

Actividades Comerciales

Competencia Profesional

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.

Salidas Profesionales

- Vendedor. Vendedor/a técnico/a.
- Representante comercial. Orientador/a comercial.
- Promotor/a.
- Televendedor/a. Venta a distancia. Teleoperador/a.
- Información/atención al cliente.
- Cajero/a o reponedor/a. Operador de contact-center.
- Administrador de contenidos online.
- Comerciante de tienda, ...

Titulación
Duración
Acceso directo

TÉCNICO/A EN ACTIVIDADES COMERCIALES

2 Cursos.

Título de Graduado en Educación Secundaria.

Formación en empresa (1º - 128h / 2º - 480h. min.): La formación se realizará en empresas del entorno. Cada alumno/a contará con un tutor/a en el Instituto y un instructor/a en la empresa, que realizarán un seguimiento exhaustivo de la formación.

Posibilidad de realizar prácticas en empresas de otros países gracias a becas Erasmus+.

Módulos	Contenidos
Marketing en la actividad comercial (1º - 5h.)	Funciones del marketing en la empresa. Clasificación de los productos. Fijación de precios. Distribución comercial.
Gestión pequeño comercio (2º - 4h.)	Creación y gestión de un pequeño comercio –Empresaula–.
Técnicas de almacén (2º - 3h.)	Recepción, colocación y gestión de las mercancías en el almacén. Preparación de pedidos y expedición de la mercancía.
Gestión de compras (1º - 3h.)	Determinación de las necesidades de compra de un pequeño establecimiento comercial. Realización de la gestión de compraventa. Terminal Punto Venta.
Venta técnica (2º - 4h.)	Elaboración y confección de ofertas comerciales. Realización de actividades relacionadas con la venta de productos.
Dinamización punto de venta (2º - 5h.)	Organización de la superficie comercial. Colocación, exposición y reposición de los productos. Realización de publicidad, escaparates y acciones promocionales en el punto de venta.
Procesos de venta (1º - 5h.)	Identificación de los distintos tipos de consumidores, así como de sus necesidades. Funciones de los vendedores. Organización del proceso de venta y formalización de contratos. Gestión de la documentación comercial y de cobro de las operaciones de venta.
Aplicaciones informáticas para el comercio (1º - 5h.)	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 folletos, carteles...
Servicios atención comercial (2º - 3h.)	Desarrollo de actividades de atención/información al cliente. Tramitación de quejas y reclamaciones.
Comercio electrónico (2º - 4h.)	Realización de acciones de compraventa online. Utilización de entornos Web 3.0.
Inglés Profesional (1º - 5h.)	Comprensión de información profesional contenida en textos escritos sencillos. Producción de mensajes orales y escritos sencillos, claros y estructurados, participando como agente activo en conversaciones profesionales.
Itinerario Personal Empleabilidad I (1º - 4h.)	Identificación de las características del sector y definición de los puestos de trabajo. Prevención de riesgos laborales. Análisis de las condiciones laborales. Proceso de inserción laboral y aprendizaje a lo largo de la vida.
Itinerario Personal Empleabilidad II (2º - 3h.)	Procesos selectivos de empleo. Competencias personales, sociales y emocionales. Habilidades emprendedoras. Ideas de emprendimiento. Proyecto emprendedor.
Digitalización Sectores Productivos (2º - 3h.)	Economía lineal y circular. Cuarta y quinta revolución industrial. Cloud y sistemas conectados. Características de los sistemas de producción. Elaboración de un plan de transformación de una empresa clásica del sector basada en economía lineal al concepto 5.0.
Sostenibilidad Sistema Productivo (2º - 2h.)	Agenda 2030 de Naciones Unidas y los Objetivos de Desarrollo Sostenible. Agenda FP Euskadi Basque Country 2030. Retos ambientales y sociales. Criterios de sostenibilidad en el desempleo profesional y personal. Productos y servicios responsables. Actividades sostenibles. Análisis de planes de sostenibilidad.
Optativas (2º - 4h.)	Módulos optativos por definir.
Proyecto Intermodular (2º - 50h.en total)	Caracterización de las empresas del sector atendiendo a su organización y al tipo de producto o servicio que ofrecen. Planteamiento de soluciones a las necesidades del sector. Planificación y seguimiento de la ejecución de las actividades propuestas. Presentación y defensa del proyecto utilizando eficazmente las competencias técnicas y personales.



Lanbide Gaitasuna

Produktuak eta /edo zerbitzuak merkaturatze eta banatze jarduerak garatzea, eta saltoki txiki bat kudeatzea, ezarritako kalitate eta segurtasun arauak aplikatuz eta indarreko legedia errespetatuz.

Lan irteerak

- Saltzailea. Saltzaile teknikoa.
- Merkataritza-ordezkarria. Merkataritza-orientatzailea.
- Sustatzailea.
- Telesalmenta. Urrutiko salmenta. Teleoperadorea.
- Bezeroarentzako arreta-zerbitzua.
- Kutxazaina edo apal-betetzalea. Contact-center operadorea.
- Online edukien administraria. Dendako merkataria.

