

**IES VALLE DEL AZAHAR - FPI GM ACTIVIDADES COMERCIALES - 2020**

**Datos básicos:**

**Año** 2020

**Tipo de proyecto:** Renovación sin modificación

**Etapa:** Formación Profesional Inicial de Grado Medio

**Modalidad:** Actividades Comerciales

**Centro:** I.E.S. Valle del Azahar

**Código Centro:** 29700631

**Provincia:** Málaga

**Localidad:** Cártama

**Renovación:** Sí

**Proyecto de tres cursos en el marco de contratos de formación y aprendizaje:** NO

**Nº de alumnos/as:** 8

**El proyecto contempla la participación de todo el grupo:** No

**Nº de empresas:** 6

<b>Empresa</b>	<b>Puestos disponibles / empresa</b>	<b>Trabajadores</b>	<b>Alumnado recibe beca</b>
- Cimodin SI	3	30	No
- Ikea Iberica Sa	3	620	Si
- Ikenzo Sport SI	2	0	No
- Leroy Merlin España SI	2	200	Si
- Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Co	1	90	Si
- Sprinter Megacentros del Deporte SI	2	18	Si
<b>Nº Total de puestos disponibles:</b>	<b>13</b>		

**Módulos alternancia**

	<b>Horas en Alternancia</b>	<b>Horas Anuales</b>
- 1º Aplicaciones informáticas para el comercio	16:00	128:00
- 1º Dinamización del punto de venta	95:00	160:00
- 1º Inglés	16:00	160:00
- 1º Marketing en la actividad comercial	64:00	160:00
- 1º Procesos de venta	79:00	128:00



- 1º Técnicas de almacen	66:00	128:00
- 2º Comercio electrónico	20:00	105:00
- 2º Gestión de compras	67:00	84:00
- 2º Gestión de un pequeño comercio	17:00	168:00
- 2º Horas de Libre Configuración	34:00	63:00
- 2º Servicios de atención comercial	66:00	84:00
- 2º Venta técnica	34:00	126:00
<b>Total horas:</b>	<b>574:00</b>	

**Responsable/Coordinación del proyecto:** Arias Gómez, Bárbara  
**Nº Profesores/as que componen el equipo educativo del ciclo:** 7  
**Nº Profesores/as que componen el departamento de la familia profesional:** 6

**Profesorado implicado**

<b>Profesor/a</b>	<b>Arias Gómez, Bárbara</b>
<b>Actividades de planificación:</b>	- Inicio de relaciones con empresas potenciales para la participación en la FP DUAL y presentación a las mismas del proyecto. - Gestión de la documentación inicial.
<b>Actividades de seguimiento:</b>	Presentación del alumnado en los puestos de trabajo. - Seguimiento del programa formativo con el tutor laboral cada 3 semanas. - Tutorías individualizadas con el alumnado para su desarrollo y evolución en la empresa. - Evaluación del proceso de aprendizaje.
<b>Actividades de docencia:</b>	
<b>Actividades de evaluación:</b>	Respecto a la empresa: - Valoración de la empresa y el tutor laboral para determinar su continuidad en el proyecto. - Realizar los cuestionarios de satisfacción final tanto de la empresa, alumnado y del tutor docente

<b>Profesor/a</b>	<b>Leal Ruperto, Ruperto</b>
<b>Actividades de planificación:</b>	
<b>Actividades de seguimiento:</b>	
<b>Actividades de docencia:</b>	- Impartir la formación inicial a todo el grupo - Impartir la formación establecida en alternancia al alumnado implicado en el proyecto.

Ref.Doc.: RelProCen

Cod.Centro: 29700631

Fecha Generación: 24/09/2020 10:08:01



	- Adaptar su metodología en el aula y las actividades a realizar durante la confluencia de todo el grupo en el aula.
<b>Actividades de evaluación:</b>	Respecto al alumnado: - Evaluación del aprendizaje realizado en el aula y en la empresa, según los criterios establecidos en cada programación didáctica. - Incorporar los resultados de la evaluación dual en el proceso de educativo.

<b>Curso</b>	<b>Días de la semana en la empresa</b>	<b>Periodo (desde - hasta)</b>	<b>Horario (desde - hasta)</b>	<b>Nº Jornadas totales</b>	<b>Nº Horas Totales</b>
1º F.P.I.G.M. (Actividades Comerciales)	Mi-Ju-Vi	10/02/21 - 11/06/21	7:00 - 22:00	54	810:00
2º F.P.I.G.M. (Actividades Comerciales)	Lu-Ma	18/10/21 - 22/02/22	7:00 - 22:00	38	570:00



**Ejecución, organización del proyecto y rotaciones en su caso:**

El proyecto se llevará a cabo según la planificación y se modificarán, previa autorización, aquellos aspectos que lo mejoren y siempre dentro del marco de la orden de 16 de abril de 2020. La principal modificación será el aumento del número de plazas si tenemos una demanda para estas. Contamos con empresas que pueden participar como otros años, pero no nos parece serio comprometerlas y que luego no puedan formar parte del proyecto por falta de alumnos. Se debe valorar la posibilidad de que los alumnos no dispongan de vehículo para desplazarse a Málaga, para estos casos existe la posibilidad de contar con empresas locales. Se mantendrán reuniones con los tutores en el primer trimestre y se realizará la selección en la primera semana de enero.

Rotaciones: La empresa Ikenzo S.L., ofrece un puesto para 2º en su tienda de decoración y otro puesto para un/a alumno/a de primero en la tienda de Atmosfera Sport. CALENDARIO: PRIMER CURSO: miércoles, jueves y viernes Inicio: 10/02/2021 Fin: 11/06/2021 (\*) - 16 semanas a 21 horas (7 h/d \*\*) : 336 h. SEGUNDO CURSO: Lunes y Martes Inicio: 18/10/21 Fin: 22/02/22 - 17 semanas a 14 horas (7 h/d \*\*) : 238 h. 336 238 (\*) Al tratarse de una formación progresiva podrá ser evaluada antes de terminar todas las actividades a 31 de Mayo, en caso de que tener que esperar hasta la fecha nos queda la evaluación final para dar la calificación definitiva. (\*\*) El reparto de horas por modulo se han repartido en función de las actividades. En el caso de segundo curso ocurre igual porque es posible que la evaluación sea anterior, en este caso se debe planificar las labores de recuperación de los módulos para la finalización de los mismos para poder hacer incorporar la FCT y no retrasarla excesivamente. Se ha establecido dos semanas en junio donde los alumnos que se han incorporado más tarde a dual o bien han faltado puedan hacer formación, siempre antes de la evaluación final. Si los días no están reflejados en el convenio se deberá hacer nuevo convenio por estos días.

Temporalización. En un comercio se suelen hacer siempre las mismas actividades, cambiando el grado de aprendizaje, aun así para las actividades previstas para primero. Se pueden organizar por niveles: Nivel I - Se hacen en primero y segundo, se evalúan por módulos, aportando información de primer curso a segundo para evaluar los módulos de segundo.

