



Tel.: 925 321 029

Móvil: 626 459 370

e-mail: [info@oretana.com](mailto:info@oretana.com)

# TÉCNICO EN GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING

(TEMARIO ADAPTADO A PRUEBAS LIBRES DE F.P. GRADO  
SUPERIOR).

## PRESENTACIÓN

---

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

## REQUISITOS (para Presentarse a las pruebas Libres de Grado Superior FP)

---

- 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.

## **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.

## **CONTENIDO DEL CURSO**

---

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**

## **BOLSA DE EMPLEO**

---

El alumn@, al acabar su formación, podrá solicitar este servicio de forma gratuita a nuestro **Departamento de Bolsa de Empleo**, que le ofrecerá:

- ✓ La **orientación** necesaria para ayudarle en la **Búsqueda del Empleo** relacionado con la formación que ha realizado con nuestro Centro.
- ✓ **Información sobre Ofertas de Empleo** localizadas a través de nuestro "**Observatorio de Empleo**" tanto de prensa e Internet, como de Empresas Colaboradoras con nuestro Centro (aviso por mail).

Consideramos necesario resaltar la importancia de la **búsqueda activa de empleo**, realizada por parte de los propios alumn@s, ya que el Centro **no garantiza la contratación** de los mismos, puesto que los procesos de selección dependen íntegramente de las empresas que ofertan los puestos de trabajo.

Nuestros alumnos consiguen generalmente en un corto período de tiempo, **mejorar su situación laboral** debido a la Formación que han realizado.

## **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.**

Diploma de:

**“Técnico en Gestión Comercial y  
Marketing”**

**y**

**“Prevención de Riesgos Laborales”**