

Actividades Comerciales (Grado Medio)

¿Qué voy a hacer?

La competencia general de este título consiste en 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.

[Vídeo Ilustrativo de la Familia Profesional 1](#) [Vídeo Ilustrativo de la Familia Profesional 2](#)
[Vídeo Ilustrativo de la Especialidad](#)

¿Qué capacidades voy a adquirir?

Este profesional será capaz de:

- 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, conforme a la normativa vigente.
- Administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial, realizando las actividades necesarias con eficacia y rentabilidad, y 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.
- Organizar las operaciones del almacenaje de las mercancías en las condiciones que garanticen su conservación, mediante la optimización de medios humanos, materiales y de espacio, de acuerdo con procedimientos establecidos.
- Garantizar el aprovisionamiento del pequeño negocio, previendo las necesidades de compra para mantener el nivel de servicio que requiere la atención a la demanda de los clientes o consumidores.
- Realizar actividades de animación del punto de venta en establecimientos dedicados a la comercialización de productos y/o servicios, aplicando técnicas de merchandising, de acuerdo con los objetivos establecidos en el plan de comercialización de la empresa.
- Realizar acciones de comercio electrónico, manteniendo la página web de la empresa y los sistemas sociales de comunicación 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.
- Realizar ventas especializadas de productos y/o servicios, adaptando el argumentario de ventas a las características peculiares de cada caso para cumplir con los objetivos comerciales definidos por la dirección comercial.
- 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 ¿de qué puedo trabajar?

- | | | |
|--|---------------------------------------|--|
| – Vendedor. | – Teleoperador/a (call center). | – Gerente de pequeño comercio. |
| – Vendedor/a técnico/a. | – Información/atención al cliente. | – Técnico en gestión de stocks y almacén. |
| – Representante comercial. | – Cajero/a o reponedor/a. | – Jefe de almacén. |
| – Orientador/a comercial. | – Operador de contact-center. | – Responsable de recepción de mercancías. |
| – Promotor/a. | – Administrador de contenidos online. | – Responsable de expedición de mercancías. |
| – Televendedor/a. | – Comerciante de tienda. | |
| – Venta a distancia. | – Técnico en logística de almacenes. | |
| – Técnico de información/atención al cliente en empresas | | |

¿Cual es el plan de formación?

Los módulos profesionales de este ciclo formativo son los siguientes:

- | | |
|--|---|
| – 1226. Marketing en la actividad comercial. | – 1232. Procesos de venta. |
| – 1227. Gestión de un pequeño comercio. | – 1233. Aplicaciones informáticas para el comercio. |
| – 1228. Técnicas de almacén. | – 1234. Servicios de atención comercial. |
| – 1229. Gestión de compras. | – 1235. Comercio electrónico. |
| – 1230. Venta técnica. | – 0156. Inglés. |
| – 1231. Dinamización del punto de venta. | – 1236. Formación y orientación laboral. |
| | – 1237. Formación en centros de trabajo.. |

¿Qué títulos son equivalentes?

La Ley Orgánica General del Sistema Educativo de 3 de octubre de 1990 (LOGSE)

- Técnico en Comercio

Ley 14/1970, de 4 de agosto, General de Educación y Financiamiento de la Reforma Educativa (FPI y FPPII)

- Comercial, rama Administrativa y Comercial.
- Auxiliar de Comercio Interior, rama Administrativa y Comercial.
- Auxiliar Comercial, rama Administrativa y Comercial.
- Recepción y Servicios Turísticos, rama Hostelería y Turismo.

¿Qué puedo estudiar después?

Puedes hacer otro ciclo de grado medio o acceder directamente a un ciclo de grado superior por las cuotas de reserva de plaza que se establezcan en el procedimiento de admisión.

Si ya tengo otro título o certificado de profesionalidad ¿Qué me convalidan?

