

DEPARTAMENTO DE COMERCIO Y MARKETING

ITINERARIOS FORMATIVOS:

CFGS COMERCIO INTERNACIONAL (Título LOE) MODALIDAD SEMIPRESENCIAL

Cuando hablamos de educación presencial, no es necesario hacer hincapié en la necesidad de establecer un itinerario formativo, ya que éste viene dado por la distribución de los distintos módulos a lo largo de los años académicos en que se divide esa enseñanza. Por tanto esos itinerarios formativos están definidos a priori y no tenemos, ni podemos, preocuparnos por ellos.

Un buen itinerario formativo debería garantizarte al menos que:

- Cada curso académico has elegido el **número de módulos acorde** a tu **perfil**, y por tanto acorde a tu **disponibilidad**. Si el itinerario hace que curses más módulos de los que puedes abarcar, hará que puedas fracasar en más de un módulo, debido a una carga de trabajo excesiva. Si por el contrario, cursas menos módulos de los que podrías de acuerdo a tu disponibilidad, estarás tardando más tiempo del necesario en completar el ciclo, y seguramente sentirás que no has aprovechado bien tu tiempo.
- Existen módulos con dependencias educativas de unos respecto a otros (**indicados más abajo**), lo ideal es que cuando curses el módulo dependiente, ya hayas cursado el módulo del que depende, para así garantizarte un aprovechamiento óptimo, y una formación de calidad.

El ciclo “**Comercio Internacional**” está compuesto por los siguientes módulos:

- ❖ Gestión económica y financiera de la empresa (192 h)
- ❖ Transporte Internacional de mercancías (168 h)
- ❖ Logística de almacenamiento (128h)
- ❖ Gestión administrativa del comercio internacional (189 h)
- ❖ Sistema de información de mercados (96 h)
- ❖ Marketing internacional (126 h)
- ❖ Negociación internacional (128 h)
- ❖ Financiación internacional (128 h)
- ❖ Medios de pago internacionales (84 h)
- ❖ Inglés.....(128 h)
- ❖ Comercio digital internacional (64 h)
- ❖ Proyecto de comercio internacional (45 h)
- ❖ Formación y orientación laboral (96 h)
- ❖ Formación en centros de trabajo (365 h)
- ❖ Horas de libre configuración (63 h)

Debes tener en cuenta que en cada curso académico puedes **matricularte de un máximo de módulos cuyo total de horas de duración no superen las 1.000 horas.**

En el ciclo de **Comercio Internacional** (salvo los módulos de **Formación en Centros de Trabajo** y **Proyecto de Comercio Internacional**, sólo se puede matricular si el resto de módulos estuvieran superados).

Oferta parcial.

1. En caso de que las enseñanzas correspondientes al título de Técnico Superior en Comercio internacional se cursen de forma parcial, deberá tenerse en cuenta el carácter de determinados módulos a la hora de elegir un itinerario formativo, de acuerdo con la siguiente clasificación:

- a) Módulos profesionales que contienen la formación básica e imprescindible respecto de otros del mismo ciclo, de manera que deben cursarse de forma secuenciada.
- b) Módulos profesionales que contienen formación complementaria entre sí, siendo aconsejable no cursarlos de forma aislada.
- c) Módulos profesionales que contienen formación transversal, aplicable en un determinado número de módulos del mismo ciclo.

2. Los módulos que corresponden a cada una de estas clases son:

MÓDULOS PROFESIONALES CON FORMACIÓN BÁSICA O SOPORTE

RELACIÓN CON:

Sistema de información de mercados. 0823. Marketing internacional.

Negociación internacional.

Gestión administrativa del comercio

internacional.

Financiación internacional. 0826. Medios de pago internacionales.

MÓDULOS PROFESIONALES CON FORMACIÓN COMPLEMENTARIA

Gestión administrativa del comercio internacional.

Transporte internacional de mercancías.

MÓDULOS PROFESIONALES CON FORMACIÓN TRANSVERSAL

Inglés.

Proyecto de comercio internacional.

Formación y orientación laboral.

En el curso 2014/2015 se cursará en primer lugar, los módulos del primer curso antes que el resto.

