



ESPECIFICACIONES DE CURSO	SP7201GCM	
	Rev. 0	<i>Pág. 1 de 5</i>

FAMILIA PROFESIONAL	COMERCIO Y MARKETING
DENOMINACIÓN	GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING
TITULACIÓN	TÉCNICO SUPERIOR EN GESTION COMERCIAL Y MARKETING
GRADO DEL CICLO	SUPERIOR
DURACIÓN DEL CICLO	1.400 HORAS

1.- OBJETIVOS GENERALES

Según el artículo 3 del Decreto 125/1995 de 9 de Mayo, los objetivos generales del ciclo son los siguientes:

- Obtener, procesar y organizar la información en la investigación comercial.
- Elaborar la información de base para el establecimiento de las políticas de Marketing y controlar la acción publicitaria.
- Gestionar el proceso de logística comercial.
- Planificar y dirigir las actuaciones de Merchandising en el establecimiento comercial.
- Gestionar las operaciones de compraventa de productos y servicios.

2.- NORMATIVA DE REFERENCIA

Real Decreto 1666/1994 de 22 de Julio.
Real Decreto 1651/1994 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 de Bachillerato L.O.G.S.E.
- Haber superado el segundo curso de cualquier modalidad del bachillerato experimental
- Haber superado el COU. o Preuniversitario
- Estar en posesión del título de Técnico Superior, Técnico especialista o equivalente a efectos académicos.
- Estar en posesión de un título universitario o equivalente a efectos académicos.



ESPECIFICACIONES DE CURSO	SP7201GCM	
	Rev. 0	<i>Pág. 2 de 5</i>

Acceso mediante prueba:

- Tener cumplidos los veinte años antes del 31 de Diciembre del año de la celebración de la prueba y superarla.
- Tener cumplido los 18 años antes del 31 de Diciembre, para poder realizar la prueba y estar en posesión de un título de ciclo medio perteneciente a la misma familia profesional

4.- CAPACIDADES PROFESIONALES

- Obtener, procesar y organizar la información en la investigación Comercial.
- Elaborar la información de base para el establecimiento de las políticas de marketing y controlar la acción publicitaria.
- Gestionar el proceso de logística comercial.
- Planificar y dirigir las actuaciones de merchandising en el establecimiento comercial.
- Gestionar las operaciones de compraventa de productos y/o servicios.

5.- PUESTOS DE TRABAJO

- Ayudante del jefe de producto.
- Técnico de compra.
- Técnico de venta.
- Técnico de nuevas instalaciones.
- Merchandising.
- Encargado de almacén.
- Ayudante de jefe de logística.
- Coordinador jefe de grupo de representantes.
- Jefe de ventas.
- Técnico de Marketing.
- Técnico en trabajos de campo de investigación comercial.



ESPECIFICACIONES DE CURSO	SP7201GCM	
	Rev. 0	Pág. 3 de 5

6.- CONTENIDOS

MÓDULOS				BLOQUES TEMÁTICOS	CURSO
Nº	DESIGNACIÓN	DURACIÓN			
		TOTAL	SEMANAL		
1	Investigación Comercial	96 h.	3 h.	1.- Introducción a la Macroeconomía. 2.- El dinero y los bancos comerciales. 3.- El microentorno. El comercio Internacional y la Balanza de pagos. 4.- El desempleo y la inflación. 5.- Investigación comercial. 6.- Planificación de la Investigación Comercial y variables tipológicas. 7.- El comportamiento del consumidor. 8.- La encuesta y el cuestionario. 9.- El muestreo. 10.-El informe. 11.-Estadística. 12.-Medidas de dispersión.	1
2	Política de Marketing	160 h.	5 h.	1.- Introducción al marketing. 2.- El Mercado. 3.- El consumidor. 4.- El Producto I 5.- El producto II. 6.- El precio. 7.- La distribución I. 8.- La distribución II. 9.- La franquicia. 10.-La Comunicación I. 11.-La Comunicación II. Publicidad. 12.-La Comunicación: Promoción, Relaciones Públicas y Venta Personal.	1
3	Logística Comercial	128 h.	4 h.	1.-La Distribución. 2.- El Almacén y Almacenamiento. 3.- Gestión de Stocks. 4.- Protección de las Mercancías. 5.- Documentación Comercial.	1
4	Marketing en el	64 h.	2 h.	1.- Introducción al Merchandising.	



