

Familia de Comercio y Marketing Ciclo Formativo de Grado Medio 2.000 horas	<h1>Actividades Comerciales (Dual)</h1>
---	---

ACCESO:

- Con el título de Graduado en Educación Secundaria (E.S.O.) o equivalente.
- Mediante prueba de acceso.

ORGANIZACIÓN DEL CICLO:

	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.
1º	FORMACIÓN EN EL INSTITUTO									
2º	FORMACIÓN EN EL INSTITUTO + FORMACIÓN EN CENTROS DE TRABAJO									

FORMACIÓN EN EL INSTITUTO (1630 horas):

CÓDIGO	DENOMINACIÓN	HORAS TOTALES	CLASES SEMANALES	CURSO
1226	Marketing en la actividad comercial	190	6	1º
1229	Gestión de compras	100	3	1º
1231	Dinamización del punto de venta	190	6	1º
1232	Procesos de venta	160	5	1º
1233	Aplicaciones informáticas para el comercio	160	5	1º
NA04	Inglés básico I	60	2	1º
1236	Formación y orientación laboral	100	3	1º
1227	Gestión de un pequeño comercio	160	7	2º
1228	Técnicas de almacén	110	5	2º
1230	Venta técnica	110	5	2º
1234	Servicios de atención comercial	90	4	2º
1235	Comercio electrónico	110	5	2º
0156	Inglés	90	4	2º
1237	Formación en centros de trabajo (*)	370	Horario empresa	2º

(*) En jornada laboral, en empresas colaboradoras. Será parte de las actividades en empresa de la Formación Dual.

TÍTULO: TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES.

PUESTOS DE TRABAJO	COMPETENCIAS PROFESIONALES
<ul style="list-style-type: none"> • Vendedor/a • Representante comercial • Información/ atención al cliente. • Cajero/a; reponedor/a. • Comerciante de tienda. • Gerente de pequeño comercio • Técnico en gestión de stocks y almacén • Jefe de almacén • Responsable de recepción/expedición de mercancías • Técnico/a en logística de almacenes 	<ul style="list-style-type: none"> • Realizar proyectos de viabilidad y de puesta en marcha y ejercicio por cuenta propia de la actividad de un pequeño negocio de comercio • Administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial, • Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los distintos canales de comercialización • Realizar acciones de comercio electrónico manteniendo la página Web de la empresa y los sistemas de comunicación sociales. • Ejecutar los planes de atención al cliente, gestionando un sistema de información para mantener el servicio de calidad.

CONTINUACIÓN DE ESTUDIOS:

- Ciclos formativos de Grado Superior de FP.
- Bachillerato.