Titulazioa
Iraupena
Sarbide zuzena

MERKATARITZA JARDUERETAN TEKNIKARIA

2 Ikasturte.
Derrigorrezko Bigarren Hezkuntzako titulua.

Lantokiko Prestakuntza (1. - 128o. / 2. - 480o. min.): Formazioa inguruko enpresetan gauzatzen da. Ikasle bakoitzak tutore bat izango du ikastetxean eta instruktore bat enpresan formazioaren jarraipen zehatza egingo dutelarik.

Lan praktikak atzerriko enpresetan egiteko aukera Erasmus+ bekei esker.

Moduluak	Edukiak
Marketina merkatal jardueran (1. - 5o.)	Marketinaren garrantzia enpresan. Produktu mota ezberdinenak aztertu. Prezio-ezarpenera. Banaketa-kanalen aukeraketa.
Saltoki txiki baten kudeaketa (2. - 4o.)	Merkatal enpresa txiki baten sorrera -Enpresagela-.
Biltegi teknikak (2. - 3o.)	Biltegiaren antolaketa: harrera, ezartze eta izakinen kudeaketa. Produktuen prestaketa eta garraioa.
Erosketa kudeaketa (1. - 3o.)	Merkatal enpresa txiki baten erosketa beharrak aztertzea. Salerosketa kudeaketa. Saltokiko terminalaren erabilpena.
Salmenta teknika (2o. - 4o.)	Merkataritza-eskaintza lantzea eta egitea. Produktuen salmentarekin erlazioatutako ekintzak egitea.
Salmenta puntuaren dinamizazioa (2. - 5o.)	Merkatal enpresa-azalaren antolaketa. Produktu ezberdinen, ezartzea, erakusketa eta birjartzea. Salmenta-puntu; sustapenezko akzioak diseinatu, publizitatea egin eta, erakuslehoak sortu.
Salmenta prozesuak (1. - 5o.)	Kontuak egiaztatu kontabilitateko erregistro bakoitza dokumentu euskarrien datuekin erlazioatuz. Ekitaldi bateko ohiko eragiketa ekonomikoak kontabilizatu. Kontabilitateko gertaeren dokumentazio euskarria prestatu.
Merkataritzarako informatika-aplikazioak (1.-5o.)	Enpresa baten simulazio integralaren bitartez. bai bakarka eta bai taldeka, beste moduluetan ikasitakoa praktikan jarri.
Merkataritza-erretako zerbitzuak (2. - 3o.)	Bezeroarentzako arreta-informazioa jardueren garapena. Kexa eta erreklamazioen tratamendua.
Merkataritza elektronikoa (2. - 4o.)	Salerosketa ekintza desberdinak online bidez burutu. Web 3.0 inguruneen erabilera.
Ingeles Profesional (1. - 5o.)	Idatzizko testu errazetan bildutako informazio profesionala interpretatzea. Ahozko eta idatzizko mezu erraz, garbi eta egituratuak sortzea, eta agente aktiboa da elkarrizketa profesionalean parte hartzea.
Enplegarritasun-erako ibilbide pertsonala I (1. - 4o.)	Sektorearen ezaugarriak identifikatzea eta lanpostuak definitzea. Laneko arriskuen prebentzioa. Lan-baldintzen analisia. Lanerako eta bizialdi osoko ikaskuntzarako.
Enplegarritasun-erako ibilbide pertsonala II (2. - 3o.)	Enplegurako hautaketa-prozesuak. Konpetentzia pertsonal, sozial eta emozionalak. Trebetasun ekintzaileak. Ekintzailetza-ideiak. Proiektu ekintzailea.
Produktzio-sektoreei aplikatutako digitalizazioa (2. - 3o.)	Ekonomia lineala eta zirkularra. Laugarren eta bosgarren industria-iraultzak. Cloud eta sistema konektatuak. Produktzio-sistemen ezaugarriak. Ekonomia linealean oinarritutako sektoreko enpresa klasiko bat 5.0 kontzeptura eraldatzeko plan bat egitea.
Produktzio-sistemari aplikatutako iraunkortasuna (2. - 2o.)	Nazio Batuen 2030 Agenda eta Garapen Jasangarriko Helburuak. Euskadiko LH Basque Country 2030 Agenda. Ingurumen- eta gizarte-erronkak. Jasangarritasun-irizpideak jardun profesionalean eta pertsonalean. Produktu eta zerbitzu arduratsuak. Jarduera jasangarriak. Enpresa-jasangarritasuneko planen analisia.
Hautazkoak (2.-4o.)	Hautazko Moduluak zehazteko.
Proiektu intermodularra (2. - 5o. orotara)	Sektoreko enpresak sailkatzea, hauen antolamenduaren arabera eta eskaintzen duten produktu edo zerbitzu motaren arabera. Sektorearen beharizanetarako irtenbideak planteatzea. Planteatutako irtenbiderako proposatutako jarduerak gauzatzeko prozesua planifikatzea eta gauzatea. Proiektua aurkeztea eta defendatzea konpetentzia teknikoak eta pertsonalak eraginkortasunez erabiliz.