



SESIÓN INFORMATIVA

Admisión curso 2022 – 23

Departamento de
COMERCIO Y MARKETING



**Comunidad
de Madrid**



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo

FAMILIA COMERCIO Y MARKETING



- GM Actividades Comerciales
- GS Gestión de Ventas y Espacios Comerciales
- GS Marketing y Publicidad
- GS Comercio Internacional
- GS Transporte y Logística

GM Actividades Comerciales

PRESENCIAL vs. DUAL

Turno de mañana: modalidad DUAL

1º curso: en el instituto

Se estudian los 12 módulos del ciclo

Hay que superar los criterios de promoción (máximo 4 módulos suspensos con nota mínima=2)

2º curso: entero en la empresa (remunerado)

Los módulos que el alumno aprobó en el centro, no se aprueban por completo hasta terminar satisfactoriamente el periodo en la empresa (su valoración es el 20% de la nota)

Si se pasó a empresa con módulos suspensos, se dispone de 2 convocatorias tras finalizar en la empresa.

Turno de tarde: mod. PRESENCIAL

1º curso: en el instituto

Se estudian 7 módulos.

Hay que superar los criterios de promoción, más restrictivos que en dual.

2º curso: 1T y 2T en el centro. Se estudian los 5 módulos restantes.

- **3T:** prácticas en empresa, no remuneradas, llamadas FCT.

GM Actividades Comerciales

PRESENCIAL

MÓDULOS 1º

Marketing en la actividad comercial

Dinamización del punto de venta

Procesos de venta

Aplicaciones informáticas

Gestión de compras

Formación y orientación laboral

Inglés

MÓDULOS 2º

Gestión de un pequeño comercio

Sistemas de atención comercial

Venta técnica

Comercio electrónico

Técnicas de almacén

FCT (prácticas 370h)

GM Actividades Comerciales

DUAL

TODOS LOS MÓDULOS EN 1º

Marketing en la actividad comercial

Dinamización del punto de venta

Gestión de un pequeño comercio

Sistemas de atención comercial

Procesos de venta + Venta técnica

Ap. informáticas + Comercio electrónico

Gestión de compras + Técnicas de almacén

Formación y orientación laboral

Inglés (único módulo NO dual, 100% centro)

2º

**Periodo de formación
en la empresa**

De septiembre a
mayo/junio

La evaluación de la
empresa tiene un peso
del 20% en la nota
final.

GM Actividades Comerciales DUAL

MÓDULOS EN BLOQUE

Procesos de venta + Venta técnica

Ap. informáticas + Comercio electrónico

Gestión de compras + Técnicas de almacén

En los bloques, desde septiembre hasta febrero/marzo se imparte el primer módulo del bloque en las horas asignadas.

Desde febrero/marzo hasta fin de curso se imparte el segundo módulo del bloque.

Son bloques ORGANIZATIVOS -> La evaluación de los módulos es independiente (calificaciones y control de ausencias por separado).

Ciclo de grado medio

Actividades Comerciales

SALIDAS PROFESIONALES

- Vendedor
- Vendedor/a técnico/a
- Representante comercial
- Televendedor/a
- Cajero / Reponedor
- Información/atención al cliente
- Gerente de pequeño comercio
- Técnico en gestión de stocks y almacén

Ciclos de grado superior

**GS Gestión de Ventas y
Espacios Comerciales**

(Presencial, Dual, Distancia)

GS Marketing y Publicidad

(Presencial, Dual)

1º CURSO COMÚN

Gestión económica y financiera de la empresa

Investigación comercial

Marketing digital

Políticas de marketing

Inglés

Formación y orientación laboral

Ciclos de grado superior

GS Gestión de Ventas y Espacios Comerciales

GS Marketing y Publicidad

2º CURSO

- Técnicas de venta y negociación
- Organización de equipos de ventas
- Gestión de productos y promociones en el punto de venta
- Logística de aprovisionamiento
- Logística de almacenamiento
- Escaparatismo y diseño de espacios comerciales

- Diseño y elaboración de materiales de comunicación
- Medios y soportes de comunicación
- Relaciones públicas y organización de eventos de marketing
- Trabajo de campo en la investigación comercial
- Lanzamiento de productos y servicios
- Atención al cliente, consumidor y usuario

+ Proyecto + FCT (prácticas)

