

OPERACIONES MÁS RELEVANTES

Este profesional ejerce su actividad en el sector del comercio, principalmente en tiendas físicas, tanto en pequeños comercios como en grandes superficies, en ocupaciones como:

- Auxiliar de dependiente de comercio
- Auxiliar de animación del punto de venta.
- Auxiliar de venta. Auxiliar de promoción de ventas.
- Empleado de reposición
- 亦 Operario/a de pedidos.

- Operador/a de cobro o Cajero/a.

PROMOCIÓN Y CERTIFICACIÓN

Superado el segundo curso de Formación Profesional Básica, el alumno:

- Obtendrá el título profesional básico de su especialidad
- Podrá acceder a Ciclos Formativos de Grado Medio sin necesidad de realizar la prueba de acceso.
- Podrá obtener el título de Graduado en Educación * Secundaria Obligatoria mediante la superación de una prueba.



C/ San Juan Bosco, 37 03804 Alcoy (Alicante) Telf. 965 332 640

http://alcoy.salesianos.edu/colegioj23 alcoy.juanxxiii@salesianos.edu





FORMACIÓN PROFESIONAL BÁSICA





Familia profesional: Comercio y marketing

SERVICIOS

COMERCIALES



sians

Competencia profesional

Realizar actividades auxiliares de reposición y acondicionamiento en el punto de venta y reparto de proximidad, siguiendo instrucciones y criterios establecidos, utilizando el equipo necesario, respetando las normas de seguridad y salud, y prestando, en caso necesario, atención e información protocolarizada y estructurada, al cliente.

Estructura del ciclo

Módulos generales

Se impartirán en el primer y segundo curso:

- 亦 Comunicación y sociedad l y ll.
- Ciencias aplicadas I y II.
- Formación y orientación laboral l y ll.
- Tutoría.

Módulos Específicos del primer curso

Atención al cliente

Aprendizaje de las técnicas de comunicación y atención al cliente, estudio de la tipología de los clientes y tratamiento de las reclamaciones.

Tratamiento informático de datos

Manejo de aplicaciones informáticas sencillas utilizadas en el ámbito de las empresas en general y del comercio en particular, sí como procesadores de textos, creación de carteles y tramitación de documentación.

Técnicas básicas de merchandising

Montaje de elementos de animación del punto de venta, realización de escaparates y estudio de las acciones de publicidad y merchandising, así como elaboración del empaquetado y de la presentación comercial.



Módulos específicos del segundo curso

Preparación de Pedidos y Venta de productos

Asesoramiento en el punto de venta, operaciones básicas con el Terminal del Punto de Venta, y seguimiento del servicio postventa.

Aplicaciones básicas de ofimática

Tramitación/elaboración de información en línea, correo electrónico, presentaciones y hojas de cálculo.

Aplicaciones básicas de ofimática

Recepción, etiquetado y codificación de mercancías. Estudio de las zonas del almacén y utilización de aplicaciones informáticas para control de existencias.

Formación en centros de trabajo (F.C.T.)

En una empresa se realizarán 240 horas, distribuidas entre primer y segundo curso, donde se pondrán en práctica los conocimientos adquiridos en los módulos impartidos.



Requisitos y destinatarios

- 1. Jóvenes entre 15 y 17 años cumplidos antes del 31 de diciembre del año de inicio del ciclo, que o bien corren el riesgo de abandonar la enseñanza reglada o bien ya lo han hecho sin haber conseguido los objetivos de la Educación Secundaria Obligatoria.
- 2. Haber cursado el primer ciclo de Educación Secundaria Obligatoria o, excepcionalmente, haber cursado el segundo curso de Educación Secundaria Obligatoria.
- 3. Haber sido propuestos por el equipo docente para la incorporación a un ciclo de FPB.

Finalidad

Obtener las siguientes cualificaciones del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales:

- Actividades Auxiliares de almacén
- Actividades Auxiliares de comercio.

Completar la formación básica para acceder a los Ciclos Formativos de Grado Medio y, en su caso, la obtención del título de Graduado en Educación Secundaria.