

CENTRO INTEGRADO DE FORMACIÓN PROFESIONAL CIUDAD DE LEÓN



FORMACIÓN PROFESIONAL BÁSICA

Título Profesional Básico en Servicios Administrativos
Título Profesional Básico en Cocina y Restauración
Título Profesional Básico en Peluquería y Estética

CICLOS FORMATIVOS DE GRADO MEDIO

Gestión Administrativa
Actividades Comerciales
Cocina y Gastronomía
Servicios en Restauración
Estética y Belleza
Peluquería y Cosmética Capilar

CICLOS FORMATIVOS DE GRADO SUPERIOR

Administración y Finanzas
Asistencia a la Dirección
Gestión de Ventas y Espacios Comerciales
Comercio Internacional
Transporte y Logística
Guía, Información y Asistencias Turísticas
Dirección de Cocina
Dirección de Servicios en Restauración
Estética Integral y Bienestar

INFORMACIÓN Y MATRÍCULA

c/ La Torre, 7 . 24002 León Tfno.:
987 276 281 . Fax: 987 220 581
correo@cifpciudaddeleon.org
www.cifpciudaddeleon.org

CICLOS FORMATIVOS DE HOSTELERÍA Y TURISMO
Complejo San Cayetano, pabellón Virgen María
Crta. de Carbajal, s/n
987 876 062

actividad adescom erciales

ACTIVIDADES COMERCIALES
CICLO FORMATIVO DE GRADO MEDIO



¿QUÉ VOY A APRENDER Y HACER?

- 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.

AL FINALIZAR MIS ESTUDIOS, ¿QUÉ PUEDO HACER?

Trabajar como: Vendedor/a, Representante comercial, Promotor/a, Televendedor/a, Venta a Distancia, Teleoperador/a (Call - Center), Información/ atención al cliente, Cajero/a; reponedor/a, Operador/a de contact-center, Administrador/a de contenidos on-line, 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/a en logística de almacenes, Técnico/a de información/atención al cliente en empresas.

¿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.

¿CUÁL ES LA DURACIÓN DEL CICLO FORMATIVO?

Dos cursos académicos, de los cuales el último trimestre del segundo curso corresponde al módulo profesional de Formación en Centros de Trabajo.

¿CUÁLES SON LOS REQUISITOS DE ACCESO?

- De forma directa cuando tengas alguno de estos estudios:
 - Título de Graduado en Educación Secundaria Obligatoria.
 - Otros estudios equivalentes a efectos académicos.
- Mediante una prueba de acceso al ciclo formativo. Para presentarte tienes que tener al menos 17 años en el año que se realiza la prueba. Existen exenciones parciales de la prueba según la Orden EDU/528/2009, de 5 de marzo. Quienes tengan superada la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años están exentos de hacer la prueba de acceso.
- Si tienes otros estudios post-obligatorios es conveniente que consultes las posibles convalidaciones existentes.

¿QUÉ MÓDULOS PROFESIONALES VOY A ESTUDIAR?

1º curso		2º curso	
Módulo profesional	Horas totales / horas semanales	Módulo profesional	Horas totales / horas semanales
Marketing en la actividad comercial	165 / 5	Gestión de un pequeño comercio	168 / 8
Gestión de compras	132 / 4	Técnicas de almacenamiento	147 / 7
Dinamización del punto de venta	198 / 6	Venta técnica	105 / 5
Procesos de ventas	132 / 4	Servicios de atención comercial	105 / 5
Aplicaciones informáticas para el comercio	132 / 4	Comercio electrónico	105 / 5
Formación y orientación laboral	99 / 3	Formación en centros de trabajo	380
Inglés	132 / 4		

¿QUÉ PUEDO SEGUIR ESTUDIANDO?

- Otros Ciclos de grado medio
- Superada la prueba de acceso, Ciclos Formativos de grado superior
- Bachillerato

¿DÓNDE PUEDO OBTENER MÁS INFORMACIÓN?

www.todofp.es
www.educacyl.es

