PROFESIONAL	15
GESTIÓN DE LAS OPERACIONES DE FINANCIACIÓN INTERNACIONAL	100
GESTIÓN DE LOS DOCUMENTOS E INTERVENCIÓN DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS.	20
GESTIÓN DE MEDIOS DE COBRO Y PAGO EN EL PEQUEÑO COMERCIO	15
GESTIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN INGLÉS	25

GESTIÓN DE PEDIDOS Y FACTURACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.	10
GESTIÓN DE QUEJAS Y RECLAMACIONES EN MATERIA DE CONSUMO	100
GESTIÓN DE STOCKS E INVENTARIOS	20
GESTIÓN DE TESORERÍA EN EL PEQUEÑO COMERCIO	10
GESTIÓN DE VENTAS, MARKETING DIRECTO Y UTILIZACIÓN DE REDES SOCIALES EN LA GESTIÓN COMERCIAL	100
GESTIÓN DOCUMENTAL Y LEGAL DE LA INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA	50
GESTIÓN ECONÓMICA BÁSICA DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL DE VENTAS E INTERMEDIACIÓN	75
GESTIÓN ECONÓMICA BÁSICA DEL PEQUEÑO COMERCIO	50
GESTIÓN FISCAL, CONTABLE, Y LABORAL DEL PEQUEÑO COMERCIO	15
GESTIÓN Y TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN DEL CLIENTE /CONSUMIDOR	35
IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES EN COLECTIVOS VULNERABLES	15
IMPLEMENTACIÓN DE SISTEMAS DE AUTORREGULACIÓN EMPRESARIAL EN CONSUMO	15
IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO (IVA) EN EL COMERCIO EXTERIOR	20
IMPUESTOS Y RÉGIMENES ESPECIALES	10
INFORMACIÓN Y FUENTES EN CONSUMO.	20
INFORMACIÓN Y GESTIÓN OPERATIVA DE LA COMPRAVENTA INTERNACIONAL	100
INFORME DE TASACIÓN DEL INMUEBLE	10
INGLÉS ORAL Y ESCRITO EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	100
INGLÉS PARA EL SECTOR DE COMERCIO	90
INGLÉS PROFESIONAL PARA ACTIVIDADES COMERCIALES	100
INSTALACIÓN Y CONFIGURACIÓN DE LOS NODOS DE INTERCONEXIÓN DE REDES PRIVADAS CON PÚBLICAS	100
INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL	10
INTERNET COMO CANAL DE VENTA	15
LA CALIDAD DEL SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE	10
LA REMESA EN LAS OPERACIONES DE COMPRAVENTA INTERNACIONALES.	10
LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN EL EQUIPO COMERCIAL	15
LA SEGURIDAD EN LOS PRODUCTOS DE CONSUMO	20
LA VENTA DE BIENES INMOBILIARIOS	5
LEASING Y OTRAS MODALIDADES DE FINANCIACIÓN EN OPERACIONES INMOBILIARIAS	5
LICITACIONES INTERNACIONALES	50
LIDERAZGO DEL EQUIPO DE VENTAS	15
LIQUIDACIÓN DE IMPUESTOS DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS	10
MANIPULACIÓN Y MOVIMIENTOS CON TRANSPALÉS Y CARRETILLAS DE MANO	50
MANTENIMIENTO DE PRIMER NIVEL DE TRANSPALÉS Y CARRETILLA DE MANO	10
MARCO DE PROTECCIÓN AL CLIENTE, CONSUMIDOR Y USUARIO EN CONSUMO	15
MARCO ECONÓMICO DEL COMERCIO Y LA INTERMEDIACIÓN COMERCIAL	15
MARCO ECONÓMICO, POLÍTICO Y JURÍDICO DEL COMERCIO INTERNACIONAL.	10
MARCO FISCAL DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS	20

MARCO INSTITUCIONAL EN MATERIA DE CONTROL EN CONSUMO	20
MARCO JURÍDICO DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS	15
MARCO JURÍDICO Y CONTRATACIÓN EN EL COMERCIO E INTERMEDIACIÓN COMERCIAL	10
MARKETING Y COMUNICACIÓN EN EL SECTOR INMOBILIARIO	20
MARKETING Y PROMOCIÓN INMOBILIARIA	50
MEDIACIÓN Y ARBITRAJE EN MATERIA DE CONSUMO	20
MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES	100
MEDIOS Y SOPORTES DE PROMOCIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA	10
MERCADO ELÉCTRICO	50
MERCADO INMOBILIARIO Y DISTRIBUCIÓN INMOBILIARIA	15
MÉTODOS DE VALORACIÓN DE INMUEBLES	10
MOBILIARIO Y ELEMENTOS EXPOSITIVOS.	15
NEGOCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL EN INGLÉS	25
NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN ANTE UNA QUEJA O RECLAMACIÓN DE CONSUMIDORES Y USUARIOS	10
NORMAS EN MATERIA DE CONTROL DE CONSUMO Y COMERCIO INTERIOR	25
OPERACIONES DE CAJA EN LA VENTA	50
OPERACIONES Y CÁLCULO FINANCIERO	15
OPERATIVA DE PREPARACIÓN DE PEDIDOS	10
OPERATIVA Y DOCUMENTACIÓN DE MOVIMIENTO Y REPARTO DE PROXIMIDAD CON TRASPALÉ Y CARRETIILLAS DE MANO	15
OPORTUNIDADES Y PUESTA EN MARCHA DE LA ACTIVIDAD DE VENTAS E INTERMEDIACIÓN COMERCIAL	20
ORGANIZACIÓN DE LA PROMOCIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA	15
ORGANIZACIÓN DE PROCESOS DE VENTA	75
ORGANIZACIÓN DEL ENTORNO COMERCIAL	25
ORGANIZACIÓN DEL MERCADO DE DIVISAS	15
ORGANIZACIÓN DEL MONTAJE DEL ESCAPARATE	10
ORGANIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA	25
ORGANIZACIÓN INTERIOR DEL PUNTO DE VENTA DE PEQUEÑOS COMERCIO	10
ORGANIZACIÓN Y CONTROL DEL EQUIPO COMERCIAL	15
ORGANIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA	15
OTRAS FORMAS DE FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL	10
OTROS RIESGOS EN OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL Y SU COBERTURA	25
PARTICULARIDADES DEL SEGURO SEGÚN EL MEDIO DE TRANSPORTE	10
PLAN DE NEGOCIO BÁSICO PARA EL PEQUEÑO COMERCIO	10
PLAN ECONÓMICO BÁSICO DEL PEQUEÑO COMERCIO	10
PLANIFICACIÓN DE COMPRAS EN EL PEQUEÑO COMERCIO	10
PLANIFICACIÓN Y APERTURA DE UN PEQUEÑO COMERCIO	50
PREPARACIÓN DE PEDIDOS	50
PRESENTACIÓN DE INFORMACIÓN EN CONSUMO CON GRÁFICOS.	15