EL ITINERARIO PROPUESTO PARA EL CURSO 2014/2015 ES EL SIGUIENTE:

- ❖ Gestión económica y financiera de la empresa
- ❖ Logística de almacenamiento
- ❖ Sistema de información de mercados
- ❖ Negociación internacional
- ❖ Financiación internacional
- ❖ Inglés
- ❖ Comercio digital internacional
- ❖ Formación y orientación laboral

CONOCIMIENTOS PREVIOS DE LOS MÓDULOS:

Con el fin de poder valorar los contenidos de cada módulo, a continuación se presentan las unidades que veréis en cada uno:

➤ **Logística de almacenamiento:**

-
- 1.- Aplicación de la normativa sobre almacenaje
- 2.- Organización del proceso de almacén:
- 3.- Confección y control del presupuesto del almacén
- 4.- Gestión de stocks
- 5.- Gestión de las operaciones sujetas a la logística inversa
- 6.- Supervisión de los procesos realizados en el almacén

➤ **Financiación Internacional:**

- 1.- Organización de la información y documentación relativa a las operaciones de financiación internacional
- 2.- Análisis del funcionamiento del mercado de divisas
- 3.- Gestión y cobertura del riesgo de cambio y del riesgo de interés en las operaciones de importación y exportación.
- 4.- Determinación de la financiación adecuada de las operaciones de compraventa internacional y cálculo de costes financieros y riesgos
- 5.- Gestión del crédito con apoyo oficial a la exportación
- 6.- Elaboración de la documentación necesaria para participar en licitaciones y concursos internacionales
- 7.- Selección de la cobertura adecuada de los posibles riesgos en las operaciones de venta

- **Gestión económica y financiera de la empresa:**

- 1.- Recopilación de la información sobre iniciativa emprendedora y oportunidades de creación de empresas.
- 2.- Establecimiento de la forma jurídica de la empresa.
- 3.- Organización de los trámites para la obtención de recursos financieros.
- 4.- Elaboración de facturas, recibos y documentos de cobros y pagos.
- 5.- Gestión del proceso contable y fiscal en las empresas
- 6.- Determinación de la rentabilidad de las inversiones.

- **Ingles:**

- 1.- Análisis de mensajes orales
- 2.- Interpretación de mensajes escritos
- 3.- Producción de mensajes orales
- 4.- Emisión de textos escritos

- **Comercio digital Internacional:**

- 1.- Elaboración del plan de marketing digital internacional
- 2.- Realización de las tareas básicas para la utilización de Internet
- 3.- Gestión de diversos servicios de Internet
- 4.- Definición de la política de comercio electrónico internacional de una empresa
- 5.- Realización de facturas electrónicas internacionales y otras tareas administrativas

- **Negociación Internacional:**

- 1.- Selección de clientes y/o proveedores potenciales.
- 2.- Establecimiento del proceso de comunicación en las relaciones internacionales
- 3.- Diseño del proceso de negociación con clientes y/o proveedores internacionales
- 4.- Interpretación de la normativa y usos habituales que regulan la contratación internacional
- 5.- Elaboración de contratos internacionales
- 6.- Orientaciones pedagógicas.

- **Sistema de información de mercados:**

- 1.- Análisis de las variables del mercado y del entorno de la empresa u organización
- 2.- Configuración de un sistema de información de marketing (SIM)
- 3.- Diseño de planes de trabajo para la obtención de información
- 4.- Determinación de las características y tamaño de la muestra

- **Formación y orientación laboral:**

- 1.- Búsqueda activa de empleo

- 2.- Gestión del conflicto y equipos de trabajo
- 3.- Contrato de trabajo
- 4.- Seguridad Social, empleo y desempleo
- 5.- Planificación de la prevención de riesgos en la empresa

HORARIO DE ASISTENCIA AL CENTRO EDUCATIVO.

La asistencia a clase es obligatoria y se tiene en cuenta a la hora de evaluar cada uno de los módulos.

Los alumnos con módulos que se corresponderían con asignaturas de primer curso deberán asistir a clase los lunes y miércoles 17,00h a 22,00h.

De manera orientativa podría ser:

	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES
3^a	FOL		LOGIST. DE ALMACEN		
4^a	SIM		COMER DIGITAL INTERNA		
5^a	NEGOC INTER		GEST. ECON Y FINAN. DE LA EMPRSA		
6^a	INGLES		FINANCIA C. INTERNA		

Se publicará más adelante el horario definitivo y las fechas de los exámenes de cada uno de los grupos.