



**ies manacor**



**Govern de les Illes Balears**

## ACTIVITATS COMERCIALS



**FP  
COMERÇ I  
MÀRQUETING**



**GRAU  
MITJÀ**



**2  
CURSOS**



**MODALITAT  
PRESENCIAL**



**1600h  
LECTIVES**



**400H  
EMPRESA**



**DL A DV  
MATÍ**



**HORARI  
8 A 14H**

### OBJECTIUS

Executar els plans d'actuació establerts per a la comercialització de productes i/o serveis que el mercat demana, en les millors condicions de qualitat, temps, lloc i preu, i també administrar i gestionar un petit establiment comercial.

### PERFIL DE L'ALUMNAT

Els alumnes de Grau Mitjà d'Activitats Comercials seran capaços de : realitzar activitats de promoció del punt de venda, organitzar i controlar les operacions d'emmagatzematge dels productes, operacions de venda dels productes i/o serveis i administrar i gestionar un petit establiment comercial.

### CONTINUÏTAT ACADÈMICA

Accés, entre d'altres, als següents estudis:

- Batxillerat.
- Cicle superior.

### ACCÉS AL CICLE FORMATIU

**Accés Directe:**

- Estar en possessió del títol d'ESO.
- Haver superat FP1 (qualsevol branca).
- Haver aprovat 2n BUP.
- Haver aprovat FP Bàsica.

**Amb Prova d'Accés:**

- Poden realitzar la prova d'accés els alumnes que tinguin 17 anys o més, o que els compleixin durant l'any natural de realització de la prova.

**Alumnes que han aprovat 1r de qualsevol PQPI.**

### SORTIDES PROFESSIONALS

- Venedor/a, representant comercial, promotor/a, televendedor/a, teleoperador/a (call-center) i venda a distància.
- Informació i atenció al client, caixer/a, componedor/a i comerciant de tenda.
- Gerent de petit comerç, tècnic en gestió d'estocs i magatzem i responsable de recepció i expedició de mercaderies.
- Tècnic en logística de magatzem i tècnic d'informació/atenció al client en empreses.



# Unió Europea

## Fons social europeu

L'FSE inverteix en el teu futur

AENOR  
ER  
Empresa  
Registrada  
UNE-EN ISO 9001



**iesmanacor**



Govern de les Illes Balears

## ACTIVITATS COMERCIALS



### PRIMER CURS

#### Màrqueting en l'activitat comercial (5h).

Executar accions de màrqueting definides en el pla de màrqueting, identificar les necessitats de productes i/o serveis dels clients.

#### Gestió de compres (3h).

Aprovisionament del negoci, previsió de les necessitats de compra per mantenir el nivell de servei i atenció a la demanda del client.

#### Processos de venda (5h).

Venda de productes i/o serveis des de diferents canals de comercialització, tècniques de venda adequades a la tipologia del client i als criteris establerts per l'empresa.

#### Aplicacions informàtiques per al comerç (4h).

Ofimàtica i tractament de la imatge. Eines específiques per a portar a la pràctica les diferents activitats comercials.

#### Dinamització del punt de venda (5h).

Animació del punt de venda en establiments dedicats a la comercialització de productes i serveis, aplicant tècniques de màrqueting.

#### Anglès (5h).

Adquisició d'un nivell d'anglès suficient per tal de portar a terme les diferents activitats comercials.

#### Formació i Orientació Laboral (3h).

Estudi de la normativa laboral i seguretat social, tipus de contractes, economia i mercat de treball. Prevenció de riscos laborals.

1 HORA D'ALEMANY.

MÒDUL EN CENTRE DE TREBALL.

### SEGON CURS



#### Gestió d'un petit comerç (8h).

Variables econòmiques i comercials que condicionen l'activitat, dimensió, situació i organització funcional d'un establiment.

#### Tècniques de magatzem (6h).

Mètodes de emmagatzematge dels productes i sistemes de prestatgeries en funció del tipus de producte.

#### Venda tècnica (6h).

Vendes especialitzades de productes i/o serveis, adaptant l'argumentari de vendes a les característiques peculiars de cada cas per complir amb els objectius comercials definits per l'empresa.

#### Serveis d'atenció comercial (4h).

Plans d'atenció al client, gestió d'un sistema de informació per a mantenir un servei de qualitat i garantir la satisfacció dels clients.

#### Comerç electrònic (6h).

Accions de comerç electrònic, manteniment de la web de l'empresa i els sistemes socials de comunicació a través de la xarxa.

#### Alemany (2h).

Adquisició d'un vocabulari bàsic comercial. La qualificació d'alemany forma part dels mòduls indicats amb 1h d'alemany.

### 3R TRIMESTRE SEGON CURS



#### Formació en Centres de Treball (400h).

Realització de les pràctiques formatives en empreses durant el tercer trimestre del segon curs.