



VEN A LA FORMACIÓN PROFESIONAL

Con garantías, con calidad, con futuro

Comercio y Marketing

F Formación
Profesional
de La Rioja

➤ **Técnico/a Básico
en Servicios
Comerciales**

IES Celso Díaz Arnedo

IES Marco Fabio Quintiliano Calahorra

SIES Cervera Del Río Alhama

Cervera Del Río Alhama

IES Comercio Logroño

CPC Paula Montal Logroño

www.fp.larioja.org

> Técnico/a Básico en Servicios Comerciales

Comercio y Marketing

Duración del estudio:
2.000 horas

¿Qué voy a aprender y hacer?

- Recepcionar mercancías en almacén y registrar entradas etiquetándolas y codificándolas conforme a sus características y condiciones de manipulación y conservación.
- Realizar recuentos e inventarios periódicos de mercancías y/o productos, registrando la información en documentos de control y en aplicaciones informáticas para el control de existencias.
- Mantener actualizada la información en puntos de venta, detectando desabastecimientos, huecos e incidencias y transmitiéndola con prontitud a los superiores.
- Colocar elementos de animación en puntos de venta y disponer productos en los expositores y lineales, siguiendo instrucciones, aplicando criterios comerciales y respetando la imagen de la empresa.
- Aplicar técnicas de empaquetado y presentación atractiva de productos para facilitar su promoción en el punto de venta y transmitir la imagen de la empresa.
- Seleccionar mercancías o productos, conforme a órdenes de trabajo, utilizando herramientas de control y peso de mercancías, para la preparación de pedidos en el tiempo estipulado y en la forma establecida.
- Embalar y etiquetar unidades de pedido utilizando equipos y medios de etiquetado y embalaje para preservar la conservación y estabilidad del pedido hasta su destino final.
- Comunicarse eficazmente con públicos objetivos en cada momento, utilizando normas de cortesía en la atención al posible cliente y transmitiendo la imagen corporativa de la empresa.
- Mantener el área de trabajo, su mobiliario, vitrinas y escaparates limpios y en orden a lo largo de su actividad.
- Introducir datos y textos en terminales informáticas con exactitud y rapidez.
- Utilizar los equipos de telefonía, recibiendo, distribuyendo y emitiendo llamadas y mensajes, con precisión.
- Realizar las tareas de su responsabilidad tanto individualmente como en equipo, con autonomía e iniciativa, adaptándose a las situaciones producidas por cambios tecnológicos u organizativos.
- Adquirir hábitos de responsabilidad y autonomía basados en la práctica de valores, favoreciendo las relaciones interpersonales y profesionales, trabajando en equipo y generando un ambiente favorable de convivencia que permita integrarse en los distintos ámbitos de la sociedad.

- Desarrollar hábitos y valores acordes con la conservación y sostenibilidad del patrimonio natural, analizando la interacción entre las sociedades humanas y el medio natural y valorando las consecuencias que se derivan de la acción humana sobre el medio.
- Valorar las diferentes manifestaciones artísticas y culturales de forma fundamentada utilizándolas como fuente de enriquecimiento personal y social y desarrollando actitudes estéticas y sensibles hacia la diversidad cultural y el patrimonio artístico.
- Comunicarse en diferentes situaciones laborales o sociales utilizando recursos lingüísticos con precisión y claridad, teniendo en cuenta el contexto y utilizando formas orales y escritas básicas tanto de la propia lengua como de alguna lengua extranjera.
- Resolver problemas predecibles relacionados con su entorno social y productivo utilizando los elementos proporcionados por las ciencias aplicadas y sociales y respetando la diversidad de opiniones como fuente de enriquecimiento en la toma de decisiones.
- Ejercer de manera activa y responsable los derechos y deberes derivados tanto de su actividad profesional como de su condición de ciudadano.

Al finalizar mis estudios, ¿en qué puedo trabajar?

- ▼ Auxiliar de dependiente de comercio.
- ▼ Auxiliar de animación del punto de venta.
- ▼ Auxiliar de venta.
- ▼ Auxiliar de promoción de ventas.
- ▼ Empleado/a de reposición.
- ▼ Operador/a de cobro o Cajero/a.
- ▼ Operario/a de pedidos.
- ▼ Carretillero/a de recepción y expedición.
- ▼ Contador/a de recepción y expedición.
- ▼ Operario/a de logística.
- ▼ Auxiliar de información.

¿Cuáles son las salidas profesionales?

Este profesional ejerce su actividad por cuenta ajena en empresas de distribución comercial, tanto mayoristas (centrales de compras, mercados centrales de abastos, "cash and carry", entre otras), como minoristas (tiendas, supermercados, hipermercados y grandes superficies comerciales), en centros de distribución comercial y en departamentos comerciales y almacenes de empresas de otros sectores productivos.



