

GRADO MEDIO DE COMERCIO Y MARKETING-ENSEÑANZA DUAL

*La **Formación Profesional Dual** es una nueva modalidad dentro de la formación profesional.*

Los proyectos de FP Dual en el sistema educativo combinan los procesos de enseñanza y aprendizaje en la empresa y en el centro de formación y se caracterizan por realizarse en régimen de alternancia entre el centro educativo y la empresa, con un número de horas o días de estancia de duración variable entre el centro de trabajo y en el centro educativo.

REQUISITOS DE ACCESO

Puedes acceder a un ciclo de **grado medio** cuando reúnas alguno de los siguientes requisitos:

Acceso **directo**:

- Estar en posesión del **título de Graduado en Educación Secundaria Obligatoria** o de un nivel académico superior.
- Estar en posesión de un Título Profesional Básico (Formación Profesional Básica).
- Estar en posesión de un título de Técnico o de Técnico Auxiliar o equivalente a efectos académicos.
- Haber superado el segundo curso del Bachillerato Unificado y Polivalente (BUP).
- Haber superado la prueba de acceso a la Universidad para mayores de 25 años.

Acceso mediante **prueba** (para quienes no tengan alguno de los requisitos anteriores)

- Haber superado la prueba de acceso a ciclos formativos de grado medio (se requerirá tener, al menos, diecisiete años, cumplidos en el año de realización de la prueba).

Al conseguir el Título Oficial de este **Grado Medio en Actividades Comerciales** estarás capacitado para ejecutar las **actividades de distribución y comercialización de bienes y/o servicios**, serás capaz de realizar, entre otras, estas funciones:

- Realizar proyectos de viabilidad y de puesta en marcha y ejercicio por cuenta propia de la actividad de un pequeño negocio de comercio al por menor
- Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los distintos canales de comercialización
- Garantizar el aprovisionamiento del pequeño negocio
- Realizar acciones de comercio electrónico
- Ejecutar las acciones de marketing definidas por la organización comercial en el plan de marketing
- Realizar ventas especializadas de productos y/o servicios
- Adaptarse a las nuevas situaciones laborales originadas por cambios tecnológicos y organizativos en los procesos productivos
- Resolver de forma responsable las incidencias relativas a su actividad

- Aplicar procedimientos de calidad

PLAN DE FORMACIÓN

Los módulos profesionales de este ciclo formativo son los siguientes:

- Marketing en la actividad comercial.
- Gestión de un pequeño comercio.
- Técnicas de almacén.
- Gestión de compras.
- Venta técnica.
- Dinamización del punto de venta.
- Procesos de venta.
- Aplicaciones informáticas para el comercio.
- Servicios de atención comercial.
- Comercio electrónico.
- Inglés.
- Formación y orientación laboral.
- Formación en centros de trabajo.

¿CUÁLES SON LAS SALIDAS PROFESIONALES?

Este profesional ejerce 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.

SALIDAS PROFESIONALES Y PUESTOS DE TRABAJO

Después de estudiar el Módulo de Grado Medio en Actividades Comerciales, los Titulados en el Ciclo Formativo se insertan en el Mercado Laboral en diversas Salidas Profesionales, trabajando en **los departamentos o secciones de comercialización** de cualquier empresa u organización, en distintos sectores.

Los principales puestos de trabajo a los que podrías aspirar una vez obtenido el Título Oficial de **Técnico en Actividades Comerciales** podrían ser:

Trabajar como:

- Vendedor / vendedora.
- Representante comercial.
- Promotor / promotora.
- Televendedor / televendedora.
- Venta a Distancia.

- Teleoperador / teleoperadora (Call - Center).
- Información/atención al cliente.
- Cajera / cajero; reponedor / reponedora.
- Operador / operadora de contact-center.
- Administrador / administradora de contenidos on-line.
- Comerciante de tienda.
- Gerente de pequeño comercio.
- Técnica / técnico en gestión de stocks y almacén.
- Jefa / jefe de almacén.
- Responsable de recepción de mercancías.
- Responsable de expedición de mercancías.
- Técnica / técnico en logística de almacenes.
- Técnica / técnico de información/atención al cliente en empresas.

Seguir estudiando:

- Cursos de especialización profesional
- Otro ciclo de Formación Profesional con la posibilidad de establecer convalidaciones de módulos profesionales de acuerdo a la normativa vigente.
- El Bachillerato en cualquiera de sus modalidades

Equivalencia de títulos:

- Este título equivale al título LOGSE:
- Técnico en Comercio
- Este título equivale al título LEY70:
 - Comercial
 - Auxiliar Comercial
 - Auxiliar de Comercio Interior
 - Recepción y Servicios Turísticos