



ESPECIFICACIONES DE CURSOS	SP7201CC	
	Rev. 0	<i>Pág. 1 de 3</i>

FAMILIA PROFESIONAL COMERCIO Y MARKETING
DENOMINACIÓN COMERCIO
TITULACIÓN TÉCNICO DE COMERCIO
GRADO DEL CICLO MEDIO
DURACIÓN DEL CICLO 1.400 HORAS

1.- OBJETIVOS GENERALES

- Aplicar procesos de organización de un almacén.
- Aplicar las técnicas de merchandising en los montajes de escaparates.
- Utilizar técnicas de ventas orientadas a los procesos de negociación y atención al cliente.
- Realizar operaciones de cálculo mercantil necesarias para la confección, cumplimentación y registro de la información procedente de la gestión administrativo-comercial.
- Desarrollar procesos de gestión de un pequeño establecimiento comercial.
- Interpretar la terminología utilizada en el sector, asociada a equipos y material.
- Utilizar técnicas de comunicación en las relaciones comerciales.
- Interpretar la ley que regula la actividad económica
- Utilizar y buscar cauces de información y formación relacionadas con el ejercicio de la profesión.
- Conocer las características del comercio y el transporte en Andalucía.

2.- NORMATIVA DE REFERENCIA

Real Decreto 1655/1994 de 22 de Julio.
Real Decreto 1670/1994 por el que se establece el currículo.
Decreto 125/1995 de 9 de Mayo (B.O.J.A. 09/09/95)

3.- CONDICIONES DE ACCESO

Acceso directo:

- Estar en posesión del título graduado en Secundaria.

- Haber superado el segundo curso de Bachillerato Unificado Polivalente.
- Estar en posesión del título de Formación Profesional de Primer Grado.

Acceso mediante prueba:

- Tener cumplidos los diecisiete años antes del 31 de Diciembre del año de la celebración de la prueba y superarla.

4.- CAPACIDADES PROFESIONALES

- Organizar y controlar las operaciones de almacenaje de productos.
- Realizar las actividades de animación del punto de venta.
- Realizar las operaciones de venta de productos y/o servicios.
- Realizar la administración, gestión y comercialización en un pequeño establecimiento comercial, cuando su grado de autonomía se lo permita.

5.- PUESTOS DE TRABAJO

En el sector comercio, en las áreas de comercialización y almacenaje, por cuenta propia (en pequeños establecimientos comerciales) o por cuenta ajena.

Los principales subsectores donde puede ejercer su actividad son:

- Empresas industriales (departamento comercial, almacén).
- Comercio al por mayor, al por menor, integrado, comercio asociado y agencias comerciales.
- Realizará sus funciones en los ámbitos de almacenaje-distribución, ventas, atención al público y clientes y animación del establecimiento comercial.

6.- CONTENIDOS

MÓDULOS				BLOQUES TEMÁTICOS	CURSO
Nº	DESIGNACIÓN	DURACIÓN			
		TOTAL	SEMANAL		
1	Operaciones de almacenaje	128 h	4 h.	1.- Almacenamiento y distribución Interna de productos. 2.- Gestión de "stocks" e inventarios. 3.-Expedición de mercancías. 4.-Normativa de seguridad e higiene en el almacén. 5.- Aplicaciones informáticas en gestión de almacenes.	1
2	Animación en el punto de venta	128 h.	4 h.	1.- Organización en el punto de venta. 2.- Gestión de área expositiva. 3.- Escaparatismo. 4.- Cartelística en el punto de venta. 5.- Promoción en el punto de venta.	1
3	Operaciones de	160 h.	5 h.	1.- Aspectos básicos de las ventas.	