Ciclos de grado superior

GS Gestión de Ventas y Espacios Comerciales

GS Marketing y Publicidad

Salidas profesionales

- Agente comercial
- Vendedor técnico
- Coordinador de comerciales
- Técnico de compras
- Técnico de almacén / logística
- Responsable de promociones punto de venta

Puestos junior en:

- Agencias de publicidad (pymes)
- Agencias de marketing digital (pymes)
- Departamentos de Marketing
- Agencias de RRPP y eventos
- Empresas de investigación de mercados

Ciclos de grado superior

GS Comercio Internacional

*(Presencial, Presencial bilingüe,
Dual)*

GS Transporte y Logística

(Presencial, Dual)

1º CURSO COMÚN

Gestión económica y financiera de la empresa

Gestión administrativa del comercio internacional

Transporte internacional de mercancías

Logística de almacenamiento

Inglés

Formación y orientación laboral

Comercio Internacional BILINGÜE

LOE	CMGS01	Comercio internacional	PRESENCIAL		
Clave	Código	Denominación	1º	2º	Especialidad
Módulos de 1º curso					
1	0829	Formación y orientación laboral 	3		FOL
2	0627	Gestión administrativa del comercio internacional	6		OGE
3	0623	Gestión económica y financiera de la empresa	6		OGE
4	0179	Inglés	5		IN
5	0625	Logística de almacenamiento	4		PCO
6	0622	Transporte internacional de mercancías 	6		PCO
Módulos de 2º curso					
7	0827	Comercio digital internacional 		3	PCO
8	0825	Financiación internacional		6	OGE
9	0823	Marketing internacional		6	OGE
10	0826	Medios de pago internacionales		5	OGE
11	0824	Negociación internacional 		4	OGE
12	0822	Sistema de información de mercados		4	PCO
13	0828	Proyecto de comercio internacional			OGE/PCO
14	***	Lengua extranjera de proyecto bilingüe 		2	IN
15		Formación en Centros de Trabajo*			

Clases en inglés:
1º: 14h de 30
2º: 9h de 30

* La formación en centros de trabajo se realiza en el tercer trimestre del curso

Ciclos de grado superior

GS Comercio Internacional

- Financiación internacional
- Medios de pago internacionales
- Negociación internacional
- Marketing internacional
- Comercio digital internacional
- Sistema de información de mercados

GS Transporte y Logística

- Organización del transporte de mercancías
- Organización del transporte de viajeros
- Comercialización del transporte y la logística
- Gestión administrativa del transporte y la logística
- Logística de aprovisionamiento

2º CURSO

+ Proyecto + FCT (prácticas)

Ciclos de grado superior

GS Comercio Internacional

- Intermediario en operaciones de exportación-importación (transitario)
- Técnico de operaciones exteriores de entidades financieras y de seguros
- Técnico de venta internacional
- Técnico de marketing internacional

GS Transporte y Logística

Salidas profesionales

- Jefe de tráfico y operaciones de empresas de transporte
- Comercial de servicios de transporte por carretera
- Administrativo de servicio de transporte por carretera
- Técnico en logística del transporte
- Jefe de almacén
- Transitario
- **Con el ciclo se obtiene la Capacitación Profesional**

OTRAS SALIDAS

COMERCIO INTERNACIONAL

- ACCESO A LAS PRUEBAS PARA SER REPRESENTANTE ADUANERO
(PRIMERA PRUEBA EXENTO DE REALIZARLA)
- PREPARACIÓN PARA LA PRIMERA PRUEBA (PARTE DE ADUANAS) EN LA OPOSICIÓN AL SERVICIO DE VIGILANCIA ADUANERA

TRANSPORTE Y LOGÍSTICA

- ACCESO A LAS PRUEBAS PARA SER REPRESENTANTE ADUANERO
(PRIMERA PRUEBA EXENTO DE REALIZARLA)
- CAPACITACIÓN PROFESIONAL PARA GESTIONAR EMPRESAS DE TRANSPORTE (EXENTO DE REALIZAR EXAMEN EN EL MINISTERIO DE FOMENTO)
- PREPARACIÓN PARA LA PRIMERA PRUEBA (PARTE DE ADUANAS) EN LA OPOSICIÓN AL SERVICIO DE VIGILANCIA ADUANERA

OTRAS SALIDAS

LAS UNIVERSIDADES CONVALIDAN MUCHAS DE SUS
ASIGNATURAS CON LOS MÓDULOS APROBADOS EN LA
FORMACIÓN PROFESIONAL

(PREGUNTAR EN CADA UNIVERSIDAD)