ACCESO A OTROS ESTUDIOS

Este título permite el acceder a los siguientes estudios superiores:

- Bachillerato.
- Ciclos formativos de grado superior de la misma familia profesional, siempre que sw tenga 18 años y se supere sólo la parte general de la correspondiente prueba de acceso
- Ciclos formativos de grado superior de cualquier familia profesional, siempre que se tenga 18 años y se supere la correspondiente prueba de acceso.

CONTENIDO DE LA PRUEBA DE ACCESO

La prueba de acceso se estructura en dos partes:

- Parte sociolingüistica que consta de dos apartados: Lengua y literatura y geografía e historia.
- Parte científica que consta de tres apartados: Matemáticas, ciencias de la naturaleza y tecnología.

Para más información sobre la prueba de acceso puedes consultar en la siguiente web:

http://www.ceice.gva.es/va/web/formacion-profesional

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

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

@Salesianos Juan XXIII - Alcoy

@SalesianosJuanXXIIIAlcoy

Familia profesional: Comercio y Marketing

ACTIVIDADES COMERCIALES

CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO

salesianos JUAN XXIII ALCOY

Erasmus+

Competencia profesional

El Técnico en Comercio está capacitado para ejecutar los planes de actuación establecidos para la comercialización de productos y/o servicios en las mejores condiciones de calidad, tiempo, lugar y precio y administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial.

Módulos profesionales

Primer curso - 960 horas

Marketing de la actividad comercial
Planificación, elaboración y ejecución de la estrategia comercial de la empresa, atendiendo a las características del mercado y de sus posibles clientes, respecto del producto, precio, publicidad y canales de distribución.

Gestión de compras
Tramitación y gestión de la documentación relativa a las compras, control de los costes de compra y de almacenaje. Gestión de pedidos, albaranes, facturas y medios de pago en el terminal de punto de venta.

Dinamización del punto de venta
Organización, reposición y publicidad de los productos en la zona de venta, optimización de los lineales, diseño y realización de escaparates y determinación de acciones de promoción y merchandising.

Procesos de venta
Estudio de las variables que deciden el acto de la compra por parte del consumidor, función y perfil del vendedor, estructura y funciones del departamento de ventas, así como gestión de la documentación comercial y el proceso de cobro.

Aplicaciones informáticas para el comerio
Manejo de las aplicaciones informáticas más utilizadas en el ámbito del comercio, así como editores de imágenes y videos, creación de carteles, manejo de las redes sociales, etc.

Formación y orientación laboral
Diferenciación de los procedimientos de inserción laboral, las situaciones de riesgo más habituales en el ámbito laboral y las medidas sanitarias básicas en el lugar del accidente.

Ingles
Aplicación de los procesos de comunicación y las técnicas de atención al cliente, de forma oral y escrita en inglés.

Segundo curso - 1040 horas

Gestión de un pequeño comercio
Elección del tipo de empresa y tratamiento de la documentación mercantil de cobros y pagos, facturación y tramitación de las obligaciones fiscales y contables y planificación financiera.

Técnicas de almacen
Aplicación de las técnicas de pedido, recepción y almacenamiento de los productos almacenados, aplicando los principios de la gestión de stocks mediante criterios de valoración adecuados.

Venta técnica
Realización de actividades en la venta de productos tecnológicos, de alta gama o inmobiliarios y desarrollo de operaciones de telemarketing para conseguir la venta y la satisfacción del cliente.

Servicios de atención comercial
Utilización de técnicas de comunicación para la atención/información al cliente y tramitación de reclamaciones.

Comercio electrónico
Realización de operaciones de compraventa online, creación de la página web de la empresa, webs integradas, foros de opinión de clientes, redes sociales, aplicando los principios del marketing digital.

Formación en centros de trabajo (F.C.T. - 280 horas).
Se desarrolla íntegramente en una empresa donde se ponen en práctica los conocimientos adquiridos.

Acceso al ciclo formativo

Acceso directo

Puedes matricularte directamente en este ciclo si cumples uno de los siguientes requisitos:

- Graduado en E.S.O.
- Titulado en otro ciclo formativo de grado medio.
- Segundo de B.U.P aprobado.
- Titulado en F.P.1.
- Primer nivel de P.C.P.I.
- Titulado en F.P. Básica

Acceso mediante prueba

Si no acreditas ninguno de los requisitos para el acceso directo al ciclo, puedes entrar superando una prueba. Para poder realizar estas pruebas has de tener 17 años o cumplirlos en el año de realización de la prueba.

salesianos
JUAN XXIII ALCOY