1.- DESARROLLO DE TÉCNICAS DE VENTA EN SALA DE VENTA 5.- GESTIÓN FÍSICA DEL PUNTO. 6.- ACTIVIDAD MARKETING 7.- GESTIÓN ESTRATÉGICA PUNTO DE VENTA 9.- ATENCIÓN A LOS CLIENTES. Nivel II - Se hacen entre primero y, segundo, una vez superado las actividades anteriores, se evalúan por módulos aportando información de primero a segundo. 8.- SATISFACCIÓN CLIENTES 10.- CONTROL Y GESTIÓN DE LA MERCANCÍA

**Datos organización:**



**Justificación del proyecto:**

Este proyecto se presenta de acuerdo con la ORDEN del 14 de Febrero de 2017. La formación consiste en compatibilizar y alternar la formación que se adquiere en el centro de formación y la actividad laboral que se lleva a cabo en la empresa.

Ese proyecto es un forma de avanzar y dar calidad a la Formación Profesional. Se considera que la formación que recibirán en estas empresas, unida al módulo de FCT que puede ser realizado en la misma empresa u otra distinta, será un plus para su inserción laboral, al haber tomado contacto con realidades empresariales muy diversas.

Planteamos que la formación profesional dual es el mejor paso hacia la inserción laboral que llevamos haciendo hace años y que en estos momentos puede hacer que los alumnos encuentren un empleo rápidamente como ya ha ocurrido con los alumnos de proyectos anteriores, por ejemplo, el verano pasado los tres alumnos duales del primer proyecto estuvieron trabajando en las empresas duales. Luego creemos que sirve para acelerar esta inserción laboral.

Tenemos en cuenta que en la zona del Gualhorce no hay otra oferta dual. al mismo tiempo el estar cerca de Málaga nos permite dar cabida a empresas ubicadas en la capital y acercando las posibilidades de los alumnos de nuestra zona a la capital.

Esta oferta se dirige preferentemente a todos aquellos alumnos que deseen tener contacto con la realidad laboral desde el primer momento, si bien también tienen cabida aquellos que ya han tenido ese contacto y quieren mejorar su calificación profesional

Además, permite que el Centro mantenga relaciones constantes con las empresas implicadas, lo que en definitiva, mejora el conocimiento y acercamiento que puede haber entre el sector formativo y profesional de nuestra población. Dicho acercamiento, nos sirve al profesorado también como método de actualización y nuevo aprendizaje.

Cuanto mayor sea el conocimiento que tenemos del sector en el que trabajará nuestro alumnado, mayor facilidad tendremos para adaptar las enseñanzas ofrecidas en el centro educativo, a los posibles problemas o casuística con la que podrá encontrarse al incorporarse al mundo del trabajo.

Por último cabe destacar el auge del sector comercial en Málaga, entre otros motivos la nueva infraestructura portuaria y la creación de nuevos centros comerciales ha creado una gran afluencia de público, situándose como ciudad de museos y shopping.

Al no haber una gran oferta dual para este título algunas empresas empiezan a interesarse por la incorporación de nuestros alumnos a sus empresas, en es el caso esta la cadena ALDI, con quién se han empezado gestiones pero no se han podido incluir al momento de presentar este proyecto.

**Planificación del proyecto e implicación de la empresa en la misma:**

Se ha llevado a cabo por el coordinar del proyecto y el departamento.

Las actividades se han consensuado y planificado con los responsables del seguimiento laboral, al ser difícil hacerlo de forma presencial se ha utilizado el correo electrónico y se han aprovechado las visitas de los proyectos actuales para concretarlas.



Planteamos el proyecto para 8 alumnos. Pero la intención es aumentar el número de empresas en el primer trimestre hasta cubrir todas las demandas plazas de alumnos. Decisión tomada después no haber podido cubrir plazas dual por falta de alumnos el curso 2016/2017

**PUESTOS:**

2 puestos en Leroy Merlin - Málaga

1 puesto - (Ikenzo SL) Atmosfera Sport - Estación de Cártama.

(Esta empresa oferta 1 para primero y otro para segundo en Ikenzo Decoración del mismo grupo)

1 puesto - REPSOL - E.S. Cártama

4 puestos - Toy-r-us - Málaga

**ACTIVIDADES:** Con el fin de agilizar el proyecto las tareas se han diseñado en dos líneas, empresa grande y empresa pequeña) A) Leroy y Toy, que llevarían casi el mismo plan de formación B) Atmósfera y Repsol. Luego se han añadido algunas actividades específicas para cada empresa.

Las actividades son tanto para primero (numero/1º) como para segundo (numero/2º) la diferencia es el grado de dificultad que los alumnos deben superar. La progresividad de las actividades es inherente a la propia actividad comercial, de tal forma que no se pueden realizar las actividades de gestión o más avanzadas, hasta que no conocemos el producto y el espacio comercial, por lo tanto superamos actividades relacionadas con estos aspectos.

Se han diseñado las actividades de segundo (con el fin de facilitar el seguimiento y la evaluación de las mismas, aunque estas se empezaron en primero y formaran parte de la formación inicial de segundo en casi todos los módulos.

Se incluye una hora semanal del módulo de Inglés (16 horas) (no asociado) porque nuestro ciclo es bilingüe y esta presente en la adquisición de las competencias, por lo tanto lo valoramos dentro del proyecto.

En el primer trimestre se procederá a la concreción definitiva de horarios, documentos de evaluación etc

No ha sido posible aportar el compromiso de REPSOL, se realizará en la próxima semana

**Mecanismos de coordinación con la empresa, seguimiento y valoración del alumnado:**

**COORDINACIÓN EQUIPO DOCENTE EMPRESA:**

La coordinación entre el equipo educativo se realizará en las reuniones de departamento, recreos y medios telemáticos,

La coordinación con la empresa se debe hacer entre los responsable laborales y docentes de la formación y debe compartirse con los profesores implicados en el proyecto. Se realizará un documento que recoja el resultado de las visita. Se realizarán de forma presencial en la medida de lo posible y/o se utilizará medios telemáticos entre responsables del seguimiento.

El responsable laboral llevará un fichero excel donde marcará las actividades diarias realiza. Además reflejará la evolución en el desempeño en un modelo abreviado de seguimiento de las actividades y también de aquellas actividades que no se han realizado. El seguimiento se realizará en visitas cada tres semanas al centro de trabajo, para primero y cuatro para segundo.

Debido a la dificultad encontrada con algunas empresas, por falta de tiempo del responsable laboral, para hacer el seguimiento presencial también se podrá realizar por otros medios telemáticos preferiblemente correo electrónico para dejar constancia.



La evaluación de las competencias adquiridas se realizará atendiendo a la disposición décimo cuarta de la orden ORDEN 14 de Febrero de 2017, y tendrá como referencia las competencias del título de Técnico en Actividades Comerciales.

Para ello tomaremos como base los resultados de aprendizaje alcanzados en cada uno de los módulos formativos implicados y sus criterios de evaluación.

#### **EVALUACIÓN DE LOS MÓDULOS EN DUAL.**

Instrumentos para la evaluación, deben ser realizados por el equipo docente y son: a) valoración cualitativa del desempeño realizada por el responsable laboral basada en los documentos proporcionados por el equipo educativo, basada en la escala de Likert y que encontramos en los documentos de la plataforma de seguimiento. b) Valoración del responsable docente del seguimiento. c) Intervención de los alumnos duales en clase, siempre que sea posible, haciendo referencia a las destrezas adquiridas. Otras pruebas orales (preferentemente) planteadas por el profesor del módulo en relación a las actividades realizadas en la empresa. d) Cuestionarios y tareas atendidas en la plataforma moodle del centro.

