



GSD
formación
profesional

F.P.

GRADO
MEDIO

2000h

CICLO
NUEVO



Actividades
Comerciales

Formación Profesional

en

GSD



GSD Cooperativa desarrolla desde hace una década un destacado programa de fomento de la **Formación Profesional**, con el objetivo de una clara orientación hacia el empleo. La importante apuesta se plasma en planes de estudio de numerosos Ciclos Formativos, tanto de Grado Medio como de Grado Superior, que se realizan fundamentalmente en la modalidad de **clases presenciales**. Así mismo, en colaboración con la UNED, se ofrece la posibilidad de estudiar algunos ciclos de **Formación Profesional a distancia**. Igualmente, GSD oferta los estudios de **FP Básica**, en sintonía con esta decisiva apuesta por el empleo.

De acuerdo con la legislación vigente, la FP comprende el conjunto de acciones formativas que capacitan para el desempeño cualificado de las diversas profesiones, el acceso al empleo y la participación activa en la vida social, cultural y económica.

Como una característica esencial de nuestro proyecto educativo, se han potenciado los programas de **FP Dual** en todas las familias de los Ciclos Formativos de Grado Superior. Estos planes combinan los contenidos teóricos que se imparten en nuestros Centros educativos con la formación práctica en empresas. Su adecuación a las necesidades reales del mercado de trabajo mejora de forma notable la empleabilidad de los estudiantes y su cualificación profesional.

La colaboración entre centros laborales y educativos propicia una formación mucho más actual, que responde a las necesidades del mercado de trabajo. Durante la formación práctica, los estudiantes están supervisados por tutores, tanto de la empresa como del centro educativo.



Plan de Formación

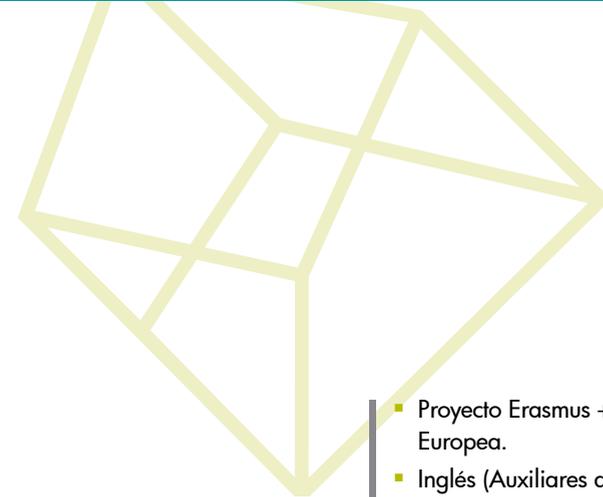


1º CURSO

- ▶ Marketing en la actividad comercial.
- ▶ Gestión de compras.
- ▶ Dinamización del punto de venta.
- ▶ Procesos de venta.
- ▶ Aplicaciones informáticas para el comercio.
- ▶ Inglés.
- ▶ Formación y orientación laboral.

2º CURSO

- ▶ Gestión de un pequeño comercio.
- ▶ Técnicas de almacén.
- ▶ Venta técnica.
- ▶ Servicios de atención comercial.
- ▶ Comercio electrónico.
- ▶ Formación en Centros de Trabajo.

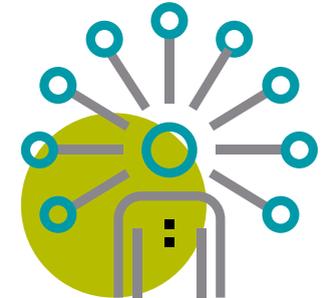


¿Por qué en GSD?

- Proyecto Erasmus + Programas de Movilidad Europea.
- Inglés (Auxiliares de conversación nativos).
- Bolsa de trabajo.
- Área de Desarrollo Empresarial GSD: Centraliza la gestión y la relación con las empresas colaboradoras en la Formación en Centros de Trabajo.

¿Qué voy a aprender?

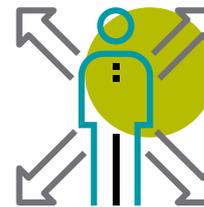
- Realizar proyectos de viabilidad y de puesta en marcha y ejercicio por cuenta propia de la actividad de un pequeño negocio de comercio al por menor, adquiriendo los recursos necesarios y cumpliendo con las obligaciones legales y administrativas conforme a la normativa vigente.
- Administrar y gestionar 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.
- 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 garantiza el nivel de satisfacción de los clientes.
- Gestionar en inglés las relaciones con clientes, usuarios o consumidores, realizando el seguimiento de las operaciones para asegurar el nivel de servicio prestado.



Requisitos de acceso

Título de Graduado en ESO o de un nivel académico superior | Título Profesional Básico (Formación Profesional Básica) | Título de Técnico o de Técnico Auxiliar o equivalente.
Segundo curso del Bachillerato Unificado y Polivalente (BUP) | Prueba de acceso a la Universidad para mayores de 25 años | Prueba de acceso a ciclos formativos de grado medio.

Al finalizar mis estudios, ¿qué puedo hacer?



Trabajar

Vendedor | Representante comercial | Promotor | Televendedor | Venta a distancia | Teleoperador (Call - Center) | Información/atención al cliente | Cajero reponedor | Operador de contact-center | Administrador 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 en logística de almacenes | Técnico de información/atención al cliente en empresas.

Seguir estudiando

- Cualquier otro ciclo de Formación Profesional (de grado medio o grado superior) con la posibilidad de establecer convalidaciones de módulos profesionales de acuerdo a la normativa vigente y sin necesidad de prueba de acceso.
- Cursos de especialización profesional.
- Bachillerato en cualquiera de sus modalidades.
- Preparación de las Pruebas de Evaluación de Bachillerato (únicamente las asignaturas troncales).



Empieza
a ser ya...



...lo que siempre
has querido ser