¿Qué voy a estudiar?

PRIMER CURSO:

Marketing en la actividad comercial. 5 h.
Gestión de compras. 4 h.
Dinamización del punto de venta. 6 h.
Procesos de venta. 4 h.
Aplicaciones informáticas para el comercio. 4 h.
Formación y orientación laboral. 3 h.
Inglés. 4 h.

SEGUNDO CURSO:

Gestión de un pequeño comercio. 8 h.
Técnicas de almacén. 7 h.
Venta técnica. 5 h.
Servicios de atención comercial. 5 h.
Comercio electrónico. 5 h.

Formación en centros de trabajo. 380 h.

Junta de Castilla y León

UNIÓN EUROPEA
FONDO SOCIAL EUROPEO

Europa impulsa nuestro crecimiento

ies castilla

FP Comercio y Marketing

CICLO FORMATIVO DE GRADO MEDIO

ACTIVIDADES COMERCIALES

2000 horas

I.E.S. CASTILLA

MÁS INFORMACIÓN Y MATRÍCULA EN I.E.S. CASTILLA
C/ Alonso Velázquez s/n 42003 Soria - Tlf.: 975 22 12 83
www.iescastilla.centros.educa.jcyl.
42002707@educa.jcyl.es

REQUISITOS DE ACCESO

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)

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).

¿QUÉ VOY A APRENDER Y HACER?

+ Desarrollar actividades de distribución y comercialización de bienes y/o servicios, y gestionar un pequeño establecimiento comercial, aplicando las normas de calidad y seguridad establecidas y respetando la legislación vigente.

EMPRESAS COLABORADORAS FCT

E.Leclerc Soria

forum sport

perfumerías if

GRUPOCORTEFIEL

CORTEFIEL Pedro del Hierro SPRINGFIELD women'secret FIFTY FACTORY

juguettos® el país de siempre jugar®

COMERCIAL GOLLUM Tienda Online disfracessoria.com

BLUE COAT

SIMPLY supermercados

SALIDAS PROFESIONALES

+ 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.

¡¡380 horas de prácticas en las mejores empresas del sector!!

¿SEGUIR ESTUDIANDO?

+ Ciclo de Formación Superior de Grado Superior.
+ Otro ciclo de Formación Profesional de Grado Medio con la posibilidad de establecer convalidaciones de módulos profesionales de acuerdo a la normativa vigente.
+ El Bachillerato en cualquiera de sus modalidades.

ACTIVIDADES QUE SE REALIZAN

+ Visitas a empresas del sector y asistencias a ferias.
+ Charlas con profesionales del sector.
+ Asesoramiento sobre autoempleo.
+ FCT Erasmus +.
+ Bolsa de empleo.