

Ciclo Formativo de Grado Medio 2000 Horas



**Técnico en
Actividades Comerciales**

Ceifor Estudios

Somos una empresa dedicada a la enseñanza, con una amplia experiencia en el área de la formación y el aprendizaje continuo, que también elabora material didáctico propio.

Ofrecemos **programas formativos** de alta calidad que permiten un óptimo desarrollo académico del alumno. Nuestro espectro de actuación abarca idiomas, formación para el empleo, formación para el desarrollo, apoyo al estudio y preparación para oposiciones estatales, autonómicas y locales. Además, preparamos contenidos educativos para empresas, tanto en papel como en formato interactivo.

Nuestro sistema e-Learning, basado las últimas tecnologías, te permitirá aprender sin desplazarte de casa y con gran flexibilidad horaria para que seas tú quien decida en qué momento del día estudiar. Prestamos seguimiento personalizado a cada alumno, de manera que siempre tendrás a disposición un tutor que evaluará tus progresos y te asesorará si deseas profundizar en los contenidos. Todo ello garantizará que adquieras una experiencia de aprendizaje única.

Nuestro equipo humano está compuesto por especialistas que te guiarán en tu formación teórica y práctica, personal informático que trabaja para adaptarse a las últimas tecnologías del mundo de la enseñanza, profesores que guiarán tu aprendizaje en tu día a día y pedagogos que te orientarán hacia tu futuro.

Más de
6000
nuevos alumnos
cada año.

Hasta un
70%
de los alumnos se
queda trabajando
después de prácticas

Más de
20000
ofertas de empleo
en los últimos años

Más de
3000
Convenios de
colaboración activos



Alianzas y acreditaciones

- **2017 - Premio a la Excelencia Educativa**

Centro de formación CEIFOR ESTUDIOS, ha sido galardonado con el Premio a la Excelencia Educativa 2017.

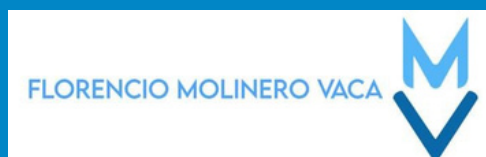
- **2004 - Premio a la Excelencia Educativa**

Centro de formación CEIFOR ESTUDIOS, ha sido galardonado con el Premio a la Excelencia Educativa 2004.

Agencia de Colocación (nº 9900000601)



Centro Colaborador e inscrito de la Junta de Andalucía con número de registro 4372 en el Registro de Centros y Entidades Colaboradoras de Formación Profesional para el Empleo del Servicio Andaluz de Empleo de la Consejería de Empleo con número de Centro 44106 dentro de dicho Registro.



Nuestra Metodología



Formación Online

Puedes ingresar al aula desde cualquier ubicación.



Contenido E-learning

Contenido interactivo y actualizado ideal para el aprendizaje a distancia



Tutores

Contarás con tutores que te acompañarán en el proceso de aprendizaje.



Didactico

Contenido atractivo e innovador para facilitar el aprendizaje Online



Evaluación Continua

Podrás valorar tu aprendizaje al finalizar cada asignatura



Flexible

Estudia a tu ritmo con programas de formación de alta calidad.



¿Por qué Ceifor Estudios?

Bienvenidos al emocionante mundo de CEIFOR ESTUDIOS. El programa de Actividades Comerciales está diseñado para que el alumno adquiera las competencias necesarias para gestionar integralmente establecimientos y procesos de venta. En un mercado dinámico, este ciclo te prepara para liderar tanto el comercio físico como el digital con eficacia y rentabilidad.

Estudiar con nosotros te ofrece ventajas competitivas gracias a nuestro enfoque orientado al mundo laboral:

- **Emprendimiento y Gestión:** Aprenderás a poner en marcha tu propio negocio minorista y a administrar establecimientos comerciales con éxito, cumpliendo siempre con la normativa legal y administrativa vigente.
- **Venta y Comercio Digital:** Te capacitamos en técnicas de venta avanzada y en la gestión de comercio electrónico, manteniendo redes sociales y páginas web para cumplir con los objetivos del plan de marketing digital.
- **Marketing y Atención al Cliente:** Ejecutarás planes de marketing identificando las necesidades del consumidor y gestionarás sistemas de atención al cliente, incluso en inglés, para garantizar su total satisfacción.
- **Eficiencia Tecnológica:** El programa asegura que domines el hardware y software específico para automatizar la gestión comercial, optimizando los tiempos y los recursos de la organización comercial.

