



GSD
formación
profesional

DUAL GENERAL

GRADO
MEDIO

2000h

CICLO
NUEVO



Actividades
Comerciales

Formación Profesional

en

GSD



La FP no solo es una puerta hacia un empleo rápido y bien remunerado, sino también una formación flexible que se adapta a tus intereses y necesidades. Y lo mejor de todo es que esta formación no te cierra ninguna puerta; al contrario, te permite continuar tus estudios en la universidad si así lo deseas, incluso compatibilizándolo con un trabajo, ampliando aún más tus horizontes y oportunidades.

La **Formación Profesional Dual Intensiva**, de la que GSD es pionera en la Comunidad de Madrid, es especialmente atractiva tanto para ti como para los empleadores. Este modelo educativo combina la **formación teórica** en centros educativos con la **formación práctica en empresas** al 50%, permitiéndote adquirir experiencia laboral real mientras estudias.

GSD tiene una amplia oferta en Madrid de **Ciclos Formativos de FP Básica, Grado Medio y Grado Superior en modalidad de FP Dual Presencial**.

Si deseas compatibilizar la formación con tu actividad laboral u otras necesidades, GSD en colaboración con la **UNED**, ofrece también la posibilidad de estudiar diferentes ciclos de FP de Grado Superior a Distancia, obteniendo la doble titulación de Técnico Superior y un diploma universitario emitido por la UNED.

Nuestra cercanía al mundo de la empresa te ayudará tanto en el proceso formativo como en las oportunidades de empleo.

Estamos orgullosos de ser una cooperativa y de nuestros principios, y los aplicamos a nuestra manera de entender la formación, porque sabemos que un gran profesional debe ser una gran persona.



Plan de Formación

1^{er} CURSO

- ▶ Marketing en la actividad comercial.
- ▶ Gestión de compras.
- ▶ Dinamización del punto de venta.
- ▶ Procesos de venta.
- ▶ Aplicaciones informáticas para el comercio.
- ▶ Módulo profesional optativo.
- ▶ Inglés profesional (GM).
- ▶ Itinerario personal para la empleabilidad I.

2^o CURSO

- ▶ Gestión de un pequeño comercio.
- ▶ Técnicas de almacén.
- ▶ Venta técnica.
- ▶ Servicios de atención comercial.
- ▶ Comercio electrónico.
- ▶ Itinerario personal para la empleabilidad II.
- ▶ Digitalización aplicada a los sectores productivos (GM).
- ▶ Sostenibilidad aplicada al sistema productivo.
- ▶ Módulo profesional optativo.



Proyecto intermodular.

¿Por qué en GSD?

- ▶ Proyecto **Erasmus+**.
- ▶ Tutorías individualizadas y grupales
- ▶ Orientación académica y profesional.
- ▶ Nuestra cercanía al mundo de la empresa te ayuda en tu formación.
- ▶ Más de 300 empresas para realizar tus prácticas.



¿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

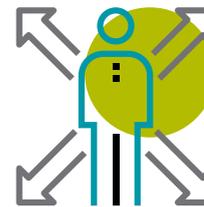
de los clientes, los factores que intervienen en la fijación de precios, los canales de distribución y las técnicas de comunicación para cumplir con los objetivos fijados por la dirección comercial.

- ▶ Ejecutar los planes de atención al cliente, gestionando un sistema de información para mantener el servicio de calidad que garantice 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