La calificación del módulo dualizado siempre corresponderá al profesor que lo imparta, la ponderación de las calificaciones se recogerá en la programación didáctica, deberá hacerse en proporción a la carga horaria dual que tenga el módulo.

La calificación final se hace al final de la fase dual, donde se han realizado todas las actividades previstas.

#### **Implicación de las empresas en la valoración del aprendizaje del alumnado:**

Las empresas participantes muestran un gran interés en el proyecto, valorando de forma muy positiva el mismo. Cada empresa nombrará un responsable laboral, algunos como Leroy Merlin también un vendedor espejo, estos acompañarán a los alumnos en su formación haciendo que estos formen parte de sus equipos.

En la primera entrevista se realizará una valoración de las actividades principales que realiza la empresa, partiendo de estas se concretarán en un segundo nivel de actividades.

La empresa realizará la valoración del aprendizaje respondiendo a los descriptores del logro que el responsable docente les presentará. Previo a la evaluación final el responsable laboral debe conocerlos para valorarlos y contrastar la evolución del alumno.

También deben informar del progreso del alumno, y se realizará en un documento simplificado que recoge las actividades principales y el responsable según este ejemplo:

**ACTIVIDAD: DESARROLLO DE TÉCNICAS DE VENTA EN SALA DE VENTA**

**SIN HACER** (muy importante, especificar por qué, y cuándo se realizará)

**NIVEL PRINCIPIANTE**

**INTERMEDIO**

**AVANZADO**

**NO REALIZADO**

**OTRAS OBSERVACIONES:**



**Procedimiento e instrumentos de evaluación y criterios de calificación del alumnado que desarrolla el proyecto. Protocolos en caso de abandonos o renunciaciones.**

Se crea una lista de espera con aspirantes que cumplan las condiciones. Si alguno de los alumnos renuncia o abandona, su puesto se ofertará a los siguientes en la lista, este se incorporará al proyecto siempre que no superando un máximo de 40 horas (entre centro educativo y formación DUAL) pueda hacer frente a las 530 horas mínimas y para ello se ha previsto contar con días en junio para estos casos.

**Mecanismos e instrumentos de seguimiento del aprendizaje del por parte del propio alumnado:**

Para el seguimiento diario el alumno dispondrá de un fichero de excel donde llevará su seguimiento. Mensualmente el alumno enviará este documento a la dirección de correo [dualgm@iesvalledelazahar.com](mailto:dualgm@iesvalledelazahar.com), donde el equipo docente del ciclo tiene acceso. El alumno también llevará su propio diario escrito donde anotará las tareas diarias, este deberá ser firmado por el responsable laboral y entregado al responsable docente a final de mes. Cada semana se mostrará este documento al responsable docente del seguimiento.

Además:

1. Valoración por parte del tutor laboral en la documentación proporcionada.
2. Entrevistas con tutores y coordinador del proyecto donde le informará de su aprendizaje.
3. Cuestionarios a través de la plataforma moodle referidas a las tareas realizadas en la empresa, siempre que sea posible y no rompa el secreto profesional y que serán utilizadas como parte de la evaluación.





**Criterios de asignación del alumnado a las empresas:**

Valoración de las competencias personales y sociales: El alumnado partirá de una baremación inicial de 10 puntos, debiendo obtener un mínimo de 5 puntos para superar este apartado.

Se debe restar los criterios que a continuación se detallan: a) Absentismo injustificado (20% en el primer trimestre) - 5 puntos. b) Falta de habilidades comunicativas o sociales, valoradas por el equipo docente - 2 puntos c) Sanciones, no participar en las actividades propuestas de forma injustificada y destreza en la lengua Inglesa (negándose a mejorar) -1 por cada uno de estos apartados. c) No mostrar destreza en el uso de las TIC y no gestionar su propio autoaprendizaje - 4 puntos por cada uno de estos.

Valoración de las competencias profesionales: En primero: Preferentemente el alumno debe superar los 4 módulos profesionales que participan en dual de mayor carga horaria y no abandonar ningún otro módulo. Superadas las dos valoraciones el alumnado seleccionado debe superar una entrevista con el equipo educativo que valorará el grado de madurez para enfrentarse a la formación dual.

En segundo curso: Los alumnos no tomarán parte de la formación dual si tienen más de un 10% de faltas injustificadas durante la formación inicial, salvo que el equipo educativo considere que tiene superada la formación inicial, por lo tanto no tomará parte de la formación dual hasta que la supere y siempre que pueda entrar dentro de las horas mínimas del proyecto.

**CRITERIOS DE ASIGNACIÓN.** El equipo docente, una vez escuchados los alumnos, hará una propuesta de asignación de empresas. Tras esta propuesta será la propia empresa quién seleccione al alumno candidato. En caso de empate será la empresa la que decida. En caso de ser seleccionado por varias empresas será el propio alumno quién decida.

En caso de renuncia o abandono, las plazas libres se ofertarán a los alumnos que habiendo superado los criterios de selección puedan cumplir el número de horas previstas para una un proyecto dual.

**Utilización de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación**

En los criterios de selección del alumnado se exige un dominio mínimo en este apartado.

Usaremos dos recursos:

A) Moodle para el seguimiento de tareas de tareas que el alumno debe realizar en cada uno de los módulos, estas tareas tienen por objeto: completar la adquisición de competencias dual y por otra lado servir de vínculo entre la forma de aprender en el aula del resto de sus compañeros y la forma de adquirir las competencias en dual. Además se utilizarán para la evaluación.

B) La cuenta [dualgm@iesvalledelazahar.com](mailto:dualgm@iesvalledelazahar.com) donde el alumno enviará mensualmente las actividades realizadas, podrá comunicar diariamente las incidencias y puede ser consultada por el equipo docente.

Entre el equipo docente:

- Preferentemente la cuenta de correo compartida a todos los profesores para comunicar con los alumnos.
- Cuentas de correo corporativas y Google drive para la creación de documentos.
- Whatsapp, bien en grupo o personales.



## Descripción de la formación complementaria:

En los proyectos presentados no se contemplan formación complementaria de forma general porque ninguna de estas excede de la competencia del título, pero se ofrece una visita en el primer trimestre a la Fundación Laboral de la Construcción para completar la PRL.

Fuera del título, la empresa Leroy Merlin imparte una formación técnica relacionada productos que la empresa comercializa y que los alumnos pueden hacer fuera del horario dual, en ningún caso se realiza en horarios no lectivos.

Ref.Doc.: RelProCen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 24/09/2020 10:08:01



**Propuesta de modificaciones:**

**Orientación al alumnado sobre el proyecto y estrategia de información a la comunidad educativa. Procedimientos para los casos en los que el alumnado no pueda incorporarse a la empresa (por no haber superado la formación inicial u otros motivos):**

**Previsión de situaciones que requieran autorización de casos excepcionales y/o que alteren los criterios generales de admisión.**

- El alumnado matriculado debe ser mayor de edad.
- Otros casos excepcionales (Según Dispongo Sexto Orden FP Dual).