Las convalidaciones dependen de los estudios que se hayan obtenido. En términos generales, el régimen de convalidaciones se encuentra en el artículo 14 de los reales decretos por el que establece cada correspondiente título y que se puede consultar más abajo en la normativa. Además, si se tiene un título de formación profesional LOGSE se debe consultar el anexo IV de este real decreto. Además, el procedimiento general y algunas convalidaciones específicas figuran en la [Orden ECD/2159/2014, de 7 de noviembre](#), por la que se establecen convalidaciones entre módulos profesionales de formación profesional del Sistema Educativo Español y medidas para su aplicación y se modifica la Orden de 20 de diciembre de 2001, por la que se determinan convalidaciones de estudios de formación profesional específica derivada de la Ley Orgánica 1/1990, de 3 de octubre, de Ordenación General del Sistema Educativo. Para aquellas personas que tengan un certificado de profesionalidad directamente relacionado con este título, pueden conocer asimismo las posibles convalidaciones en el anexo V.A. del Real Decreto del correspondiente título. [Más información sobre convalidaciones.](#)

¿Qué carnets o habilitaciones profesionales relacionadas con este título obtengo o puedo necesitar?

Este título de formación profesional LOE incluye la formación de nivel básico en prevención de riesgos laborales según [Real Decreto 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de los Servicios de Prevención](#)

En cualquier caso, el presente título ni regula ni habilita para el ejercicio de profesiones reguladas.

¿Dónde puedo estudiar este título?

Los centros educativos donde se estudia este título los puede consultar en nuestro [buscador de oferta](#).

Normativa

Título: [Real Decreto 1688/2011, de 18 de noviembre](#) (Corrección de Errores)

Currículo MEFP: [Orden ECD/73/2013, de 23 de enero](#)

Oportunidades de Empleo

En la siguiente tabla figuran los contratos de trabajo que se ha registrado oficialmente en Canarias en los años 2015, 2016, 2017, 2018 y 2019 cuyas ocupaciones están directamente relacionadas con este título de formación profesional. En cada contrato de trabajo se consigna la ocupación que va a desempeñar la persona que lo suscribe y que está extraída del [Clasificación Nacional de Ocupaciones 2011](#) (CNO-11). La tabla indica las ocupaciones del catálogo de la CNO-11 que están ligadas a esta especialidad de formación profesional pero, en ningún caso, supone que para ser contratado haya que tener este título o que las personas que hayan sido contratadas lo tengan. Por este motivo, estos datos son un indicador de las oportunidades de empleo que el mercado laboral ha ofrecido a los titulados de esta especialidad pero no deber ser contemplados, en ningún caso, como un indicador de su inserción laboral.

Contratos Registrados en Canarias Relacionados con el Título de Técnico en ACTIVIDADES COMERCIALES por Ocupación (CNO-2011) y Año						
Ocupación	Código	Contratos Registrados				
		2015	2016	2017	2018	2019
Agentes de encuestas	4430	904	1.019	1.073	1.164	1.006
Cajeros y taquilleros (excepto bancos)	5500	2.775	2.916	2.857	3.136	3.039
Cobradores de facturas, deudas y empleados afines	4445	63	102	95	62	47
Empleados de casas de empeño y de préstamos	4444					
Empleados de control de abastecimientos e inventario	4121	822	1.547	2.670	1.907	1.659
Empleados de información al usuario	4411	707	860	1.003	1.973	1.760
Empleados de mostrador de correos	4446	28	64	192	246	70
Empleados de sala de juegos y afines	4443	2.373	2.522	2.853	2.612	2.303
Empleados de venta de apuestas	4442	353	295	317	312	338
Expendedores de gasolineras	5430	1.632	1.447	1.736	1.908	1.942
Jefes de sección de tiendas y almacenes	5210	929	973	1.423	927	928
Operadores de telemarketing	5420	170	108	199	187	182
Promotores de venta	5492	8.493	9.602	10.824	13.080	12.123
Teleoperadores	4424	1.791	1.945	2.652	2.886	3.077
Vendedores a domicilio	5491	183	246	269	265	208
Vendedores en mercados ocasionales y mercadillos	5412	370	353	346	287	226
Vendedores en quioscos	5411	376	562	456	502	418
Vendedores en tiendas y almacenes	5220	60.987	66.533	69.270	69.496	66.543
Vendedores no clasificados bajo otros epígrafes	5499	1.439	1.926	2.071	1.935	1.716
Total General		84.395	93.020	100.306	102.885	97.585