

## REQUISITOS DE ACCESO

- Estar en posesión del título de **Graduado en Educación Secundaria Obligatoria** o de un nivel académico superior.
- Estar en posesión de un Título Profesional Básico (Formación Profesional Básica).
- Estar en posesión de un título de Técnico o de Técnico Auxiliar o equivalente a efectos académicos.
- Haber superado el segundo curso del Bachillerato Unificado y Polivalente (BUP).

## ACCESO MEDIANTE PRUEBA

Quienes no reúnan los requisitos anteriores podrán acceder mediante prueba de acceso, se requerirá tener, al menos, diecisiete años, cumplidos en el año de realización de la prueba.

## ACCESO A OTROS ESTUDIOS SUPERIORES

- Cualquier otro ciclo formativo de grado medio, en las condiciones de admisión que se establezcan.
- Mediante prueba o superación de un curso específico, en las condiciones que se establecen en el Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio, a todos los ciclos formativos de grado superior de la misma familia profesional y a otros ciclos formativos en los que coincida la modalidad de bachillerato que facilite la conexión con los ciclos solicitados.
- Cualquiera de las modalidades de bachillerato, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 44.1 de la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación, y en el artículo 34 del Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio.

# C.F.G.M. ACTIVIDADES COMERCIALES

## Ciclo de Grado Medio en Actividades Comerciales



## DESCRIPCIÓN

El Técnico en Actividades Comerciales se ocupa de:

“Desarrollar actividades de distribución y comercialización de bienes y/o servicios, y en gestionar un pequeño establecimiento comercial, aplicando las normas de calidad y seguridad establecidas y respetando la legislación vigente.”

## REFERENCIA LEGISLATIVA

*Enseñanzas Mínimas del Título:  
Real Decreto 1688/2011, de 18 de noviembre .*

*Currículo de la Comunidad de Madrid:  
Decreto 217/2015, de 13 de octubre.*

## SALIDAS PROFESIONALES

Entre otras:

Gerente de pequeño comercio.      Administrador de contenidos online.

Vendedor/a técnico/a.      Representante comercial.

Técnico en gestión de stocks y almacén.      Teleoperador/a (call center).

Jefe de almacén.      Promotor/a.

Responsable de recepción y expedición de mercancías.      Técnico en logística de almacenes.

Técnico de información/atención al cliente en empresas.      Cajero/a o reponedor/a.

Orientador/a comercial.      Operador de contact-center.

## PLAN DE ESTUDIOS

MÓDULOS		
	1º Curso	Semanales
1. Marketing en la Actividad Comercial	170	5
2. Gestión de Compras	105	3
3. Dinamización del Punto de Venta	175	5
4. Procesos de Venta	175	5
5. Aplicaciones informáticas para el comercio	165	5
6. Formación y Orientación Laboral	90	3
7. Inglés.	120	4
<b>TOTAL</b>	<b>1000</b>	<b>30</b>

MÓDULOS		
	2º Curso	Semanales
8. Gestión de un Pequeño Comercio	175	8
9. Técnicas de Almacén	125	6
10. Venta Técnica	125	6
11. Servicios de Atención Comercial	85	4
12. Comercio Electrónico	120	6
13. Formación en Centros de Trabajo	370	
<b>TOTAL</b>	<b>1000</b>	

Los módulos 1 a 12 se imparten en el Centro durante un curso y un semestre del curso siguiente. El módulo 13 se desarrolla en diversas empresas durante el tercer trimestre lectivo de ese segundo curso.