CICLO FORMATIVO DE GRADO BÁSICO

TÍTULO BÁSICO PROFESIONAL EN SERVICIOS COMERCIALES

¿QUÉ VOY A HACER?

La competencia general del título consiste en realizar operaciones auxiliares de comercialización, «merchandising» y almacenaje de productos y mercancías, así como las operaciones de tratamiento de datos relacionadas, siguiendo protocolos establecidos, criterios comerciales y de imagen, operando con la calidad indicada, observando las normas de prevención de riesgos laborales y protección medioambiental correspondientes y comunicándose de forma oral y escrita en lengua castellana, así como en alguna lengua extranjera.

¿QUÉ REQUISITOS HAY QUE TENER PARA ESTUDIAR FORMACIÓN PROFESIONAL BÁSICA EN SERVICIOS COMERCIALES?

Para acceder a estos estudios en la Comunidad Autónoma Canaria debe cumplir los siguientes requisitos:

- Tener cumplidos quince años, o cumplirlos durante el año natural en curso, y no superar los diecisiete años de edad en el momento del acceso, ni durante el año natural en curso.
- Haber cursado el primer ciclo de Educación Secundaria Obligatoria o, excepcionalmente, haber cursado el segundo curso de Educación Secundaria Obligatoria.
- Haber sido propuesto por el equipo docente, a los padres, madres o tutores legales para la incorporación a un ciclo de Formación Profesional Básica.

¿PARA QUÉ SIRVE ESTUDIAR ESTE TÍTULO?

Un Título Básico Profesional tiene tanto un valor académico como profesional.

- Académicamente, el título Profesional Básico permite acceder a cualquier ciclo de grado medio teniendo preferencia para acceder a los títulos relacionados con la familia profesional.
- Profesionalmente el título Profesional Básico tiene los mismos efectos laborales que un título en Educación Secundaria Obligatoria (ESO) y capacita para llevar a cabo funciones de nivel básico de prevención de riesgos laborales.
- Asimismo, los alumnos y alumnas que obtengan un título de Formación Profesional de Grado Básica podrán obtener el título de Graduado en Educación Secundaria Obligatoria, siempre que, en la evaluación final del ciclo formativo, el equipo docente considere que han alcanzado los objetivos de la Educación Secundaria Obligatoria y adquirido las competencias correspondientes.

AL FINALIZAR MIS ESTUDIOS ¿DE QUÉ PUEDO TRABAJAR?

Auxiliar de promoción de ventas.
Operario/a de pedidos.
Auxiliar de dependiente de comercio.
Carretillero/a de recepción y expedición.
Auxiliar de animación del punto de venta.
Contador/a de recepción y expedición.
Auxiliar de venta.
Operario/a de logística.
Empleado/a de reposición.
Operador/a de cobro o Cajero/a.
Auxiliar de información.

PLAN DE FORMACIÓN

NIVEL	CÓDIGO	MÓDULOS	HORAS
1º	TNH	Técnicas básicas de merchandising.	7
1º	PVP	Preparación de pedidos y venta de productos	2
1º	PXE	Prevención y salud laboral	1
1º	TFS	Tratamiento informático de datos	7
1º	MXT	Matemáticas y ciencias aplicadas I	4
1º	TUO	Tutoría	1
1º	CYS	Lengua castellana y ciencias sociales I	4
1º	LE2	Lengua extranjera de iniciación Profesional I	2
1º	ABT	Actividad física y bienestar emocional	2
2º	NCI	Atención al cliente	3
2º	AIE	Aplicaciones básicas de informática	7
2º	OEJ	Operaciones auxiliares de almacenaje	5
2º	MXT	Matemáticas aplicadas y Ciencias aplicadas	7
2º	TUO	Tutoría	1
2º	LE1	Lengua castellana y Ciencias sociales	5
2º	LE2	Lengua extranjera de iniciación profesional	2
2º	FCT	Formación en centros de trabajo	230

NORMATIVA

Título: Real Decreto 127/2014, de 28 de febrero
https://www.boe.es/boe/dias/2014/03/05/pdfs/BOE-A-2014-2360.pdf
Currículo MEFP: Orden ECD/1030/2014, de 11 de junio
https://www.boe.es/boe/dias/2014/06/18/pdfs/BOE-A-2014-6431.pdf

CICLO FORMATIVO DE GRADO MEDIO

TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES

COMPETENCIA PROFESIONAL

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.

