

Mis requisitos para acceder a la Formación Profesional



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).

¿Qué voy a aprender y hacer?



- Realizar proyectos de viabilidad y de puesta en marcha y ejercicio por cuenta propia de la actividad de un pequeño negocio de comercio al por menor, adquiriendo los recursos necesarios y cumpliendo con las obligaciones legales y administrativas onforme a la normativa vigente.
- Administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial, realizando las actividades necesarias con eficacia y rentabilidad, respetando la normativa vigente.
- Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los distintos canales de comercialización, utilizando las técnicas de venta adecuadas a la tipología del cliente y a los criterios establecidos por la empresa.
- Realizar acciones de comercio electrónico manteniendo la página Web de la empresa y los sistemas de comunicación sociales a través de Internet para cumplir con los objetivos de comercio electrónico de la empresa definidos en el plan de marketing digital.

- Realizar la gestión comercial y administrativa del establecimiento comercial utilizando el hardware y software apropiado para automatizar las tareas y trabajos.
- Ejecutar las acciones de marketing definidas por la organización comercial en el plan de marketing identificando las necesidades de productos y/o servicios de los clientes, los factores que intervienen en la fijación de precios, los canales de distribución y las técnicas de comunicación para cumplir con los objetivos fijados por la dirección comercial.
- Ejecutar los planes de atención al cliente, gestionando un sistema de información para mantener el servicio de calidad que garantice el nivel de satisfacción de los clientes, consumidores o usuarios.
- Gestionar en inglés las relaciones con clientes, usuarios o consumidores, realizando el seguimiento de las operaciones para asegurar el nivel de servicio prestado.

Al finalizar mis estudios, ¿qué puedo hacer?

Trabajar como:

- 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.

Seguir estudiando:

- La preparación para realizar la prueba de acceso a ciclos de grado superior.
- Otro ciclo de Formación Profesional de Grado Medio con la posibilidad de establecer convalidaciones de módulos profesionales de acuerdo a la normativa vigente.
- El Bachillerato en cualquiera de sus modalidades.

Mis asignaturas

Este profesional ejerce su actividad por cuenta ajena en centros, oficinas, despachos y departamentos administrativos o comerciales de cualquier tipo de empresa o entidad de carácter privado o público, en todos los sectores productivos.

Plan de formación:

Los módulos de este ciclo formativo son los siguientes:

- Tratamiento informático de datos.
- Aplicaciones básicas de ofimática.
- Técnicas administrativas básicas.
- Archivo y comunicación.
- Atención al cliente.
- Preparación de pedidos y venta de productos.
- Ciencias aplicadas I.
- Ciencias aplicadas II.
- Comunicación y sociedad I.
- Comunicación y sociedad II.
- Formación en centros de trabajo.