**Detalles y observaciones:**

Ref.Doc.: RelProCen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 24/09/2020 10:08:01



## ACTIVIDADES QUE REALIZA LA EMPRESA:

### -2-2º TOY GESTIÓN DEL APROVISIONAMIENTO

Adaptar el aprovisionamiento en función de la rotación prevista según históricos y/o campañas.  
Seguimiento de los artículos no vivos de los últimos y que deben eliminarse.  
Proponer soluciones a los productos a eliminar.  
Gestión del sobrestock de la familia haciendo previsiones y rectificaciones de la misma.  
Detectar necesidades de venta en función de la venta diaria y la previsión.  
Análisis de las desviaciones entre previsión y demanda.  
Garantizar el suministro evitando la ruptura de stock  
Cesiones internas y entre tiendas.  
Observar los acuerdos con proveedores sobre material defectuoso.  
Devoluciones de mercancías a proveedores y almacén.  
Reubicar el sobrestock de tienda en las zonas de almacén  
Reposición diaria de la tienda.  
Realiza cobros en los TPV de las líneas de caja.

### -2-2º LER- Control del aprovisionamiento.

Adaptar el aprovisionamiento en función de la rotación prevista según históricos y/o campañas.  
Seguimiento de los artículos no vivos de los últimos y que deben eliminarse.  
Proponer soluciones a los productos a eliminar.  
Gestión del sobrestock de la familia haciendo previsiones y rectificaciones de la misma.  
Detectar necesidades de venta en función de la venta diaria y la previsión.  
Análisis de las desviaciones entre previsión y demanda.  
Garantizar el suministro evitando la ruptura de stock  
Negociación con proveedores ayudado con vendedor espejo.  
Cesiones internas y entre tiendas.  
Acuerdos con proveedores sobre material defectuoso.  
Devoluciones de mercancías a proveedores y almacén.  
Reubicar el sobrestock de tienda en las zonas de almacén  
Reposición diaria de la tienda.  
Gestiona la documentación física y on-line  
Realiza cobros en sin efectivo a través del pin pad situado en el TPV (no línea de cajas)

Ref.Doc.: RelProCen

Cod.Centro: 29700631

Fecha Generación: 24/09/2020 10:08:01



-2-2º REP -Gestión del  
aprovisionamiento de la tienda y la  
Estación de Servicio.

Adaptar el aprovisionamiento en función de la rotación prevista según  
históricos y/o campañas.  
Seguimiento de los artículos no vivos de los últimos y que deben eliminarse.  
Proponer soluciones a los productos a eliminar.  
Gestión del sobrestock de la familia haciendo previsiones y rectificaciones  
de la misma.  
Detectar necesidades de venta en función de la venta diaria y la previsión.  
Análisis de las desviaciones entre previsión y demanda.  
Junto con la Gerente garantizar el suministro de combustible  
evitando la ruptura de stock.  
Junto con la Gerente analiza los acuerdos con proveedores de tienda sobre  
material defectuoso.  
Recepciona los camiones de suministro y gestiona la documentación,  
técnica y comercial  
Devoluciones de mercancías a proveedores.  
Reposición diaria de la tienda.  
Gestiona la documentación física y on-line  
Realiza cobros a través del TPV situado en línea de caja.

-2-2º ATM (IKENZO DECORACIÓN)  
CONTROL DEL  
APROVISIONAMIENTO

Adaptar el aprovisionamiento en función de la rotación prevista según  
históricos y/o campañas.  
Seguimiento de los artículos obsoletos y que deben eliminarse.  
Proponer soluciones a los productos a eliminar.  
Gestión del sobrestock planteando previsiones y rectificaciones.  
Detectar necesidades de venta en función de la temporalidad.  
Análisis de las desviaciones entre previsión y demanda.  
Ayuda en la negociación con proveedores analizando el proceso.  
Acuerdos con proveedores sobre material defectuoso.  
Devoluciones de mercancías a proveedores y almacén.  
Reubicar el sobrestock en la tienda.  
Analiza la documentación generada en el suministro.  
Gestiona la documentación física y on-line  
Realiza cobros en el TPV.

Ref.Doc.: RelProCen

Cod.Centro: 29700631

Fecha Generación: 24/09/2020 10:08:01



-1-1º LER-TOY -ATM-REP-  
DESARROLLO DE TÉCNICAS DE  
VENTA

Atender máximo de clientes y gestionar sus esperas, tanto en castellano e Inglés  
Conocimiento de los sectores de la empresa y el rol de cada uno de los integrantes de la plantilla.  
Detectar necesidades de los clientes ofrecerles alternativas y productos complementarios.  
Uso del omnicanal y/o terminales informáticos.  
Información sobre productos y características de los mismos.  
Ofrecer asociaciones de productos y servicios, argumentando su complementariedad.  
Cierres de venta.  
Realizar presupuestos y seguimiento via telefónica o internet  
Ofrecer financiación, garantías y servicios adicionales  
Desarrolla las técnicas de venta tanto en castellano como en Inglés.

-1-2º LER-TOY-ATM (IKE)-REP  
VENTA EN SALA DE VENTA CON  
VENTA TÉCNICA

Atender máximo de clientes y gestionar sus esperas.  
Utiliza en todo momento el castellano o Inglés  
Detectar necesidades de los clientes ofrecerles alternativas y productos complementarios.  
Utilizar los canales on-line para realizar acciones de venta  
Realiza presupuestos a clientes y hace seguimiento vía e-mail y/o correo electrónico.  
Desarrollar acciones de atención al cliente con herramientas técnicas de comunicación.  
Ofrecer asociaciones de productos y servicios, argumentando su complementariedad.  
Realizar presupuestos de ofertas comerciales y cerrar las ventas.  
Realiza cobros en Pin Pad y a distancia. Comprueba los pagos por transferencias.

-2-1º LER-TOY-ATM-REP-GESTION  
ESTRATÉGICA DEL  
APROVISIONAMIENTO

Fase de preparación y realización de inventario.  
Seguimiento mercancía almacenada: Stock y artículos en via de supresión  
  
Realizar movimiento internos de mercancía desde almacén a sala de ventas  
Respecto de las normas de PRL  
Utiliza equipos informáticos con software propio en todos estos procesos  
Utiliza equipos informáticos para comprobar la ubicación de la mercancía y elaborar documentación

-Desarrollo de Prácticas de FCT

FCT

Ref.Doc.: RelProCen

Cod.Centro: 29700631

Fecha Generación: 24/09/2020 10:08:01



- 3-1º LER-TOY GESTIÓN DE STOCK
- Llevar la demarca al día y gestionar las cesiones entre tiendas.  
Adaptar el facing de los lineales en función de la rotación.  
Seguimiento de artículos en vía de supresión y productos no vivos de los últimos 6 meses y creados por la central de compras.  
Gestión de sobrestock de familias  
Devoluciones de tienda al almacén.  
Devoluciones de tienda-almacén a otras tiendas
- 4-1º LER-TOY -GESTION OPERATIVA DEL PUNTO DE VENTA
- Mantener las fichas técnicas y/o información de los productos en buen estado y actualizados.  
Revisar las etiquetas de los productos en venta, corrigiendo los errores.  
Revisar y completar el validaje diariamente de los productos expuestos  
Colocar y mantener los elementos informativos de la sección.  
Determinación de los carteles necesarios  
Elaboración y colocación cartelería.
- 5-1º LER-TOY-ATM-REP - GESTIÓN FÍSICA DEL PUNTO DE VENTA
- Mantener los pasillos limpios y ordenados.  
Interpretación de mapping y/o manuales de implantación  
Reposición diaria de mercancía en lineales  
Ordenar los frontales (facing)  
Garantizar el limpio de: las exposiciones, lineales, puntos de consejo, cajas y zonas expuestas al cliente.  
Retirada de productos defectuosos, fuera de temporal.
- 6-1º LER-TOY- ACTIVIDAD DE MARKETING
- Proponer ideas en la planificación anual de la sección.  
Proponer productos catalogados de doble éxito en la preparación de la acción comercial.  
Diseñar espacios promocionales atractivos  
Realizar balance de las operaciones comerciales e informar a los jefes de sector.  
Analizar los informes de satisfacción de clientes disponibles y poner en marcha acciones para mejorar los ratios.  
Conocer el mercado de su sección y la competencia.  
Poner en marcha acciones de adaptación local.  
Realizar, revisar y proponer crossselling, nacionales e internacionales  
Adaptación e implantación de campañas a la tienda



-6-1º - ATM -REP - ACTIVIDAD DE  
MARKETING

Proponer ideas en la planificación anual de la sección.  
Proponer productos relacionados en la preparación de la acción comercial.  
Diseñar espacios promocionales atractivos  
Realizar balance de las campañas realizadas por marcas y realizar informes para centrales o jefes de tienda  
Analizar los informes de satisfacción de clientes disponibles y poner en marcha acciones para mejorar los ratios.  
Conocer el mercado de su sección y la competencia.