IDENTIFICACIÓN

El título de Técnico en Actividades Comerciales queda identificado por los siguientes elementos:

- Denominación: Actividades Comerciales.
- Nivel: Formación Profesional de Grado Medio.
- Duración: 2.000 horas.
- Familia Profesional: Comercio y Marketing.
- Referente en la Clasificación Internacional Normalizada de la Educación: CINE-3

REQUISITOS DE ACCESO

- Título de Graduado en Educación Secundaria Obligatoria.
- Título de Formación Profesional Básica.
- Título de Técnico Auxiliar o Técnico.
- Máximo dos materias pendientes de los dos primeros cursos de BUP o el segundo curso del primer Ciclo Experimental de Reforma de las Enseñanzas Medias.
- Haber superado, de las enseñanzas de Artes Aplicadas y Oficios Artísticos, el tercer curso del plan de 1963 o el segundo de comunes experimental.
- Haber superado otros estudios declarados equivalentes a efectos académicos con alguno de los anteriores.
- Superar la Prueba de acceso a ciclos formativos de grado medio.

AL FINALIZAR MIS ESTUDIOS ¿QUÉ PUEDO HACER?

- TRABAJAR EN LOS SIGUIENTES PUESTOS:

- Vendedor
- Televendedor/a
- Vendedor/a técnico/a
- Teleoperador/a (call center).
- Representante comercial.
- Información/atención al cliente
- Orientador/a comercial.
- Cajero/a o reponedor/a.
- Promotor/a.- Operador de contact-center.
- Venta a distancia.
- Televendedor/a.
- Comerciante de tienda.
- Gerente de pequeño comercio.
- Técnico en logística de almacenes.
- Jefe de almacén.
- Técnico en gestión de stocks y almacén.
- Administrador de contenidos online
- Responsable de recepción de mercancías.
- Responsable de expedición de mercancías

- SEGUIR ESTUDIANDO

- Tiene acceso directo a ciclos de Grado Superior.
- Otro ciclo de Formación Profesional de GradoMedio con la posibilidad de establecer convalidaciones de módulos de acuerdo a la normativa vigente.
- El Bachillerato en cualquiera de sus modalidades.

PLAN DE FORMACIÓN

NIVEL	CÓDIGO	MÓDULOS	HORAS
1º	MRG	Marketing en la actividad comercial	5
1º	FOL	Formación y orientación laboral	3
1º	GIN	Gestión de compras.	3
1º	LNT	Inglés	5
1º	DNA	Dinamización del punto de venta.	5
1º	PVN	Procesos de venta.	5
1º	AAN	Aplicaciones informáticas para el comercio	4
2º	SRA	Servicios de atención comercial.	3
2º	OME	Comercio electrónico.	4
2º	CSN	Técnicas de almacén.	4
2º	GEQ	Gestión de un pequeño comercio.	5
2º	VEA	Venta Técnica	4
2º	TUT	TUTORÍA FCT	2
2º	FCT	Formación en centro de trabajo	346
2º	ITG	Integración	64

NORMATIVA

TítTítulo: Real Decreto 1688/2011, de 18 de noviembre, por el que se establece el título de Técnico en Actividades Comerciales y se fijan sus enseñanzas mínimas.
http://boe.es/boe/dias/2011/12/27/pdfs/BOE-A-2011-20275.pdf

Currículo MEFP: Orden ECD/73/2013, de 23 de enero por la que se establece el currículo del ciclo formativo de grado medio correspondiente al título de Técnico en Actividades Comerciales
http://www.boe.es/boe/dias/2013/01/31/pdfs/BOE-A-2013-955.pdf

CICLO FORMATIVO DE GRADO MEDIO A DISTANCIA

TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES

COMPETENCIA GENERAL

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.

