

**Este profesional será capaz 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.

**Duración:**

2000 horas: 2 cursos académicos, incluido el período de Formación en Centros de Trabajo (FCT)

**Plan de estudios:**

Familia profesional: COMERCIO Y MARKETING						
Ciclo Formativo: <b>Actividades Comerciales</b>						
Grado: <b>Medio</b>			Duración: <b>2000 horas</b>		Código: <b>COMM01</b>	
MÓDULOS PROFESIONALES				CENTRO EDUCATIVO		CENTRO DE TRABAJO
Clave	Código	Denominación	Duración del currículo (horas)	Curso 1º		Curso 2º
				3 trimestres (horas semanales)	2 trimestres (horas semanales)	1 trimestre (horas)
01	0156	Inglés	120	4		
02	1226	Marketing en la actividad comercial	170	5		
03	1229	Gestión de compras	105	3		
04	1231	Dinamización del punto de venta	175	5		
05	1232	Procesos de venta	175	5		
06	1233	Aplicaciones informáticas para el comercio	165	5		
07	1236	Formación y orientación laboral	90	3		
08	1227	Gestión de un pequeño comercio	175		8	
09	1228	Técnicas de almacén	125		6	
10	1230	Venta técnica	125		6	
11	1234	Servicios de atención comercial	85		4	
12	1235	Comercio electrónico	120		6	
13	1237	Formación en Centros de Trabajo	370			370
<b>HORAS TOTALES</b>			<b>2.000</b>	<b>30</b>	<b>30</b>	<b>370</b>

**Requisitos de acceso:**

Consultar los requisitos de [acceso](#) y [admisión](#) en la normativa vigente para ciclos formativos de grado medio.

**Referencia legislativa:**

Enseñanzas Mínimas del Título:

**Real Decreto 1688/2011, de 18 de noviembre (BOE 27.12.2011)**

**Corrección de errores del Real Decreto 1688/2011 (BOE 12.03.2012)**

Currículo de la Comunidad de Madrid:

**Decreto 217/2015, de 13 de octubre (BOCM 16.10.2015)**

## Acceso con este título a otros estudios:

- A cualquier otro ciclo formativo de grado medio, en las condiciones de admisión que se establezcan.
- A todos los ciclos formativos de grado superior, en las condiciones de admisión que se establezcan.

## Otros títulos de la misma familia profesional implantados en la Comunidad de Madrid:

- Técnico en Comercialización de Productos Alimentarios
- Técnico Superior en Transporte y Logística
- Técnico Superior en Comercio Internacional
- Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales
- Técnico Superior en Marketing y Publicidad

## Relación de cualificaciones y unidades de competencia del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales incluidas en el título:

### COMPLETAS:

- ❖ **Actividades de Venta COM085\_2 (Real Decreto 295/2004, de 20 de febrero) que comprende las siguientes unidades de competencia:**
  - UC0239\_2: Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización.
  - UC0240\_2: Realizar las operaciones auxiliares a la venta.
  - UC0241\_2: Ejecutar las acciones del Servicio de Atención al Cliente/Consumidor /Usuario

### INCOMPLETAS:

- ❖ **Actividades de gestión del pequeño comercio. COM631\_2 (Real Decreto 889/2011, de 24 de junio):**
  - UC2104\_2: Impulsar y gestionar un pequeño comercio de calidad.
  - UC2105\_2: Organizar y animar el punto de venta de un pequeño comercio.
  - UC2106\_2: Garantizar la capacidad de respuesta y abastecimiento del pequeño comercio.
- ❖ **Organización y gestión de almacenes COM318\_3 (Real Decreto 109/2008, de 1 de febrero):**
  - UC1015\_2: Gestionar y coordinar las operaciones del almacén.
- ❖ **Gestión comercial inmobiliaria COM650\_3 (Real Decreto 1550/2011, de 31 de octubre):**
  - UC0811\_2: Realizar la venta y difusión de productos inmobiliarios a través de distintos canales de comercialización.