

NENUFARES FORMACION



Introducción

Un Técnico **en Gestión Comercial y Marketing** es un profesional que puede desempeñar su actividad laboral en el sector del comercio y marketing público y privado, en empresas privadas del sector o creando su propia empresa.

Nuestro objetivo es proporcionar una sólida formación a aquellas personas que, con experiencia o sin ella, quieran adquirir los conocimientos esenciales para ejercer la profesión por la que sienten inclinación o bien perfeccionar su tarea diaria y promocionarse laboralmente.

La calidad de nuestro programa de estudios está realizado según el **Real Decreto 942/2003 del Ministerio de Educación**, que determina que los Títulos de Formación Profesional podrán obtenerse a través de pruebas libres, es decir, sin acudir a clases presenciales. A través de este material dispondrás de **contenidos necesarios para obtener, a través de las pruebas libres, tu título oficial de Técnico Superior en Gestión Comercial y Marketing**

A quién va dirigido

Este curso está destinado a personas con o sin experiencia en el ámbito de la gestión comercial y del marketing, que deseen profesionalizarse y ser más competitivas.

Personas que quieran obtener el Título Oficial presentándose a las pruebas libres que convoca cada Comunidad Autónoma.

Objetivos

El objetivo general de este curso es preparar profesionales en el área de gestión comercial y marketing.

Al finalizar el estudio del material didáctico, el alumnado será capaz de:

- Obtener, procesar y organizar la información en la investigación comercial.
- Elaborar la información de base para el establecimiento de las políticas de "marketing" y controlar la acción publicitaria.
- Gestionar el proceso de logística comercial.
- Planificar y dirigir las actuaciones de "merchandising" en el establecimiento comercial.
- Gestionar las operaciones de compraventa de productos y/o servicios.

Requisitos

No existen unos requisitos específicos para acceder a un puesto de este tipo, no obstante sí que existen unos requisitos mínimos a cumplir respecto a formación exigida para presentarse a la obtención del título Oficial mediante la presentación a las Pruebas Libres de Grado Superior de F.P., Se puede acceder directamente si se posee alguno de estos títulos o estudios:

- Título de Bachiller o Segundo de Bachillerato de cualquier modalidad de Bachillerato experimental.
- Título de Técnico Superior o Especialista.
- Haber superado el curso de Orientación Universitaria. (COU) o Preuniversitario.
- Estar en posesión de cualquier Titulación Universitaria o equivalente.
- Otra forma de acceder consiste en superar una prueba de acceso al ciclo formativo. Para ello hay que tener al menos 19 años en el año que se realiza la prueba o 18 para quienes poseen el título de Técnico relacionado con el ciclo al que quieres acceder. Quienes tengan superada la prueba de acceso a la Universidad para mayores de 25 años, están exentos de hacer la prueba.

Programa

El curso se divide en 6 Unidades Didácticas, donde cada tema cuenta con un cuestionario de autoevaluación donde el alumno puede comprobar los resultados de su aprendizaje de acuerdo al avance que va desarrollando en el curso. Cada Unidad Didáctica cuenta con un examen que deberá enviar a nuestro Centro de Estudios para que sea corregido por el profesorado.

Las Unidades a tratar son:

UNIDAD DIDÁCTICA 1: INVESTIGACIÓN COMERCIAL.

- La actividad económica
- Los mercados y el comportamiento del consumidor
- Determinantes del comportamiento del consumidor
- La investigación de mercados
- Formatos existentes en las fuentes internas y externas
- Los encuestadores
- Conceptos aplicables a la investigación comercial
- Estadística en la investigación de mercados
- El sistema de información de mercados sim
- Utilización de paquetes integrados aplicables al tratamiento estadístico de la información

- Bibliografía módulo investigación comercial
- EXAMEN EVALUACIÓN Nº 1 (40 preguntas)

UNIDAD DIDÁCTICA 2: POLÍTICAS DE MARKETING

- El marketing y la actividad económica
 - Política del producto
 - Análisis y planificación del producto
 - Estrategias de producto
 - Política de precios
 - Política de distribución
 - Costes de distribución
 - Nuevo desarrollo de la distribución
 - Políticas de comunicación
 - La publicidad
 - La promoción
 - Relaciones públicas
 - El plan de marketing
 - La estadística aplicable a un plan de marketing
 - El briefing
 - Concepto de planificación comercial
 - Organización de la estrategia comercial
 - Programas informáticos específicos de marketing
 - Bibliografía módulo políticas de marketing
- EXAMEN EVALUACIÓN Nº 2 (40 preguntas)

UNIDAD DIDÁCTICA 3: LOGÍSTICA COMERCIAL Y GESTIÓN DE LA COMPRAVENTA

- Logística comercial
 - Gestión de la compraventa
 - La comunicación y la empresa
 - Trabajo en equipo, comunicación y delegación
 - Los grupos y el liderazgo
 - Toma de decisiones
 - Negociación
- EXAMEN DE EVALUACIÓN Nº 3 (40 preguntas)

UNIDAD DIDÁCTICA 4: MARKETING EN EL PUNTO DE VENTA.

- El marketing en el punto de venta merchandising
 - Fases de aplicación del merchandising
 - Merchandising y surtido
 - El merchandising del fabricante
 - El escaparatismo
 - Diseño de escaparates
 - Optimización del lineal
 - Cálculo de optimización de los facing por artículo
 - La publicidad en el lugar de venta
 - Promoción de ventas
 - Control de las acciones de merchandising
 - Cálculo de ratios económico-financieros
 - Normativas: seguridad e higiene
 - Tendencias del merchandising
 - Bibliografía módulo marketing en el punto de venta
- EXAMEN DE EVALUACIÓN Nº 4 (40 preguntas)

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FORMACIÓN Y ORIENTACIÓN LABORAL.