A través de esta formación, no solo obtendrás un título, sino que desarrollarás una visión estratégica del comercio, convirtiéndote en un profesional polivalente capaz de potenciar las ventas de cualquier empresa.



Programa formativo

Requisitos de acceso para la prueba libre (no obligatoria para la inserción laboral con nuestra titulación)

Tener alguno de los siguientes títulos:

- Título de Graduado/a en Educación Secundaria Obligatoria o de un nivel académico superior.
- Título Profesional Básico (Formación Profesional de Grado Básico).
- Título de Técnico/a o de Técnico/a Auxiliar o equivalente a efectos académicos.

Haber superado:

- 2º curso del Bachillerato Unificado y Polivalente (BUP).
- 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).
- Prueba de acceso a la Universidad para mayores de 25 años (la superación de las pruebas de acceso a la Universidad para mayores de 40 y 45 años no es un requisito válido para acceder a FP)

Objetivos

- 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, adquiriendo los recursos necesarios y cumpliendo con las obligaciones legales y administrativas conforme a la normativa vigente.
- Administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial, realizando las actividades necesarias con eficacia y rentabilidad, respetando la normativa vigente.
- Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los distintos canales de comercialización, utilizando las técnicas de venta adecuadas a la tipología del cliente y a los criterios establecidos por la empresa.
- Realizar acciones de comercio electrónico manteniendo la página Web de la empresa y los sistemas de comunicación sociales a través de Internet para cumplir con los objetivos de comercio electrónico de la empresa definidos en el plan de marketing digital.
- Realizar la gestión comercial y administrativa del establecimiento comercial utilizando el hardware y software apropiado para automatizar las tareas y trabajos.
- Ejecutar las acciones de marketing definidas por la organización comercial en el plan de marketing identificando las necesidades de productos y/o servicios de los clientes, los factores que intervienen en la fijación de precios, los canales de distribución y las técnicas de comunicación para cumplir con los objetivos fijados por la dirección comercial.
- Ejecutar los planes de atención al cliente, gestionando un sistema de información para mantener el servicio de calidad que garantice el nivel de satisfacción de los clientes, consumidores o usuarios.
- Gestionar en inglés las relaciones con clientes, usuarios o consumidores, realizando el seguimiento de las operaciones para asegurar el nivel de servicio prestado



Programa formativo

Salidas Profesionales y académicas

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:

- Acceso a cualquier Ciclo Formativo de Grado Superior.
- Acceso a Bachillerato en cualquiera de sus modalidades.
- Especialización profesional en el sector comercial.
- Preparación para la obtención de certificaciones oficiales.



Temario

01

Marketing en la actividad comercial

- Identificación del concepto de marketing y sus funciones
- Determinación del proceso de investigación comercial y sistemas de información de marketing (SIM)
- Determinación del método de fijación del precio de venta del producto/servicio
- Selección de la forma y canal de distribución del producto o línea de productos
- Identificación de las acciones y técnicas que integran la política de comunicación
- Secuenciación del proceso de planificación comercial

02

Gestión de un Pequeño Comercio

- Obtención de información sobre iniciativas emprendedoras y oportunidades de creación de una pequeña empresa
- Determinación de la forma jurídica de la empresa y los trámites para su creación y puesta en marcha
- Elaboración de un proyecto de creación de un pequeño comercio
- Elaboración de un plan de inversiones básico
- Planificación de la gestión económica y la tesorería del pequeño comercio
- Gestión de la documentación comercial y de cobro y pago
- Elaboración de un plan para la implantación de un servicio de calidad y proximidad
-



03

Técnicas de almacén

- Planificación de las tareas diarias de las operaciones y flujos de mercancías del almacén
- Aplicación de técnicas de recepción y disposición de mercancías en el almacén
- Determinación de las condiciones de preparación de pedidos y la expedición de la mercancía
- Aplicación de técnicas de gestión de stocks de mercancías
- Programación de las actividades del personal del almacén
- Manejo de aplicaciones informáticas de gestión y organización de almacenes
- Aplicación de la normativa de seguridad, higiene y prevención de riesgos laborales en el almacén

04

Gestión de Compras

- Determinación de las necesidades de compra de un pequeño establecimiento comercial
- Realización de planes de aprovisionamiento de mercaderías
- Tramitación de la documentación de compra de mercaderías
- Gestión y control del proceso de recepción de pedidos
- Comprobación de la idoneidad de la rentabilidad del surtido implantado en el establecimiento comercial
- Realización de la gestión de compraventa de un establecimiento comercial