-3-1º-ATM -REP - 3 CONTROL DE  
STOCK

Realizar previsión de ventas usando historicos.  
Adaptar el facing en función de la rotación de los productos y tipo de productos.  
Seguimiento de artículos con pocas ventas.  
Análisis y eliminación de los productos del surtido. y producto  
Gestión de sobrestock de productos.

-8-1º LER-TOY-SATISFACCION  
CLIENTES

Realizar seguimiento de pedidos después de la venta.  
Atender reclamaciones de los clientes presenciales u hojas de reclamación.  
Atender en inglés reclamaciones de los clientes presenciales u hojas de reclamación  
Dar soluciones a las reclamaciones de los clientes, tanto en castellano como en Inglés.  
Realizar seguimiento de las reclamaciones e informar al Jefe de Sector.  
Proponer mejoras después de las reclamaciones.

-8-1º ATM-REP-SATISFACCIÓN  
CLIENTES

Realizar seguimiento de pedidos después de la venta.  
Atender reclamaciones de los clientes presenciales u hojas de reclamación.  
Atender en inglés reclamaciones de los clientes presenciales u hojas de reclamaciones  
Dar soluciones a las reclamaciones de los clientes, tanto en castellano como en Inglés.  
Proponer mejoras en el sistema.

Ref.Doc.: RelProCen

Cod.Centro: 29700631

Fecha Generación: 24/09/2020 10:08:01





-7-1º- ATM-REP -GESTION  
ESTRATEGICA DEL PUNTO DE  
VENTA

Realizar seguimiento de pedidos.  
Analizar las causas de rupturas e informar a los responsables de sección/Sector para solucionarse.  
Realizar y asegurar la implantación de nuevos productos propuestos por el departamento de marketing o la propia gerencia de la empresa.  
Participar en el montaje de las campañas  
Montar los productos, colocar carteles de precios y organizar las exposiciones.  
Eliminar los productos obsoletos proponiéndoles alternativas.

-7-1º-LER-TOY - GESTIÓN  
ESTRATEGICA DEL PUNTO DE  
VENTA

Realizar seguimiento de pedidos.  
Analizar las causas de rupturas e informar a los responsables de sección/Sector para solucionarse.  
Realizar y asegurar la implantación de nuevos productos y colecciones de sus familias de responsabilidad.  
Eliminar surtido obsoleto, bien en campañas o por situándolo en puntos estratégicos.  
Participar en el montaje de las campañas  
Montar las campañas incluyendo: productos, precios, exposiciones, carteles ,etc  
Asegurar la implantación de los productos de las o campañas

-4-1º ATM-REP- GESTIÓN  
OPERATIVA DEL PUNTO DE VENTA

Revisar las etiquetas de productos.  
Revisar carteles de precios.  
Diseñar los carteles de precios  
Elaborar cartelería con los medios disponibles  
Colocar cartelería  
Vigilar los elementos informativos en la tienda

-11-1º ATM - Cambios de los  
escaparates y otros elementos visuales  
del punto de venta

Selecciona las novedades semanales  
Realiza cambios semanales en los escaparates.  
Viste los maniqués del interior del punto de venta según las novedades  
Ubica los maniquis y otros elementos en el interior del punto de venta.

Ref.Doc.: RelProCen

Cod.Centro: 29700631

Fecha Generación: 24/09/2020 10:08:01



-9-1 ATM-REP Atención al cliente.

Tener disponibilidad al cliente para conseguir la satisfacción: organizar sus tareas en función a los picos de máxima afluencia de clientes, interrumpir cualquier tarea ante una necesidad al cliente.  
Ofrecer al cliente una atención personalizada, adaptando la comunicación y el trato a cada tiempo de Cliente.  
Ofrecer al cliente una atención en Inglés personalizada, adaptando la comunicación y el trato a cada tiempo de Cliente.  
Detectar necesidades productos/servicios que no disponemos e informar al gerente.  
Conocer en profundidad la oferta de productos, las soluciones que pueden dar al cliente y los servicios adicionales que se pueden ofertar.  
Conocer complementarios del punto de venta.

-9-1º LER-TOY- ATENCIÓN AL CLIENTE

Tener disponibilidad al cliente para conseguir la satisfacción: organizar sus tareas en función a los picos de máxima afluencia de clientes, interrumpir cualquier tarea ante una necesidad al cliente.  
Ofrecer al cliente una atención personalizada, adaptando la comunicación y el trato a cada tiempo de Cliente.  
Ofrecer al cliente una atención en Inglés personalizada, adaptando la comunicación y el trato a cada tiempo de Cliente.  
Detectar necesidades productos/servicios que no disponibles y ofrecer aquellos que están en oferta y/o tienen un buen margen de beneficio.  
Conocer en profundidad la oferta de productos, soluciones y servicios de la sección. Tales como garantías, transporte, envíos etc...  
Conocer todos los productos complementarios de su sección, su ubicación y disponibilidad, consultando el sistema informático.

-10-1º LER-TOY-Control y Gestión de la mercancía

Ubicar la mercancía, asegurando la calidad y el validaje de la mercancía (bien flejado, palets en buen estado)  
Etiquetar mercancía de forma que queda identificada dentro y fuera del almacén  
Preparar la salida de mercancía a la superficie de venta para el correcto funcionamiento de la reposición de las secciones comerciales.  
Entregar la demarca a recepción gestionando la correspondiente documentación.  
Preparación de cesiones externas y devoluciones a proveedor, llevarlas a recepción y tramitar su documentación  
Observa y aplica las normas de PRL en todos los procesos  
Utilizar aplicaciones informáticas en todo el proceso

Ref.Doc.: RelProCen

Cod.Centro: 29700631

Fecha Generación: 24/09/2020 10:08:01



-10-1º ATM-REP-CONTROL Y  
GESTIÓN DE LA MERCANCÍA

Ubicar la mercancía, asegurando la calidad y el validaje de la mercancía en el almacén  
Etiquetar mercancía dentro del almacén para disponerla en tienda.  
Preparar la salida de mercancía a la superficie de venta para el correcto funcionamiento de la reposición.  
Eliminar los productos deteriorados siguiendo las instrucciones del Gerente.  
Gestionar las devoluciones a proveedor y controlar la documentación.  
Observa y aplica las normas de PRL en todos los procesos  
Utilizar aplicaciones informáticas en todo el proceso