- Legislación y relaciones laborales
- Acceso al mercado laboral
- El contrato
- El contrato de trabajo
- El mercado
- El sistema de la seguridad social en España
- La acción protectora de la seguridad social
- Proceso de creación de una empresa
- Salud laboral
- Técnicas de búsqueda de empleo

EXAMEN DE EVALUACIÓN N º5 (40 preguntas)

UNIDAD DIDÁCTICA 6: APLICACIONES INFORMATICAS DE PROPÓSITO GENERAL.

- Informática básica
- Microsoft Word
- Microsoft Acces
- Microsoft Excel
- Microsoft Power Point

EXAMEN DE EVALUACIÓN Nº 6 (30 preguntas)

ANEXOS:

CURSO PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES

CURSO DE INGLÉS DE 4 CD'S

CURSO DE OFFICE

Tutores

Plantilla de profesores altamente cualificados que combinan la docencia con el ejercicio diario de sus profesiones.

Estos profesionales han sido los encargados de diseñar y elaborar el material de estudio, así como las distintas pruebas de evaluación.

Cada curso se imparte bajo la coordinación de uno de estos especialistas, quien es responsable de supervisar el desarrollo y la adecuación del curso, así como de apoyar la labor de los tutores.

El equipo de trabajo tiene dos misiones fundamentales: la primera es la continua adaptación de los programas a la evolución del ámbito formativo de que se trate. Así, podemos referirnos con puntualidad a las reformas legislativas, las nuevas coyunturas socioeconómicas y culturales, etc.

El segundo gran propósito es adecuar la oferta formativa al pulso de la demanda de los mercados profesionales, para lo cual se elaboran continuos estudios a fin de garantizar una capacitación profesional capaz de obtener la debida respuesta en los ámbitos empresarial y profesional.

Evaluación

El método de enseñanza de este curso contiene gran número de ejercicios de evaluación.

- Cuestionarios de Autoevaluación: Un cuestionario de autoevaluación en cada uno de los temas del curso.
- Exámenes de Evaluación: Agrupados por bloques temáticos que deberán enviarse al Centro para su corrección.

Metodología

El desarrollo de la formación a distancia como modalidad educativa se presenta como una alternativa a la formación presencial, ya que permite dar, cada vez más, respuesta a las necesidades formativas que plantea nuestra sociedad.

Por un lado, permite especializarse profesionalmente en alguno de los ámbitos con más demanda empresarial y, por el otro, pone fin a la incompatibilidad de horarios y a los problemas de desplazamiento a la hora de seguir un programa de estudios de manera eficaz.

Te ofrecemos una oferta formativa diversificada y de calidad, adaptada a tus necesidades.

Nuestro modelo pedagógico está basado en los siguientes principios:

- **Flexibilidad.** Cada alumno marca el ritmo de trabajo que más le conviene. Se escogen libremente los horarios de estudio y los contenidos de trabajo.
- **Matrículas abiertas todo el año.** El estudiante puede iniciar el curso cuando quiera, sin miedo a que no se llegue al número mínimo de alumnos establecido o a que los grupos ya estén completos.
- **Atención individualizada** por parte de los tutores: consultas telefónicas en los horarios establecidos, o bien por correo ordinario, e-mail o fax.
- **Practicidad:** el conocimiento adquirido es aplicado directamente a la práctica profesional.
- **Actualidad:** el conocimiento transmitido responde al conocimiento directo del cuerpo docente, el cual, combina la práctica docente con la práctica profesional. Cualquier cambio de demandas en la sociedad, es detectado por los profesores y expuesto a los alumnos.

¿De cuánto tiempo dispongo para terminar el curso?

El curso a distancia podrá realizarlo en un período máximo de dos años. Recibirá el material en casa para que pueda empezar enseguida y trabajarlo al ritmo que más se adecue a sus posibilidades. Si lo prefiere, puede terminar el curso en unos meses, o bien puede hacer uso de los dos años de que dispone para finalizarlo.

¿Qué pasa si no lo acabo en dos años?

Si por distintos motivos no puede terminar el curso en dos años, puede solicitar una renovación de matrícula, para lo cual deberá abonar los gastos de prórroga. Esta prórroga de matrícula es de un año.

¿Contaré con la ayuda de un profesor?

Desde el primer momento, es decir, desde que se matricula, estará asesorado y dirigido por un tutor, que responderá a sus consultas y le proporcionará las aclaraciones que necesite por teléfono, fax, correo o correo electrónico, tantas veces como requiera.

¿Cuándo podré hablar con el tutor?

Al matricularse, recibirá una carta que le comunicará el nombre de su tutor y el horario de consulta. Además, con el material del curso recibirá la Guía del Alumno, donde se especifica cómo funciona nuestro sistema de formación a distancia y donde se dan pautas y consejos para el estudio.

Precio

El coste del curso es de **950€**, pudiéndose financiar en varios meses.

¿Cómo me matriculo?

Ponte en contacto con nosotros a través de uno de estos medios:

- Correo: info@nenufares.es
- Teléfono: 91.842.79.71 o 617.94.96.15
- En nuestras instalaciones:

C/ España, 17
28411 Moralzarzal, Madrid.

Matrícula abierta todo el año.

Acreditación y Diploma

Al final del Curso y después de haber realizado los ejercicios de evaluación de todos los temas de estudio, se expedirán los Diplomas acreditativos correspondientes a la formación que ha realizado con el Centro. No obstante el alumno podrá presentarse a las pruebas Oficiales para obtener el Título Oficial.