

Cicle Formatiu de Grau Mitjà

Activitats Comercials



**Possibilitat FP Dual
Intensiva**

Projecte Erasmus+

FAMÍLIA PROFESSIONAL

Comerç i Màrqueting

CURSOS

2 Cursos Acadèmics
(2000 hores)

HORARI DEL CURS

De dilluns a divendres (matí)

TITULACIÓ OBTINGUDA

Tècnic/a en Activitats
Comercials

Aquests estudis formen i capaciten l'alumnat per poder gestionar un petit establiment comercial, aplicant les normes de qualitat i seguretat establertes i respectant la legislació vigent. A més a més, aprendrà tècniques de venda, a organitzar el punt de venda, a gestionar el magatzem i a garantir una correcta i positiva atenció al client.

CARACTERÍSTIQUES

PERFIL PROFESSIONALITZADOR

El CFGM d'Activitats Comercials aporta els coneixements, les destreses i les actituds que permeten una qualificació útil per poder accedir al mercat laboral, així com aquelles eines per al desenvolupament i creixement personal.

TRACTE PERSONALITZAT

Tractar l'alumnat com a únic ens permet adaptar-nos a les seves inquietuds, necessitats i característiques per tal d'afavorir i potenciar les seves competències i habilitats.

INNOVACIÓ

Utilitzar metodologies, instruments i tecnologies innovadores suposa una millora continua del nostre alumnat, formant-los i preparant-los per a la inserció al món laboral.

COORDINACIÓ ENTRE CENTRES I EMPRESES

Els Cicles Formatius disposen d'una coordinació entre centres educatius i teixit empresarial, adaptant-se a aquelles situacions laborals que es desenvolupin en el present i que es donaran en el futur.

SORTIDES ACADÈMIQUES I PROFESSIONALS

- Venedor/a
- Representant comercial
- Promotor/a
- Gerent de petit establiment
- Responsable de recepció i expedició de mercaderies
- Teleoperador/a (*call center*)
- Tècnic de logística de magatzems
- Cap de magatzem

COM POTS ACCEDIR-HI?

- Tenir el títol de Graduat en Educació Secundària (ESO)
- Disposar del títol d'FP 1
- Tenir aprovat 2n de BUP
- Tenir superat un altre Cicle Formatiu de Grau Mitjà (Títol de Tècnic)
- Haver superat el curs d'accés CAM
- Tenir 17 anys i superar una prova d'accés
- Haver superat els mòduls obligatoris d'un PQPI/PFI

PLA D'ESTUDIS

MÒDUL	DINAMITZACIÓ DEL PUNT DE VENDA Realitzar activitats d'animació del punt de venda en establiments, tot utilitzant les tècniques d'aparadorisme per organitzar l'espai comercial i gestionar l'àrea d'exposició. També s'aprendrà a aplicar tècniques de marxandatge per a l'acció promocional del negoci, d'acord amb els objectius establerts en el pla de comercialització de l'empresa.
MÒDUL	GESTIÓ DE COMPRES Preveure les necessitats de compra de l'establiment i garantir la disponibilitat de l'estoc amb la finalitat de satisfer la demanda dels/de les client/es i/o consumidor/es i mantenir els estàndars de qualitat del servei.
MÒDUL	GESTIÓ D'UN PETIT COMERÇ Identificar les variables econòmiques i comercials que condicionen l'activitat, la dimensió, la situació i l'organització funcional d'un establiment comercial.
MÒDUL	PROCESSOS DE VENDA Realitzar la venda de productes i/o serveis al/a consumidor/a, intermediaris, empreses i organitzacions mitjançant diversos canals de comercialització. Utilitzar les tècniques de venda adequades a cada tipologia de clients.
MÒDUL	SERVEIS D'ATENCIÓ COMERCIAL Atenció presencial i telefònica al client. Atenció per escrit al client i serveis al consumidor.
MÒDUL	TÈCNiques DE MAGATZEM Identificar i analitzar les tècniques i mètodes d'organització, recepció, expedició, emmagatzematge i inventari de productes en funció de la seva tipologia i assignar els recursos humans i materials necessaris per a l'organització del magatzem.
MÒDUL	VENDA TÈCNICA Adquirir les competències necessàries per a la venda especialitzada de serveis, productes comercials, industrials, primaris i immobiliaris, adaptant els arguments de venda a les peculiaritats específiques del producte.
MÒDUL	ANGLÈS PROFESSIONAL Adquirir la comprensió i fluïdesa lingüística necessària per utilitzar l'anglès tècnic i professional en l'àmbit de l'activitat comercial, tant de manera oral com escrita.
MÒDUL	APLICACIONS INFORMÀTIQUES PER AL COMERÇ Desenvolupar les habilitats per a l'ús de la tecnologia digital i eines d'ofimàtica i tractament de la imatge.
MÒDUL	COMERÇ ELECTRÒNIC Realitzar accions de comerç electrònic, mantenint la pàgina web de l'empresa i els sistemes socials de comunicació a través d'Internet.
MÒDUL	MÀRQUETING EN L'ACTIVITAT COMERCIAL Executar les accions de màrqueting definides per l'organització comercial en el pla de màrqueting.
MÒDUL	ITINERARI PERSONAL PER A L'OCUPABILITAT I I II Desenvolupar habilitats i capacitats transversals, d'orientació laboral i emprenedoria, incloent l'emprenedoria col·lectiva en economia social, així com el coneixement dels drets laborals, per al coneixement dels sectors productius i per la maduresa professional.
MÒDUL	PROJECTE INTERMODULAR Aplicant tots els coneixements adquirits en el diferents mòduls, l'alumnat elaborarà un projecte de llançament d'un nou producte al mercat, amb tot el disseny del pla de comercialització.
MÒDUL	SOSTENIBILITAT APLICADA AL SISTEMA PRODUCTIU Desenvolupar coneixements i competències en economia verda, sostenibilitat i impacte ambiental de l'activitat.
MÒDUL	CATALÀ PROFESSIONAL Adquirir la comprensió i fluïdesa lingüística necessària per utilitzar el català tècnic i professional en l'àmbit de l'activitat comercial, tant de manera oral com escrita.
MÒDUL	DIGITALITZACIÓ APLICADA ALS SECTORS PRODUCTIUS Desenvolupar coneixements i competències bàsiques en digitalització i les condicions en què aquesta indueix modificacions en els processos productius del sector corresponent.
MÒDUL	MÒDUL OPTATIU