---

Ref.Doc.: RelProCen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 24/09/2020 10:08:01



**Módulo Profesional:** Marketing en la actividad comercial

- Formación inicial:

RA 1-2-3-4-5-6 (4 horas en dual)

- Formación en alternancia en la empresa:

1-2-3-4-8 RA1) Identifica el concepto de MK y su utliidad... RA2)Caracteriza el mercado y el entorno de la empresa ..... RA) Determina el proceso de investigación comercial.... RA4) Define las políticas aplicables al producto, teniendo en cuenta los costes.....	6-1º LER-TOY- ACTIVIDAD DE MARKETING	-Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia)
RA8) Secuencia del proceso de planificación comercial.	6-1º - ATM -REP - ACTIVIDAD DE MARKETING	-Sprinter Megacentros del Deporte SI (CC Comercial Larios) -Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)
4 RA 4) Define las políticas aplicables al producto....	9-1º LER-TOY- ATENCIÓN AL CLIENTE	-Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga)
4 RA4) Define las politicas aplicables al producto o servicio, adecuando ... a las necesidades del cliente.	9-1 ATM-REP Atención al cliente.	-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Sprinter Megacentros del Deporte SI (CC Comercial Larios)
4 4-Define las politicas aplicables al producto o servicio, adecuandolas.... al cliente	1-1º LER-TOY -ATM-REP- DESARROLLO DE TÉCNICAS DE VENTA	-Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)

- Formación en alternancia en el centro educativo:

RA 4-5-6-7

Ref.Doc.: RelProCen

Cod.Centro: 29700631

Fecha Generación: 24/09/2020 10:08:01



**Módulo Profesional:** Técnicas de almacén

- Formación inicial:

RA 1-2-3-4-5-6-7 (3 horas dual)

- Formación en alternancia en la empresa:

1-2-3-5-6-7 RA1) Planifica las tareas diarias necesarias..... RA2) Aplica técnicas de recepción de mercancía....	10-1º ATM-REP-CONTROL Y GESTIÓN DE LA MERCANCÍA	-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Sprinter Megacentros del Deporte SI (CC Comercial Larios)
RA3) Determina las condiciones de preparación de pedidos.... RA5) Programa las actividades diarias ..... RA6) Maneja aplicaciones informáticas .... RA7) Aplica la normativa de PRL.....	10-1º LER-TOY-Control y Gestión de la mercancía	-Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga)
1-2-4-6-7 RA1) Planifica las tareas diarias necesarias para... RA2) Aplica técnicas de recepción y ..... controlando los tiempos y condiciones según la mercancía. RA4)Aplica tecnicas de gestión de stock... RA 6) Maneja aplicaciones informáticas de gestión de ..... RA7) Aplica normativa PRL .....	2-1º LER-TOY-ATM-REP- GESTION ESTRATÉGICA DEL APROVISIONAMIENTO	-Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga)

- Formación en alternancia en el centro educativo:

RA 2-3-4-5-6-7

Practicamente se refuerza con una hora semanal los RRAA vistos en alternancia.

Ref.Doc.: RelProCen

Cod.Centro: 29700631

Fecha Generación: 24/09/2020 10:08:01



**Módulo Profesional:** Dinamización del punto de venta

- Formación inicial:

RA 1-2-3-4-5-6 (5 horas en dual)

- Formación en alternancia en la empresa:

<p>1-2 RA1) Organiza la superficie comercial.... RA2) Coloca , expone y repone.....</p>	<p>3-1º LER-TOY GESTIÓN DE STOCK</p>	<p>-Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga)</p>
<p>1-2 RA1) Organización de l superficie comercial-.... RA2) Coloca, expone y repone los productos.....</p>	<p>5-1º LER-TOY-ATM-REP - GESTIÓN FÍSICA DEL PUNTO DE VENTA</p>	<p>-Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Sprinter Megacentros del Deporte SI (CC Comercial Larios) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia)</p>
<p>1-2 RA1) Organización de la superficie comercial.... RA2) Coloca, expone y repone .....</p>	<p>3-1º-ATM -REP - 3 CONTROL DE STOCK</p>	<p>-Sprinter Megacentros del Deporte SI (CC Comercial Larios) -Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)</p>
<p>1-2-3 RA1) Organiza la superficie comercial, aplicando..... RA2) Coloca, expone y repone los productos en la zona de venta .....</p> <p>RA3)Realiza trabajos de decoración, senalitica, rotulación.....</p>	<p>7-1º-LER-TOY - GESTIÓN ESTRATEGICA DEL PUNTO DE VENTA</p>	<p>-Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga)</p>

Ref.Doc.: RelProCen

Cod.Centro: 29700631

Fecha Generación: 24/09/2020 10:08:01



Ref.Doc.: RelProCen

Cod.Centro: 29700631

Fecha Generación: 24/09/2020 10:08:01

1-2-3 RA1) Organiza la superficie comercial ..... RA2) Coloca, expone y repone ..... RA3) Realiza trabajos de decoración, señalética.....	7-1º- ATM-REP -GESTION ESTRATEGICA DEL PUNTO DE VENTA	-Sprinter Megacentros del Deporte SI (CC Comercial Larios) -Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)
1-3 RA1) Organiza la superficie comercial.... RA3) Realiza los trabajos de señalítica, rotulación.....	4-1º LER-TOY -GESTION OPERATIVA DEL PUNTO DE VENTA	-Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia)
1-3 RA1) Organizar la superficie comercial..... RA3)Realizar trabajos de decoración, señalítica.....	4-1º ATM-REP- GESTIÓN OPERATIVA DEL PUNTO DE VENTA	-Sprinter Megacentros del Deporte SI (CC Comercial Larios) -Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)
1-5 RA1) Organiza la superficie comercial.... RA5) Determina acciones promocionales para rentabilidad espacios .....	6-1º LER-TOY- ACTIVIDAD DE MARKETING	-Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga)
1-5 RA1) Organización de la superficie comercial..... RA5) Realiza acciones promocionales para rentabilizar espacios .....	6-1º - ATM -REP - ACTIVIDAD DE MARKETING	-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Sprinter Megacentros del Deporte SI (CC Comercial Larios)
4 RA4) Realiza escaparates adecuados a la características ....	11-1º ATM - Cambios de los escaparates y otros elementos visuales del punto de venta	-Sprinter Megacentros del Deporte SI (CC Comercial Larios) -Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)

- Formación en alternancia en el centro educativo:

Seguimiento de actividades en molde de la formación en alternancia en la empresa



**Módulo Profesional:** Procesos de venta

- Formación inicial:

RA 1-2-3-4-5-6-7 ( 4 horas)

- Formación en alternancia en la empresa:

<p>1 RA 1)Identifica el proceso de decision de compra del consumidor..... (Módulo de 1º)</p>	<p>1-2º LER-TOY-ATM (IKE)-REP VENTA EN SALA DE VENTA CON VENTA TÉCNICA</p>	<p>-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia)</p>
<p>1-3 RA 1) Identifica el proceso de decisión de compra del consumidor... RA 3) Organiza el proceso de venta definiendo las lineas de .....</p>	<p>9-1 ATM-REP Atención al cliente.</p>	<p>-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Sprinter Megacentros del Deporte SI (CC Comercial Larios)</p>
<p>1-3 1) Identifica el proceso de compra.....analiza las tipologias del cliente. 3)Organiza el proceso de venta.....según los objetivos previstos.</p>	<p>1-1º LER-TOY -ATM-REP- DESARROLLO DE TÉCNICAS DE VENTA</p>	<p>-Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga)</p>
<p>1-3-4 RA 1) Identifica el proceso de decisión de compra.... RA 3)Organiza procesos de venta ..... de acuerdo con los objetivos fijados en el plan de ventas. RA 4) Desarrolla entrevistas con supuestos clientes</p>	<p>9-1º LER-TOY- ATENCIÓN AL CLIENTE</p>	<p>-Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia)</p>