ESPECIFICACIONES DE CURSO

SP7201GCM

Rev. 0

Pág. 4 de 5

	punto de Venta			<p>2.- Conocimiento del cliente. 3.- El surtido. 4.- La implantación en el punto de venta. 5.- Modificación de la implantación inicial. 6.- El lineal. 7.- La gestión de stocks y el aprovisionamiento. 8.- Animación en el punto de venta. 9.- Escaparatismo. 10.-Control de las acciones del Merchandising.</p>	1
5	Gestión de la compraventa	128 h.	4 h.	<p>1.- El mercado. Marco jurídico. 2.- Organización de las compras. 3.- Selección de proveedores y negociación de las compras. 4.- El contrato mercantil. 5.- Tipología de clientes y sistemas de ventas. 6.- Organización del equipo de ventas. 7.- Comunicación y dirección de ventas. 8.- Reclutamiento y formación de vendedores. 9.- La venta personal: entrevista y demostración. 10.-La venta personal: objeciones y cierre. 11.-Grandes cuentas y otras ventas. 12.-Gestión y tratamiento de la información.</p>	
6	Aplicaciones informáticas y de propósito general.	128 h.	4 h.	<p>1.- Introducción a la informática. Y entorno Windows. 2.- Procesadores de textos. 3.- Hojas de cálculo: EXCEL 4.- Bases de datos: ACCESS 5.- PowerPoint. 6.- Paquete integrados.</p>	1
7	Lengua extranjera	160 h.	5 h.	<p>1.- Introducción 2.- Uso de la lengua oral. 3.- Uso de la lengua escrita. 4.- Aspectos socio profesionales más significativos del país de la lengua extranjera.</p>	1
8	El comercio y el transporte en Andalucía	32 h.	1 h.	<p>1.- Introducción a los conceptos fundamentales económicos. 2.- LA economía en la comunidad autónoma andaluza. 3.- El turismo en Andalucía. 4.- Los medios de comunicación. 5.- Comercio interno. 6.-Comercio internacional. 7.-Sector financiero,</p>	1
9	Formación y orientación laboral	64 h.	2 h.	<p>1.- El derecho del trabajo. Antecedentes y principios reguladores.</p>	



ESPECIFICACIONES DE CURSO	SP7201GCM	
	Rev. 0	Pág. 5 de 5

			<p>2.- El contrato de trabajo.</p> <p>3.- Contenido del contrato de trabajo.</p> <p>4.- Tipos de contratos de trabajo.</p> <p>5.- Modificación y extinción del contrato de trabajo.</p> <p>6.- Las prestaciones de la Seguridad Social.</p> <p>7.- La negociación colectiva en la empresa.</p> <p>8.- El mercado laboral y la búsqueda de empleo.</p> <p>9.- El proceso de orientación profesional como paso previo a la búsqueda de empleo y transición a la vida.</p> <p>10.-El proceso de búsqueda de empleo.</p> <p>11.-El empleo autónomo: una alternativa a la búsqueda de trabajo.</p> <p>12.-La economía de mercado.</p> <p>13.-La empresa: Pilar fundamental de la economía libre de mercado.</p> <p>14.-La empresa como organización.</p> <p>15.-Magnitudes nacionales e indicadores de la economía.</p> <p>16.- Análisis del patrimonio de la empresa y política financiera.</p> <p>17.- El trabajo y la salud. Los riesgos profesionales y los daños derivados del trabajo.</p> <p>18.- Análisis de los riesgos en los centros de trabajo.</p> <p>19.-Medidas generales de protección y prevención.</p> <p>20.-Accidentes de trabajo. Actuaciones en caso de accidentes.</p> <p>21.-Técnicas de primeros auxilios.</p>	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



ESPECIFICACIONES DE CURSO

SP7201GCM

Rev. 0

Pág. 6 de 5

- 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.



ESPECIFICACIONES DE CURSO	SP7201GCM
	Rev. 0 <i>Pág. 7 de 5</i>

8.- CONDICIONES DE PROMOCION

Según la legislación vigente.

9.- ACCESO A OTROS ESTUDIOS.

Maestro (de todas las especialidades).
Diplomado en Bibliotecomanía y Documentación.
Diplomado en Ciencias Empresariales.
Diplomado en Educación Social.
Diplomado en Estadística.
Diplomado en Gestión y Administración Pública.
Diplomado en Relaciones Laborales.
Diplomado en Trabajo Social.
Diplomado en Turismo.
Ingeniero técnico en Informática de Gestión.
Ingeniero Técnico en Informática de sistemas.
Licenciado en Administración y Dirección de Empresas.
Licenciado en Derecho,
Licenciado en Economía.