VEN A LA FORMACIÓN PROFESIONAL

Con garantías, con calidad, con futuro

Comercio y Marketing

F Formación
Profesional
de La Rioja

➤ **Técnico/a en
Actividades
Comerciales**

**IES Celso Díaz Arnedo
IES Comercio Logroño**

www.fp.larioja.org



Duración del estudio:
2.000 horas

¿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 conforme 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, ¿en qué puedo trabajar?

- ▼ 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/a en gestión de stocks y almacén.
- ▼ Jefe/a 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.

¿Cuáles son las salidas profesionales?

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.



VEN A LA FORMACIÓN PROFESIONAL

Con garantías, con calidad, con futuro

Comercio y Marketing

F Formación
Profesional
de La Rioja

➤ **Técnico/a Superior
en Comercio
Internacional**

IES Celso Díaz Arnedo
IES Comercio Logroño
CIPFP a Distancia Logroño

www.fp.larioja.org

Duración del estudio:
2.000 horas

¿Qué voy a aprender y hacer?

- Tomar decisiones sobre la entrada de los productos de una empresa en el mercado exterior, seleccionando las políticas de producto, precio, comunicación y distribución más adecuadas para la entrada en dichos mercados.
- Elaborar un plan de marketing, seleccionando la información de base o “briefing” de productos y analizando las relaciones entre las distintas variables que intervienen en el marketing mix internacional para la entrada en mercados exteriores.
- Identificar y contactar con clientes y proveedores gestionando los contratos mercantiles internacionales y controlando y supervisando el desarrollo y evolución de las ventas para asegurarse del cumplimiento de las condiciones contractuales pactadas.
- Realizar la gestión administrativa de operaciones de importación y exportación e introducción y expedición de mercancías.
- Organizar el almacenaje de las mercancías en las condiciones que garanticen su integridad y el aprovechamiento óptimo de los medios y espacios disponibles, de acuerdo con procedimientos establecidos.
- Realizar las gestiones administrativas que garanticen el tránsito o transporte internacional de las mercancías y/o de viajeros entre distintos países y modos de transporte y controlar los documentos que se exigen en cada caso, comprobando que se ajustan a la normativa vigente aplicable y las especificaciones recibidas.
- Gestionar los medios de cobro y pago y las garantías y avales internacionales cumplimentando y analizando la documentación necesaria de

acuerdo a las condiciones establecidas en los contratos mercantiles internacionales basados en la normativa internacional vigente.

- Comunicarse con fluidez, tanto de palabra como por escrito, con todos los operadores y organismos que intervienen en operaciones de comercio internacional.

Al finalizar mis estudios, ¿en qué puedo trabajar?

- ▼ Técnico/a en comercio exterior.
- ▼ Técnico/a de operaciones exteriores de entidades financieras y de seguros.
- ▼ Asistente/a o adjunto/a de comercio internacional.
- ▼ Agente de comercio internacional.
- ▼ Técnico/a de marketing internacional.
- ▼ Técnico/a de venta internacional.
- ▼ Transitario/a.
- ▼ Consignatario/a de buques.
- ▼ Operador/a logístico.
- ▼ Técnico/a en logística del transporte.
- ▼ Coordinador/a logístico.
- ▼ Técnico/a en logística inversa.

¿Cuáles son las salidas profesionales?

Este profesional ejerce su actividad en empresas de cualquier sector productivo y principalmente del sector del comercio y marketing público y privado, realizando funciones de planificación, organización, gestión y asesoramiento de actividades de comercio internacional.



VEN A LA FORMACIÓN PROFESIONAL

Con garantías, con calidad, con futuro

Comercio y Marketing

F Formación
Profesional
de La Rioja

➤ **Técnico/a Superior
en Transporte
y Logística**

CPCFP La Planilla Calahorra
CIPFP a Distancia Logroño
CPC Sagrado Corazón Logroño

www.fp.larioja.org

 **La Rioja**

 GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE EDUCACIÓN, FORMACIÓN PROFESIONAL Y DEPORTES

 Plan de
Recuperación,
Transformación
y Resiliencia

 Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU

Duración del estudio:
2.000 horas

¿Qué voy a aprender y hacer?

- Organizar los departamentos de una empresa de transporte y logística de mercancías y/o viajeros determinando los recursos humanos y materiales necesarios para cumplir con los objetivos establecidos por la dirección de la empresa.
- Elaborar y gestionar los planes de transporte, los planes de producción, los planes de operaciones y flujos del almacén y los tráficlos diarios.
- Realizar la planificación de rutas de larga distancia y la confección de rutas de reparto seleccionando la mejor combinación posible de modos de transporte.
- Realizar las gestiones administrativas que garanticen el tránsito o transporte internacional de las mercancías y/o de viajeros entre distintos países y modos de transporte.
- Promocionar y difundir los servicios de transporte y logísticos aplicando técnicas y estrategias de marketing.
- Realizar el proceso de venta de servicio de transporte y de logística y elaborar la documentación derivada de la venta.
- Gestionar las relaciones con clientes, en su caso en inglés, realizando el seguimiento de las operaciones para satisfacer sus demandas, incidencias, y reclamaciones de forma adecuada asegurando el nivel de servicio prestado
- Organizar el almacenaje de las mercancías en las condiciones que garanticen su integridad y el aprovechamiento óptimo de los medios y espacios disponibles.
- Realizar y controlar el aprovisionamiento de materiales y mercancías en los planes de producción y de distribución asegurando la cantidad, calidad, lugar y plazos.

