



GLOSARIO DE TÉRMINOS UTILIZADOS EN ARTE FLORAL Y GESTIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE FLORISTERÍA

Albarán: Documento que acredita la entrega de un producto o la prestación de un servicio.

Calendarios de compras: Planificación de los aprovisionamientos de la empresa en función de las previsiones realizadas.

Canal comercial: Medio de captación de pedidos para atender la capacidad productiva de la empresa.

Canal de distribución: Medio habitual para adquirir las materias primas o materiales.

Composiciones innovadoras: Composiciones florales que cumplen los requisitos técnicos y estéticos con la aplicación de conocimientos contemporáneos y de nuevos materiales y materias primas.

Condiciones de venta: Cláusulas que regulan las condiciones de las operaciones de venta previendo todos los aspectos de la relación entre la empresa y el cliente.

Decoración de grandes espacios: Trabajos florales aplicados a diferentes espacios arquitectónicos con la utilización de materiales y materias primas apropiadas y proporciones específicos según la situación local.

Dotación de la cuantía de la caja: Cantidad de dinero que contiene la caja registradora al inicio de un periodo.

Habilidades profesionales: Conjunto de destrezas adquiridas mediante un proceso evolutivo basado en el conocimiento y en el desarrollo de la actividad.

Históricos de compras y ventas: Documento que contempla las compras y ventas producidas en una fecha o periodo determinado.

Incidencia: Acontecimiento no previsto que sobreviene en la ejecución de un servicio o entrega de un producto.

Indicadores de calidad: Índice que sirve para evaluar la calidad del servicio prestado o de los productos recibidos o entregados.

Inventario: Registro documental de los bienes y demás cosas pertenecientes a la empresa y realizado con orden y precisión.

Materia prima: Materia extraída de la naturaleza y que se transforma para elaborar los distintos trabajos florales y /o con plantas ofertados en una empresa de floristería.



Orden de compra/pedido: Solicitud escrita dirigida a un proveedor en la que se le piden determinados artículos a un precio convenido, especificando los términos de pago y de la entrega.

Pedido: Encargo de materias primas o materiales que se hace a un fabricante o a un vendedor.

Plan de ventas: Conjunto de datos sobre las ventas previstas en un determinado periodo de tiempo o fecha relevante en la actividad.

Presupuesto: Documento que contempla todas las variables materiales y económicas necesarias para la realizar un trabajo.

Previsión de la demanda: Estimación de los pedidos futuros relacionados con fechas o periodos determinados, mediante la proyección de ventas del pasado.

Producto alternativo: Son aquellos que pueden reemplazar la satisfacción del producto previamente ofertado.

Programa de compras: Órdenes de pedido que están previstas realizar en un periodo determinado de tiempo en función de las previsiones de venta establecidas por la empresa.

Protección de datos: Cumplimiento de la normativa referida a los datos personales utilizados en el desarrollo de la actividad.

Prototipo: Composición floral o cualquier otro producto confeccionado con características nuevas en la aplicación en la floristería.

Punto crítico: Situación restrictiva en el plazo de entrega de una materia prima o material.

Reaprovisionamiento: Necesidad de aprovisionar causada por una ausencia en la entrega inicialmente prevista.

Reclamación: Queja o disconformidad presentada por el cliente por una deficiencia producto adquirido o servicio recibido.

Servicio de reparto: Entrega de productos fuera del establecimiento comercial.