

# Prepárate



## Para

# TRABAJAR

## I.E.S. ALFONSO X EL SABIO



Consejería de Educación Cultura y Deportes  
I.E.S. "ALFONSO X EL SABIO"

✉ C/ Valdehuesa, 6, 45007 TOLEDO

☎ 925230970 📠 925240850

e-mail [45004752.ies@edu.jccm.es](mailto:45004752.ies@edu.jccm.es)

WEB <http://iesalfonsox.es/>

Ciclos Formativos de  
Formación Profesional

COMERCIO  
Y  
MARKETING

Ciclo de Grado Medio  
**ACTIVIDADES COMERCIALES**



C/ Valdehuesa, 6 45007 TOLEDO

Tfno.: 925 23 09 70

Fax: 925 24 08 50

<http://www.iesalfonsox.es/>

E-mail:

[45004752.ies@edu.jccm.es](mailto:45004752.ies@edu.jccm.es)

# TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES

## CICLO DE GRADO MEDIO

# FAMILIA COMERCIO Y MARKETING

### COMPETENCIAS DEL CICLO

La competencia general de este título consiste en desarrollar actividades de distribución y comercialización de bienes y/o servicios, y en gestionar un pequeño establecimiento comercial, aplicando las normas de calidad y seguridad establecidas y respetando la legislación vigente.

### RELACIÓN DE CUALIFICACIONES Y UNIDADES DE COMPETENCIA DEL CATÁLOGO NACIONAL DE CUALIFICACIONES

#### 1. Cualificación profesional completa:

Actividades de Venta COM085\_2 (Real Decreto 295/2004, de 20 de febrero) que comprende las siguientes unidades de competencia:

UC0239\_2: Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización.

UC0240\_2: Realizar las operaciones auxiliares a la venta.

UC0241\_2: Ejecutar las acciones del Servicio de Atención al Cliente/Consumidor /Usuario.

#### 2. Cualificaciones profesionales incompletas:

a) Actividades de gestión del pequeño comercio. COM631\_2 (Real Decreto 889/2011, de 24 de junio):

UC2104\_2: Impulsar y gestionar un pequeño comercio de calidad.

UC2105\_2: Organizar y animar el punto de venta de un pequeño comercio.

UC2106\_2: Garantizar la capacidad de respuesta y abastecimiento del pequeño comercio.

b) Organización y gestión de almacenes COM318\_3 (Real Decreto 109/2008, de 1 de febrero):

UC1015\_2: Gestionar y coordinar las operaciones del almacén.

c) Gestión comercial inmobiliaria COM650\_3 (Real Decreto 1550/2011, de 31 de octubre):

UC0811\_2: Realizar la venta y difusión de productos inmobiliarios a través de distintos canales de comercialización.

### FORMAS DE ACCESO A ESTA ENSEÑANZA

#### ACCESO DIRECTO

- Graduado en Educación Secundaria Obligatoria.
- Técnicos, técnicos auxiliares, o titulación equivalente.
- Segundo de B.U.P. completo.

#### ACCESO MEDIANTE PRUEBA

Quienes, sin reunir los requisitos académicos para acceso directo, tengan cumplidos 17 años o los cumplan en el año de realización de la prueba.

<b>Denominación:</b>	Actividades Comerciales.			
<b>Nivel:</b>	Formación Profesional de Grado Medio.			
<b>Duración:</b>	2.000 horas.			
<b>Familia Profesional:</b>	Comercio y Marketing			
MÓDULOS PROFESIONALES	HORAS ANUALES	CENTRO		CENTRO TRABAJO
		1º CURSO	2º CURSO 1º Y 2º TRIM.	2º CURSO 3º TRIM.
<b>Marketing en la actividad comercial.</b>	<b>170</b>	<b>5</b>		
<b>Gestión de compras.</b>	<b>115</b>	<b>4</b>		
<b>Procesos de venta.</b>	<b>170</b>	<b>5</b>		
<b>Aplicaciones informáticas para el comercio.</b>	<b>150</b>	<b>5</b>		
<b>Dinamización del punto de venta.</b>	<b>175</b>	<b>5</b>		
<b>Gestión de un pequeño comercio.</b>	<b>172</b>		<b>8</b>	
<b>Técnicas de almacén.</b>	<b>136</b>		<b>6</b>	
<b>Venta técnica.</b>	<b>110</b>		<b>5</b>	
<b>Servicios de atención comercial.</b>	<b>99</b>		<b>5</b>	
<b>Comercio electrónico.</b>	<b>123</b>		<b>6</b>	
<b>Inglés.</b>	<b>98</b>	<b>3</b>		
<b>Formación y orientación laboral.</b>	<b>82</b>	<b>3</b>		
<b>Formación en centros de trabajo.</b>	<b>400</b>			<b>400</b>
<b>TOTALES</b>	<b>2000</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>400</b>

### OCUPACIONES Y PUESTOS DE TRABAJO A LOS QUE TIENE ACCESO

Las personas que obtienen este título ejercen su actividad en cualquier sector productivo dentro del área de comercialización o en las distintas secciones de establecimientos comerciales, realizando actividades de venta de productos y/o servicios a través de diferentes canales de comercialización o bien realizando funciones de organización y gestión de su propio comercio. Se trata de trabajadores por cuenta propia que gestionan un pequeño comercio o tienda tradicional, o de trabajadores por cuenta ajena que ejercen su actividad en los departamentos o secciones de comercialización de cualquier empresa u organización, en distintos subsectores:

- En establecimientos comerciales pequeños, medianos o grandes trabaja por cuenta ajena en las diferentes secciones comerciales.
- En la comercialización de productos y servicios por cuenta propia y ajena fuera del establecimiento comercial.

- En el departamento comercial de pymes y empresas industriales.
- En el departamento de atención al cliente/consumidor/usuario de organismos públicos.
- En empresas industriales y comerciales grandes y medianas.
- En el sector del comercio al por menor.
- Vendedor.
- Vendedor/a técnico/a.
- Representante comercial.
- Orientador/a comercial.
- Promotor/a.
- Televendedor/a.
- Venta a distancia.
- Teleoperador/a (call center).
- Información/atención al cliente.
- Operador de contact-center.
- Administrador de contenidos online.
- Comerciante de tienda.
- Gerente de pequeño comercio.
- Técnico en gestión de stocks y almacén.
- Jefe de almacén.
- Responsable de recepción de mercancías.
- Responsable de expedición de mercancías.
- Técnico en logística de almacenes.