- Realizar la gestión administrativa de operaciones de importación y exportación e introducción y expedición de mercancías.

Al finalizar mis estudios, ¿en qué puedo trabajar?

- ▼ Jefe/a de tráfico de empresas de transporte de viajeros por carretera.
- ▼ Gerente/a de la empresa de transporte.
- ▼ Inspector/a de transporte de viajeros por carretera.
- ▼ Jefe/a de estación de autobuses.
- ▼ Gestor/a de transporte por carretera.
- ▼ Comercial de servicios de transporte por carretera.
- ▼ Gerente/a de empresas de transporte por carretera.
- ▼ Jefe/a de circulación.
- ▼ Agente de transportes.
- ▼ Agente de carga.
- ▼ Comercial de servicios de transporte.
- ▼ Operado/ar de transporte puerta a puerta.
- ▼ Transitario/a.
- ▼ Consignatario/a de buques.
- ▼ Operador/a logístico.
- ▼ Jefe/a de almacén.
- ▼ Técnico/a en logística del transporte.
- ▼ Técnico/a en logística inversa.

¿Cuáles son las salidas profesionales?

Este profesional ejerce su actividad en empresas del sector del transporte y la logística, tanto por cuenta propia como por cuenta ajena, realizando funciones de planificación, organización, gestión y comercialización del servicio de transporte y/o de logística.



VEN A LA FORMACIÓN PROFESIONAL

Con garantías, con calidad, con futuro

Comercio y Marketing

F Formación
Profesional
de La Rioja

➤ **Técnico/a Superior
en Marketing
y Publicidad**

IES Comercio Logroño
CIPFP a Distancia Logroño

www.fp.larioja.org



Duración del estudio:
2.000 horas

¿Qué voy a aprender y hacer?

- Realizar las gestiones necesarias para la constitución y puesta en marcha de una empresa comercial planificando y gestionando la obtención de los recursos financieros necesarios que procuren la rentabilidad económica y financiera de la empresa.
- Obtener, analizar y organizar información fiable de los mercados aplicando técnicas estadísticas y establecer un sistema de información eficaz (SIM), que sirva de apoyo en la elaboración de acciones de marketing.
- Organizar grupos de encuestadores y/o entrevistadores y realizar encuestas y/o entrevistas planificando el trabajo de campo, utilizando las técnicas y procedimientos establecidos para cumplir los objetivos fijados en el plan de investigación comercial.
- Asistir en la elaboración y seguimiento de las políticas y planes de marketing analizando las variables de marketing mix para conseguir los objetivos comerciales definidos por la empresa.
- Elaborar el plan de medios publicitarios de la empresa combinándolos adecuadamente y realizar su seguimiento y control para que se ejecute en su totalidad.
- Gestionar el lanzamiento e implantación de productos y/o servicios en el mercado, aplicando las estrategias de marketing y acciones promocionales adecuadas, de acuerdo con lo establecido en el plan de marketing de la organización.
- Planifica y realiza acciones de marketing digital gestionando páginas web y sistemas de comunicación a través de Internet para cumplir con los objetivos de la política de comercio electrónico de la empresa
- Elaborar materiales publipromocionales e informativos, respetando la normativa vigente en materia de publicidad y utilizando técnicas y aplicaciones informáticas de edición y diseño en diversos soportes para difundirlos según los planes programados.

- Organizar y gestionar eventos de marketing y comunicación interpretando el briefing, contratando proveedores, actores y agentes, asistiendo y dirigiendo los eventos para cumplir con lo establecido en el plan de comunicación empresarial.
- Comunicarse en inglés con fluidez, tanto de palabra como por escrito, con todos los operadores y organismos que intervienen en operaciones comerciales.

Al finalizar mis estudios, ¿en qué puedo trabajar?

- ▼ Asistente/a del Jefe de producto.
- ▼ Técnico/a de Marketing.
- ▼ Técnico/a en Publicidad.
- ▼ Técnico/a en Relaciones Públicas.
- ▼ Organizador/a de eventos de marketing y comunicación.
- ▼ Auxiliar de medios en empresas de publicidad.
- ▼ Controlador/a de cursaje o emisión en medios de comunicación.
- ▼ Técnico/a en estudios de mercado y opinión pública.
- ▼ Técnico/a en trabajos de campo.
- ▼ Inspector/a de encuestadores.
- ▼ Agente de encuestas y censos.
- ▼ Codificador/a de datos para investigaciones de mercados

¿Cuáles son las salidas profesionales?

Ejercer mi actividad en empresas de cualquier sector productivo y principalmente del sector del comercio y marketing público y privado realizando funciones de planificación, organización y gestión de actividades de marketing, investigación comercial, publicidad y relaciones públicas.