

# Actividades Comerciales

## COMPETENCIA GENERAL

Este profesional ejerce su actividad en cualquier sector productivo dentro del área de comercialización o en las distintas secciones de establecimientos comerciales realizando actividades de venta de productos y/o servicios a través de diferentes canales de comercialización o bien realizando funciones de organización y gestión de su propio comercio.

## OCUPACIONES

- Vendedor/a
- Representante comercial.
- Promotor/a.
- Televendedor/a.
- Venta a Distancia.
- Teleoperador/a (Call - Center).
- Información/ atención al cliente.
- Cajero/a; reponedor/a.
- Operador/a de contact-center.
- Administrador/a de contenidos on-line.
- Comerciante de tienda.
- Gerente de pequeño comercio.
- Técnico en gestión de stocks y almacén.
- Jefe de almacén.
- Responsable de recepción de mercancías.
- Responsable de expedición de mercancías.
- Técnico/a en logística de almacenes.
- Técnico/a de información/atención al cliente en empresas.

## FORMA DE ACCEDER A ESTAS ENSEÑANZAS

Puedes acceder a un ciclo de grado medio cuando reúnas alguno de los siguientes requisitos:

Acceso directo:

Estar en posesión del título de Graduado en Educación Secundaria Obligatoria o de un nivel académico superior.

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 (para quienes no tengan alguno de los requisitos anteriores)

Haber superado la prueba de acceso a ciclos formativos de grado medio (se requerirá tener, al menos, diecisiete años, cumplidos en el año de realización de la prueba).

## Salidas

- Trabajo.
- Bachillerato.
- Pruebas de acceso a ciclos de Grado Superior

## Más información

- Departamento de Orientación de los Centros.
- Direcciones Provinciales de Educación.
- Dirección General de Formación Profesional.
- <http://www.educa.jcyl.es>

ANEXO III  
ORGANIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN HORARIA

Módulos profesionales	Duración del currículo (horas)	Centro Educativo			Centro de Trabajo
		Curso 1.º horas/semanales	Curso 2º		3º trimestre horas
			1.º y 2.º trimestres horas/semanales		
1226. Marketing en la actividad comercial.	165	5			
1227. Gestión de un pequeño comercio.	168		8		
1228. Técnicas de almacén.	147		7		
1229. Gestión de compras.	132	4			
1230. Venta técnica.	105		5		
1231. Dinamización del punto de venta.	198	6			
1232. Procesos de ventas.	132	4			
1233. Aplicaciones Informáticas para el comercio.	132	4			
1234. Servicios de atención comercial.	105		5		
1235. Comercio electrónico.	105		5		
0156. Inglés.	132	4			
1236. Formación y orientación laboral.	99	3			
1237. Formación en centros de trabajo.	380				380
<b>TOTAL</b>	<b>2000</b>	<b>30</b>	<b>30</b>		<b>380</b>