

ACTIVIDADES COMERCIALES

ACCESO A OTROS ESTUDIOS.

Este título permite el acceder a los siguiente estudios superiores:

-  Bachillerato.
-  Ciclos formativos de grado superior de la misma familia profesional, siempre que se tenga 18 años y se supere sólo la parte 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 sociolingüística 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/colegio23alcoyjuanxxiii@salesianos.edu>



@Salesianos Juan XXIII - Alcoy



@Salesianos JuanXXIIIAlcoy

CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO



salesianos
JUAN XXIII ALCOY



Erasmus+ 400.000



Competencia profesional

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 (1.000 horas)

Inglés profesional GM (5 horas semanales)

Demuestra comprensión y producción básica de mensajes orales y escritos en lengua extranjera, con un uso adecuado del vocabulario y estructuras simples. Además, reconoce elementos culturales relevantes del ámbito profesional, favoreciendo una comunicación intercultural efectiva.

Itinerario personal para la empleabilidad I (3 horas semanales).

Desarrollo de iniciativas emprendedoras desde la idea hasta su prototipado, con especial atención a obligaciones fiscales, administrativas y contables. Fomento de habilidades emprendedoras, competencias personales y sociales, y diseño de un itinerario académico y profesional coherente.

Marketing en la actividad comercial (4 horas semanales)

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

Aplicaciones informáticas para el comercio (4 horas semanales)

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

Gestión de compras (3 horas semanales).

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 (5 horas semanales)

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 (5 horas semanales)

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

Formación en centro de trabajo I (120 horas)

Se desarrolla íntegramente en una empresa donde se practica los conocimientos adquiridos y se adquieren nuevos conocimientos.



Segundo curso (1.000 horas)

Servicios de atención comercial (3 horas semanales).

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

Gestión de un pequeño comercio (5 horas semanales).

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 almacén (4 horas semanales).

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 (4 horas semanales).

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.

Itinerario personal para la empleabilidad II (3 horas semanales).

Impulso de competencias personales y sociales, orientación académica y profesional, y fomento del espíritu emprendedor. Desarrollo y prototipado de ideas de negocio, con planificación estratégica y cumplimiento de obligaciones administrativas, fiscales y contables.

Sostenibilidad aplicada al sistema productivo (1 hora semanal)

Análisis de impactos en el sistema productivo y respuesta a través de iniciativas sostenibles a nivel internacional, nacional y empresarial, promoviendo prácticas y productos responsables en el marco de la sostenibilidad.

Comercio electrónico (4 horas semanales).

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.



Digitalización aplicada al sistema productivo GM (1 hora semanal).

Transformación digital en el marco de la economía circular y la Cuarta Revolución Industrial, con enfoque en sistemas conectados, producción avanzada y estrategias empresariales basadas en tecnología cloud.

Proyecto intermodular (2 horas semanales)

Formación en centros de trabajo II (260 horas)

Se desarrolla íntegramente en una empresa donde se practica los conocimientos adquiridos en los dos cursos.

Modulo Optativo (3 horas semanales).

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.I.
- 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.