	ventas			<ul style="list-style-type: none"> 2.- El vendedor. 3.- La comunicación. 4.- Técnicas de ventas. 5.- Elaboración del contrato de compraventa. 6.- La organización de la venta. 7.- Aplicaciones del cálculo comercial en la venta. 8.- Terminal del punto de venta. 	1
4	Administración y gestión de un pequeño establecimiento comercial	224	7	<ul style="list-style-type: none"> 1.- La empresa y su entorno. 2.- Estructura de Distribución comercial. 3.- Investigación de mercados en la implantación de pequeños establecimientos comerciales. 4.- Creación y legalización de pequeños establecimientos comerciales. 5.- Regulación de las relaciones laborales. 6.- Gestión administrativa. 7.- Obligaciones fiscales. 8.- Gestión financiera de una empresa. 	1
5	Aplicaciones informáticas y de propósito general.	128 h.	4 h.	<ul style="list-style-type: none"> 1.- Introducción a la informática. 2.- Sistemas operativos. 3.- Redes locales. 4.- Procesadores de textos. 5.- Hojas de cálculo. 6.- Bases de datos. 7.- Aplicaciones gráficas de autoedición. 8.- Paquetes integrados.. 	
6	Lengua extranjera	96 h.	3 h.	<ul style="list-style-type: none"> 1.- Uso de la lengua oral. 2.- Uso de la lengua escrita. 3.- Aspectos socio culturales. 	1
7	El comercio y el transporte en Andalucía	32 h.	1 h.	<ul style="list-style-type: none"> 1.- La economía en la comunidad autónoma andaluza. 2.- El transporte.. 3.- Comercio interior.. 4.- Comercio internacional. 5.- Sector financiero, 	1
8	Formación y orientación laboral	64 h.	2 h.	<ul style="list-style-type: none"> 1.- Salud laboral. 2.- legislación y relaciones laborales y profesionales. 3.- Orientación e inserción sociolaboral. 	1
10	Proyecto Integrado	60 h.			2
11	Formación en Centros	280 h.			2

7.- EVALUACION

CRITERIOS, GENERALES DE EVALUACIÓN Y RECUPERACIÓN.

- La no asistencia del 20% del total de horas en cada trimestre supondrá la pérdida de evaluación continua para el alumnado y por tanto, no podrá presentarse a ninguna prueba durante esa evaluación, excepto cuando aporte documento justificativo médico.
- El plazo para la entrega de justificaciones será el que aparece en el ROF
- Los retrasos se computaran según ROF
- La Calificación del módulo (asignatura) en cada evaluación se valorará de la forma siguiente:
 - 10% de la nota final de la evaluación: asistencia a clase, actitud, participación, uso de lenguaje técnico....
 - 10% de la nota final de la evaluación: notas de clase.
 - 10% de la nota final de la evaluación: trabajos entregados y/o presentados en el aula, de forma individual, o grupo, visitas a empresas, participación en conferencias..... (En caso de que en una evaluación, el profesor no considerase conveniente la realización de trabajos, o cualquier otro tipo de actividades programadas este 10% pasará a engrosar el cómputo de las notas de clase o bien de las pruebas escritas, según criterio del profesor)
 - 70% de la nota final de la evaluación: pruebas escritas.
- Las pruebas escritas constarán de dos partes: teórica y práctica. Siendo necesario obtener al menos un cuatro en una de las partes, para poder superar la misma, si la media saliera aprobada.
- Las evaluaciones y las pruebas escritas se aprueban de forma íntegra, es decir no se guardan partes separadas y superadas en otras pruebas escritas (ej.: 5 en la parte teórica y 3 en la parte práctica implica que la prueba está suspendida y que no se guarda la nota alcanzada en la teoría), excepto cuando en algún módulo el profesor/a considere que sea de forma independiente.
- Al final de los tres (dos) trimestres, existirá una evaluación ordinaria en la que el alumno que tenga aprobados los dos trimestres no deberá presentarse. En caso contrario (que tenga alguno de los trimestres sin superar), se examinará únicamente del trimestre que tenga suspenso.
- En caso de que el alumno suspendiese en la evaluación ordinaria, tendrá derecho a una evaluación extraordinaria donde se examinará de toda la materia impartida durante el curso. (No se guardan los trimestres aprobados para la evaluación extraordinaria)
- Para cada evaluación se realizará una recuperación de toda la materia impartida en dicha evaluación. Si se supera la prueba escrita de la recuperación, la calificación, con independencia de la nota obtenida será de un cinco en dicho trimestre. Sin embargo, sí se tendrán en cuenta las ponderaciones indicadas anteriormente para la nota final del módulo en su evaluación ordinaria (10% asistencia a clase y actitud, 10% notas de clase, 10% trabajos de clase, 70% prueba escrita)

- Cuando un alumno falte a una prueba escrita no final, no se realizará bajo ningún concepto, la repetición de la misma puesto que existe un examen final en cada evaluación. En caso de pruebas escritas finales, será necesario la justificación médica correspondiente.
- A los alumnos que han perdido la evaluación en todos los trimestres, por falta de asistencia, se les podrá poner un examen distinto al resto del grupo, ateniéndonos siempre a la programación.

8.- CONDICIONES DE PROMOCION

Según legislación vigente.

9.- ACCESO A OTROS ESTUDIOS.

Con el título de técnico en Comercio se puede acceder a la prueba de acceso del ciclo superior de la Familia de Comercio y Marketing, y se les convalida la parte específica de dicha prueba.