ASISTENCIA A CLASE PARA REALIZAR LAS PRÁCTICAS PRESENCIALES

Obligatoria sólo 1 dia a la semana, en horario de 18:15 a 22:50.
Tutorías voluntarias presenciales y on line

REQUISITOS DE ACCESO

- Estar en posesión de una titulación de técnico de grado medio.
- Estar en posesión del título de bachiller o título equivalente. (COU o PREU)
- Estar en posesión del título de técnico superior o título equivalente, técnico especialista (FPII)
- Estar en posesión de una titulación universitaria o equivalente.
- En caso de no poseer ninguna de estas titulaciones, se podrá acceder mediante la superación de una prueba de acceso.

AL FINALIZAR MIS ESTUDIOS ¿QUÉ PUEDO HACER?

- TRABAJAR EN LOS SIGUIENTES PUESTOS:

- Vendedor
- Televendedor/a
- Vendedor/a técnico/a
- Teleoperador/a (call center).
- Representante comercial.
- Información/atención al cliente
- Orientador/a comercial.
- Cajero/a o reponedor/a.
- Promotor/a.- Operador de contact-center.
- Venta a distancia.
- Televendedor/a.
- Comerciante de tienda.
- Gerente de pequeño comercio.
- Técnico en logística de almacenes.
- Jefe de almacén.
- Técnico en gestión de stocks y almacén.
- Administrador de contenidos online
- Responsable de recepción de mercancías.
- Responsable de expedición de mercancías

- 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.

PLAN DE FORMACIÓN

CURSO	Código MEC	DENOMINACIÓN DEL MÓDULO	Prácticas: Presenciales obligatorias	Prácticas: No presenciales / telemáticas (obligatorias alumnado)	Apoyo Telemático (obligatorias docente)	Tutorías teóricas básicas	Total (1)	Autoaprendizaje (2)	TOTAL HORAS TÍTULO (1+2)
Primero		Bloque de formación inicial**	10	10	10	30	-	-	
	1227	Gestión de un pequeño comercio	35	31	32	98	70	168	
	1228	Técnicas de almacén	30	26	28	84	42	126	
	1229	Gestión de compras	20	16	16	52	44	96	
	1231	Dinamización del punto de venta	34	27	30	91	69	160	
	1232	Procesos de venta	34	27	30	91	69	160	
	1236	Formación y orientación laboral	20	16	16	52	44	96	
		DURACIÓN TOTAL DEL PRIMER CURSO	**173**	**143**	**152**	**468**	**338**	**806**	
Segundo	1226	Marketing en la actividad comercial	40	25	26	91	69	160	
	1230	Venta técnica	25	29	30	84	42	126	
	1233	Aplicaciones informáticas para el comercio	35	26	22	83	45	128	
	1234	Servicios de atención comercial	15	17	20	52	32	84	
	1235	Comercio electrónico	25	29	30	84	42	126	
	0156	Inglés*	30	25	30	85	75	160	
		DURACIÓN TOTAL DEL SEGUNDO CURSO	**170**	**151**	**158**	**479**	**305**	**784**	
Tercero		Integración	25	10	10	45	19	64	
	1237	Formación en centros de trabajo	-	-	-	346	-	346	
		DURACIÓN TOTAL DEL TERCER CURSO	**25**	**10**	**10**	**391**	**19**	**410**	
		DURACIÓN TOTAL DEL CICLO FORMATIVO	**368**	**304**	**320**	**1338**	**662**	**2000**	

*Módulos transversales a otros títulos de Formación Profesional
**No computable en horas totales

NORMATIVA

Resolución de 23 de septiembre de 2020, por la que se dictan instrucciones para la organización y funcionamiento de la oferta de Formación Profesional Semipresencial en la Comunidad Autónoma de Canarias, a partir del curso 2020-2021.
http://www.gobiernodecanarias.org/boc/2020/204/005.html
Resolución de la Dirección General de Formación Profesional y Educación de adultos por la que se dictan instrucciones para la organización de las enseñanzas de formación profesional de sistema educativo reguladas por la ley orgánica 2/2006, de 3 mayo, de Educación, en la comunidad autónoma de Canarias a partir del curso académico 2012-2013
https://www.gobiernodecanarias.org/cmsweb/export/sites/educacion/web/formacion_profesional/galerias/descargas Resolución Instrucciones Organización Ciclos LOE.pdf.