05

Venta Técnica

- Elaboración de ofertas comerciales de productos industriales
- Confección de ofertas comerciales de servicios
- Realización de actividades propias de la venta de productos tecnológicos
- Preparación de acciones promocionales de bienes inmuebles
- Desarrollo de actividades relacionadas con la venta de productos de alta gama
- Desarrollo de actividades relacionadas con el proceso de venta de inmuebles
- Desarrollo de actividades de telemarketing

06

Dinamización del punto de Venta

- Organización de la superficie comercial
- Colocación, exposición y reposición de los productos en la zona de venta
- Realización de publicidad en el lugar de venta
- Realización de escaparates y cuidado de elementos exteriores
- Determinación de acciones promocionales
- Aplicación de métodos de control de acciones de merchandising

07

Proceso de Venta

- Identificación del proceso de decisión de compra del consumidor
- Definición de las funciones y perfil de los vendedores
- Organización del proceso de venta
- Desarrollo de entrevistas de venta
- Formalización del contrato de compraventa y otros contratos afines
- Gestión de la documentación comercial y de cobro de las operaciones de venta
- Determinación de los precios y el importe de las operaciones de venta



08

Aplicaciones informáticas para el comercio

- Manejo de la maquinaria y los programas habituales en el comercio
- Utilización de la red Internet
- Confección de materiales gráficos
- Empleo de aplicaciones informáticas de uso general en el comercio
- Realización de cálculos matemáticos con hoja de cálculo y tratamiento de datos con gestores de bases de datos
- Realización de la facturación electrónica y otras tareas administrativas, de forma telemática

09

Servicios de Atención Comercial

- Desarrollo de actividades de atención/información al cliente
- Utilización de técnicas de comunicación en situaciones de atención al cliente
- Organización de la información relativa a la relación con los clientes
- Identificación de los organismos e instituciones de protección y defensa del consumidor y usuario
- Realización de la tramitación de quejas y reclamaciones del cliente/consumidor
- Colaboración en la ejecución del plan de calidad y mejora del servicio de atención al cliente/consumidor/usuario

10

Comercio Electrónico

- Aplicación de las directrices del plan de marketing digital
- Realización de acciones de compraventa online
- Realización del mantenimiento de la página web
- Establecimiento de relaciones con otros usuarios de la red
- Utilización de entornos Web 2.0



11

Inglés Profesional

Análisis de mensajes orales.

- Comprensión de mensajes profesionales y cotidianos.

Interpretación de mensajes escritos.

- Comprensión de mensajes, textos, artículos básicos profesionales y cotidianos.
- Relaciones lógicas.
- Relaciones temporales.

Producción de mensajes orales.

- Registros utilizados en la emisión de mensajes orales.
- Terminología específica del sector.
- Recursos gramaticales.
- Otros recursos lingüísticos. Gustos y preferencias, sugerencias, argumentaciones, instrucciones.
- Fonética. Sonidos y fonemas vocálicos y sus combinaciones y sonidos y fonemas consonánticos y sus agrupaciones.
- Marcadores lingüísticos de relaciones sociales, normas de cortesía y diferencias de registro.
- Mantenimiento y seguimiento del discurso oral.

Emisión de textos escritos.

- Expresión y cumplimentación de mensajes y textos profesionales y cotidianos.
- Relaciones lógicas.
- Relaciones temporales.
- Coherencia textual

Identificación e interpretación de los elementos culturales más significativos de los países de lengua extranjera (inglesa)

- Valoración de las normas socioculturales y protocolarias en las relaciones internacionales.
- Uso de los recursos formales y funcionales en situaciones que requieren un comportamiento socioprofesional con el fin de proyectar una buena imagen de la empresa.



12

Formación y Orientación Laboral

- Búsqueda activa de empleo.
- Gestión del conflicto y equipos de trabajo:
- Contrato de trabajo
- Seguridad Social, empleo y desempleo
- Evaluación de riesgos profesionales
- Planificación de la prevención de riesgos en la empresa
- Aplicación de medidas de prevención y protección en la empresa:

13

Formación en Centros de Trabajo

- Este módulo profesional contribuye a completar las competencias de este título y los objetivos generales del ciclo, tanto aquellos que se han alcanzado en el centro educativo, como los que son difíciles de conseguir en el mismo.



Técnico en Actividades Comerciales

Más información:
www.ceiforestudios.com