PRESENTACIÓN DE INFORMACIÓN EN CONSUMO CON TABLAS	10
PRESENTACIÓN Y EMPAQUETADO DE PRODUCTOS PARA LA VENTA	10
PRESENTACIÓN Y SEGUIMIENTO DE OFERTAS A PROCESOS DE LICITACIÓN INTERNACIONAL	5
PRESENTACIONES COMERCIALES EN INGLÉS	25
PRESUPUESTOS Y CONTABILIDAD BÁSICA DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL	20
PREVENCIÓN DE ACCIDENTES Y RIESGOS LABORALES EN LAS OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA.	15
PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO DE CONTROL DE MERCADO	50
PROCEDIMIENTOS DE COBRO Y PAGO DE LAS OPERACIONES DE VENTA	30
PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS EN OPERACIONES INMOBILIARIAS	15
PROMOCIÓN DE LOS DERECHOS DE LOS CONSUMIDORES	25
PROMOCIÓN DE LOS DERECHOS DE LOS CONSUMIDORES Y CONSUMO RESPONSABLE	75
PSICOLOGÍA DE LA VENTA EN EL PEQUEÑO COMERCIO	20
RECLUTAMIENTO Y RETRIBUCIÓN DE VENDEDORES	15
REDACCIÓN EN INGLÉS DE INFORMES Y CORRESPONDENCIA COMERCIAL	5
RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL EN CONSUMO	50
SEGURIDAD Y PREVENCIÓN DE ACCIDENTES Y RIESGOS LABORALES EN LA MANIPULACIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO MÓVILES	15
SEGURIDAD Y PREVENCIÓN DE ACCIDENTES Y RIESGOS LABORALES EN LA MANIPULACIÓN Y PREPARACIÓN DE PEDIDOS	10
SELECCIÓN DEL MEDIO DE PAGO Y COBRO INTERNACIONAL.	5
SEÑALÉTICA Y CARTELÍSTICA COMERCIAL	5
SISTEMAS DE AUTORREGULACIÓN Y CÓDIGOS DE CONDUCTA EMPRESARIAL	15
SISTEMAS DE GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA	15
SISTEMAS DE INFORMACIÓN Y BASES DE DATOS EN CONSUMO	75
SISTEMAS Y EQUIPOS EN LA PREPARACIÓN DE PEDIDOS	10
TÉCNICAS DE ANIMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA.	15
TÉCNICAS DE ATENCIÓN BÁSICA A CLIENTES	30
TÉCNICAS DE BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN EN CONSUMO.	10
TÉCNICAS DE CAPTACIÓN E INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA	100
TÉCNICAS DE CAPTACIÓN INMOBILIARIA	25
TÉCNICAS DE CATALOGACIÓN Y ARCHIVO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN APLICADAS A LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN EN CONSUMO	15
TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN A CLIENTES/CONSUMIDORES	25
TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN CON CLIENTES	11
TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN EN LA VENTA	75
TÉCNICAS DE EMPAQUETADO COMERCIAL DE PRODUCTOS.	10
TÉCNICAS DE INFORMACIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE/CONSUMIDOR	75
TÉCNICAS DE INTERMEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN EN INMOBILIARIAS	15
TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN CON PROVEEDORES	10
TÉCNICAS DE PROSPECCIÓN Y LOCALIZACIÓN DE INMUEBLES	15

TÉCNICAS DE VENTA	75
TÉCNICAS DE VENTA PERSONAL EN LA VENTA INMOBILIARIA	30
TIENDA VIRTUAL: PRESTASHOP	60
TRAMITACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE SINIESTROS	5
TRÁMITES DE CONSTITUCIÓN Y PROYECTO DE PEQUEÑO COMERCIO	10
TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN DE CONSUMO CON PROCESADORES DE TEXTO	15
UTILIZACIÓN DEL COMERCIO Y MARKETING ELECTRÓNICO EN LOS MEDIOS DE COBRO Y PAGO.	5
VALORACIÓN DE INMUEBLES Y ALQUILERES	50
VALORACIÓN DE INMUEBLES Y MARCO NORMATIVO	10
VENTA ONLINE	50
VENTA ONLINE	30
VENTA PERSONAL INMOBILIARIA	75
VIABILIDAD JURÍDICA DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS	15