CICLO FORMATIVO DE GRADO SUPERIOR

TÉCNICO SUPERIOR EN GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES

COMPETENCIA PROFESIONAL

La competencia general de este título consiste en gestionar las operaciones comerciales de compraventa y distribución de productos y servicios, y organizar la implantación y animación de espacios comerciales según criterios de calidad, seguridad y prevención de riesgos, aplicando la normativa vigente.

IDENTIFICACIÓN

El título de Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales queda identificado por los siguientes elementos:

- Denominación: Gestión de Ventas y Espacios Comerciales
- Nivel: Formación Profesional de Grado Superior
- Duración: 2.000 horas.
- Familia Profesional: Comercio y Marketing.

1. Referente en la Clasificación Internacional Normalizada de la Educación: CINE-5 b.

- Nivel del Marco Español de Cualificaciones para la educación superior: Nivel 1 Técnico Superior

REQUISITOS DE ACCESO

- Estar en posesión del título de Bachiller.
- Estar en posesión del título de Bachillerato Unificado Polivalente.
- Haber superado el segundo curso de cualquier modalidad de Bachillerato Experimental.
- Haber superado el curso de de orientación universitaria o preuniversitario.
- Estar en posesión del título de Técnico en Formación Profesional.
- Estar en posesión del título de Técnico Especialista, Técnico Superior o equivalente a efectos académicos.
- Estar en posesión de una titulación universitaria o equivalente.
- Haber superado la prueba de acceso a ciclos formativos de grado superior (se requerirá tener, al menos, 19 años cumplidos en el año de realización de la prueba, o 18 años si se tiene un título de grado medio).
- Haber superado la prueba de acceso a la Universidad para mayores de 25 años.

AL FINALIZAR MIS ESTUDIOS ¿QUÉ PUEDO HACER?

- TRABAJAR EN LOS SIGUIENTES PUESTOS:

- Jefe de ventas.
- Representante comercial.
- Agente comercial.
- Encargado de tienda.
- Encargado de sección de un comercio.
- Vendedor técnico.
- Coordinador de comerciales.
- Supervisor de telemarketing
- Merchandiser.
- Escaparatista comercial.
- Diseñador de espacios comerciales.
- Responsable de promociones punto de venta.
- Especialista en implantación de espacios comerciales.

PLAN DE FORMACIÓN

NIVEL	CÓDIGO	MÓDULOS	HORAS
1º	MRD	Marketing Digital	5
1º	IVE	Investigación Comercial	4
1º	POL	Políticas de Marketing	6
1º	GII	Gestión económica y financiera de la empresa	6
1º	FOL	Formación y orientación laboral	3
1º	LNT	Inglés	4
1º	TUO	Tutoría	2
2º	EPT	Escaparatismo y diseño de espacios comerciales	3
2º	LOD	Logística de almacenamiento	4
2º	LOP	Logística de aprovisionamiento	4
2º	GIP	Gestión de productos y promociones en el punto de venta	3
2º	OGQ	Organización de equipo de ventas	3
2º	TVT	Técnicas de venta y negociación	4
2º	FCT	Formación en centros de trabajo	346
2º	PGV	Proyecto de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales	64

ACCESO A LA UNIVERSIDAD

Los alumnos que superen un ciclo de Formación Profesional de grado superior recibirán el título de Técnico Superior de la correspondiente profesión, que les permitirá el acceso directo a los estudios universitarios de grado sin necesidad de realizar la Evaluación de Bachillerato para Acceso a la Universidad (EBAU). No obstante, si se precisa de una nota alta para obtener plaza en determinados estudios, podrá hacer de manera voluntaria la prueba específica de la EBAU para poder subir esta nota.

NORMATIVA

TítTítulo: Real Decreto 1573/2011 de 4 de noviembre por el que se establece el Título de Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales y se fijan sus enseñanzas mínimas.
http://boe.es/boe/dias/2011/12/13/pdfs/BOE-A-2011-19438.pdf