- Formación en alternancia en el centro educativo:

Ref.Doc.: RelProCen

Cod.Centro: 29700631

Fecha Generación: 24/09/2020 10:08:01





Seguimiento de actividades en molde de la formación en alternancia en la empresa

**Módulo Profesional:** Aplicaciones informáticas para el comercio

- Formación inicial:

RA 1-2-3-4 (1 hora en dual)

- Formación en alternancia en la empresa:

<p>4 Realiza tareas d manipulación de textos .....en actividades específicas del comercio.</p>	<p>1-1º LER-TOY -ATM-REP- DESARROLLO DE TÉCNICAS DE VENTA</p>	<p>-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia)</p>
<p>4-6 RA4) Realiza tareas de manipulación de textos y presentación de ..... RA 6) Realiza facturación electronica y tareas administrativas con software específico</p>	<p>2-1º LER-TOY-ATM-REP- GESTION ESTRATÉGICA DEL APROVISIONAMIENTO</p>	<p>-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia)</p>

- Formación en alternancia en el centro educativo:

RA 3-4-5-6

Ref.Doc.: RelProCen  
Cod.Centro: 29700631  
Fecha Generación: 24/09/2020 10:08:01



**Módulo Profesional:** Inglés

- Formación inicial:

RA 1-2-3-4-5 (1 hora en dual)

- Formación en alternancia en la empresa:

Todos	1-1º LER-TOY -ATM-REP-DESARROLLO DE TÉCNICAS DE VENTA	-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia)
Todos los RRAA	8-1º ATM-REP-SATISFACCIÓN CLIENTES	-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Sprinter Megacentros del Deporte SI (CC Comercial Larios)
	8-1º LER-TOY-SATISFACCION CLIENTES	-Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga)
Todos RRAA	9-1º LER-TOY- ATENCIÓN AL CLIENTE	-Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia)

- Formación en alternancia en el centro educativo:

RA 1-2-3-4-5

Ref.Doc.: RelProCen

Cod.Centro: 29700631

Fecha Generación: 24/09/2020 10:08:01



**Módulo Profesional:** Gestión de un pequeño comercio

- Formación inicial:

RA 1-8 (1 hora en dual)

- Formación en alternancia en la empresa:

<p>2-3 RA2) Realiza planes de aprovisionamiento de mercancías, utilizando técnicas de selección..... RA3) Tramita la documentación de compra de mercancías.....</p>	<p>7-1º- ATM-REP -GESTION ESTRATEGICA DEL PUNTO DE VENTA</p>	<p>-Sprinter Megacentros del Deporte SI (CC Comercial Larios) -Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)</p>
<p>6 6) Gestiona documentación comercial y pago</p>	<p>1-1º LER-TOY -ATM-REP-DESARROLLO DE TÉCNICAS DE VENTA</p>	<p>-Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga)</p>
<p>6-8 RA 6. Gestiona documentación comercial de cobro y pago derivada de compraventa..... RA 8. Elabora un plan para la implantación de servicio de calidad y proximidad con atención....</p>	<p>1-2º LER-TOY-ATM (IKE)-REP VENTA EN SALA DE VENTA CON VENTA TÉCNICA</p>	<p>-Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia) -Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga)</p>
<p>8 RA8) Elaborar plan para la implantación de un servicio de calidad y proximidad..... CCEE: c)e)f)</p>	<p>8-1º LER-TOY-SATISFACCION CLIENTES</p>	<p>-Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga)</p>

Ref.Doc.: RelProCen

Cod.Centro: 29700631

Fecha Generación: 24/09/2020 10:08:01



8 RA8) Elaborar plan para la implantación de un servicio de calidad y proximidad..... CCEE: c)e)f)	8-1º ATM-REP-SATISFACCIÓN CLIENTES	-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Sprinter Megacentros del Deporte SI (CC Comercial Larios)
--	---------------------------------------	--

- Formación en alternancia en el centro educativo:

RA 2-3-4-5-6-7-8

Ref.Doc.: RelProCen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 24/09/2020 10:08:01



**Módulo Profesional:** Gestión de compras

- Formación inicial:

RA 1-2 (3 horas en dual)

Además los RA 1-2-3 del modulo de TAL tienen formación inicial

- Formación en alternancia en la empresa:

1-2-3-4	3-1º-ATM -REP - 3 CONTROL DE STOCK	-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Sprinter Megacentros del Deporte SI (CC Comercial Larios)
1-2-3-4 RA1) Determinar las necesidades de compra del .... RA2) Realizar planes de aprovisionamiento.....que garantizan el suministro... RA3) Tramitar la documentación de compra .....seguidos habitualmente con proveedores o centrales de compra. RA4) Gestiona y controla el proceso de recepción de pedidos.....	3-1º LER-TOY GESTIÓN DE STOCK	-Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga)
1-2-3-4-5-6 RA 1)Dtermina las necesidades de compra de un pequeño establecimiento.... RA2)Realiza planes de aprovisionamiento.... RA3)Tramita documentación..... RA4)Gestiona y controla el proceso de recepción de mercancía..... RA5)Comprueba la idoneidad del surtido..... RA6)Realiza la gestión de compraventa de .....utilizando el TPV	2-2º ATM (IKENZO DECORACIÓN) CONTROL DEL APROVISIONAMIENTO	-Sprinter Megacentros del Deporte SI (CC Comercial Larios) -Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)

Ref.Doc.: RelProCen

Cod.Centro: 29700631

Fecha Generación: 24/09/2020 10:08:01



Ref.Doc.: RelProCen

Cod.Centro: 29700631

Fecha Generación: 24/09/2020 10:08:01

<p>1-2-3-4-5-6                  RA1) Determina las necesidades de compra de un pequeño establecimiento....                  RA2) Realiza planes de aprovisionamiento....                  RA3) Tramita documentación.....                  RA4) Gestiona y controla el proceso de recepción de mercancía.....                  RA5) Comprueba la idoneidad del surtido.....                  RA6) Realiza la gestión de compraventa de .....utilizando el TPV.</p>	<p>2-2º LER- Control del aprovisionamiento.</p>	<p>-Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga)                  -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga)                  -Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia)                  -Cimodin SI (Verdecora Málaga)</p>
<p>2-3                  RA2) Realiza planes de aprovisionamiento de mercancías garantizando el suministro .....                  RA3) Tramita la documentación de la mercancía, realizando los pedidos .....</p>	<p>7-1º-LER-TOY - GESTIÓN ESTRATEGICA DEL PUNTO DE VENTA</p>	<p>-Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia)                  -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga)                  -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga)                  -Cimodin SI (Verdecora Málaga)</p>

- Formación en alternancia en el centro educativo:

RA 3- 5-6



**Módulo Profesional:** Venta técnica

- Formación inicial:

RA 1-2 (2 horas dual)

- Formación en alternancia en la empresa:

<p>1-2                  RA1) Elabora ofertas comerciales de productos industriales y del sector primario, adaptando los argumentos de venta a los clientes.....                  RA 2) Confeccionad ofertas comerciales de servicios, adaptando los argumentos de venta .....</p>	<p>1-2º LER-TOY-ATM (IKE)-REP                  VENTA EN SALA DE VENTA CON                  VENTA TÉCNICA</p>	<p>-Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga)                  -Cimodin SI (Verdecora Málaga)                  -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga)                  -Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)                  -Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia)</p>
<p>1-2                  1)Elabora ofertas comerciales de productos insdustriales y primario adaptando los argumentos.....                  2)Confecciona ofertas comerciales adaptando los argumentos de venta a las características específicas del servicio y el clientes</p>	<p>1-1º LER-TOY -ATM-REP-                  DESARROLLO DE TÉCNICAS DE                  VENTA</p>	<p>-Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga)                  -Cimodin SI (Verdecora Málaga)                  -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga)                  -Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)                  -Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia)</p>

- Formación en alternancia en el centro educativo:

RA 3-4-5-6-7

Ref.Doc.: RelProCen

Cod.Centro: 29700631

Fecha Generación: 24/09/2020 10:08:01



**Módulo Profesional:** Servicios de atención comercial

- Formación inicial:

RA 1-2-3 (3 horas en dual)

Además el modulo de Procesos de venta tiene formación inicial

- Formación en alternancia en la empresa:

<p>1 RA1) Desarrolla actividades de atención .....</p>	<p>6-1º LER-TOY- ACTIVIDAD DE MARKETING</p>	<p>-Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga)</p>
<p>1-2-3 RA 1) Desarrolla actividades de atención e información al cliente...transmitiendo la imagen .... RA2) Utiliza técnicas de comunicación en situaciones de atención .....</p>	<p>1-2º LER-TOY-ATM (IKE)-REP VENTA EN SALA DE VENTA CON VENTA TÉCNICA</p>	<p>-Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia) -Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga)</p>
<p>1-2-3-4 1) Desarrolla actividades de atención /información al cliente transmitiendo la imagen de la empresa 2) Utilizar Técnicas apropiadas en situaciones de atención, proporcionando la información solicitada 3) Organiza la información relativa a los clientes, aplicando organización y archivo.</p>	<p>1-1º LER-TOY -ATM-REP-DESARROLLO DE TÉCNICAS DE VENTA</p>	<p>-Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga)</p>
<p>5 RA 5) Realiza trámites de quejas y reclamaciones....</p>	<p>8-1º LER-TOY-SATISFACCION CLIENTES</p>	<p>-Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia)</p>

Ref.Doc.: RelProCen

Cod.Centro: 29700631

Fecha Generación: 24/09/2020 10:08:01





Ref.Doc.: RelProCen

5 RA5) Realiza trámites de quejas y reclamaciones del cliente.....	8-1º ATM-REP-SATISFACCIÓN CLIENTES	-Sprinter Megacentros del Deporte SI (CC Comercial Larios) -Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)
---	---------------------------------------	--

- Formación en alternancia en el centro educativo:

RA 3-4-5-6

**Módulo Profesional:** Comercio electrónico

- Formación inicial:

RA 1 -2 (1 hora en dual) Además en el RA2 del módulo AIC tiene formación inicial.

- Formación en alternancia en la empresa:

1-4 1)Aplica las directrices del plan de Mk... 4)Establece foros de comunicación en el ambito empresarial	1-1º LER-TOY -ATM-REP- DESARROLLO DE TÉCNICAS DE VENTA	-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia)
2-4-5 RA 2- Realiza acciones necesarias para efectuar ventas online..... RA 4 - Establece foros de comunicación entre usuarios y RRSS.... RA - Utiliza el entorno 2.0 dirigidos al usuario final	1-2º LER-TOY-ATM (IKE)-REP VENTA EN SALA DE VENTA CON VENTA TÉCNICA	-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Media Markt Málaga-Centro Video-Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia)

- Formación en alternancia en el centro educativo:

RA 1-2-3-4-5

Cod.Centro: 29700631

Fecha Generación: 24/09/2020 10:08:01



**Módulo Profesional:** Horas de Libre Configuración

- Formación inicial:

Ampliación de competencias en lengua inglesa asociadas al modulo de Venta Técnica. (2 horas en dual)

- Formación en alternancia en la empresa:

Todos, están vinculados a Inglés.	1-2º LER-TOY-ATM (IKE)-REP VENTA EN SALA DE VENTA CON VENTA TÉCNICA	-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Media Markt Málaga-Centro Video- Tv-Hifi-Elektro-Computer-Foto Sa (Media Markt Vialia) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga)
-----------------------------------	---	---

- Formación en alternancia en el centro educativo:

Inglés asociado a Venta Tecnica

Ref.Doc.: RelProCen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 24/09/2020 10:08:01



**IES VALLE DEL AZAHAR - ACTIVIDADES COMERCIALES - 2019**

**Datos básicos:**

**Año** 2019

**Tipo de proyecto:** Renovación con modificación

**Etapa:** Formación Profesional Inicial de Grado Medio

**Modalidad:** Actividades Comerciales

**Centro:** I.E.S. Valle del Azahar

**Código Centro:** 29700631

**Provincia:** Málaga

**Localidad:** Cártama

**Renovación:** Sí

**Proyecto de tres cursos en el marco de contratos de formación y aprendizaje:** NO

**Nº de alumnos/as:** 10

**El proyecto contempla la participación de todo el grupo:** No

**Nº de empresas:** 4

<b>Empresa</b>	<b>Puestos disponibles / empresa</b>	<b>Trabajadores</b>	<b>Alumnado recibe beca</b>
- Cimodin SI	3	30	No
- Ikea Iberica Sa	3	620	Si
- Ikenzo Sport SI	2	0	No
- Leroy Merlin España SI	2	200	Si
<b>Nº Total de puestos disponibles:</b>	<b>10</b>		

**Módulos alternancia**

	<b>Horas en Alternancia</b>	<b>Horas Anuales</b>
- 1º Aplicaciones informáticas para el comercio	16:00	128:00
- 1º Dinamización del punto de venta	95:00	160:00
- 1º Inglés	16:00	160:00
- 1º Marketing en la actividad comercial	64:00	160:00
- 1º Procesos de venta	79:00	128:00
- 1º Técnicas de almacen	66:00	128:00
- 2º Comercio electrónico	20:00	105:00

Ref.Doc.: RelProGen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 27/08/2019 13:58:17



- 2º Gestión de compras	67:00	84:00
- 2º Gestión de un pequeño comercio	17:00	168:00
- 2º Horas de Libre Configuración	34:00	63:00
- 2º Servicios de atención comercial	66:00	84:00
- 2º Venta técnica	34:00	126:00
<b>Total horas:</b>	<b>574:00</b>	

**Responsable/Coordinación del proyecto:** Arias Gómez, Bárbara  
**Nº Profesores/as que componen el equipo educativo del ciclo:** 7  
**Nº Profesores/as que componen el departamento de la familia profesional:** 12

**Profesorado implicado**

<b>Profesor/a</b>	<b>Arias Gómez, Bárbara</b>
<b>Actividades de planificación:</b>	
<b>Actividades de seguimiento:</b>	
<b>Actividades de docencia:</b>	
<b>Actividades de evaluación:</b>	

<b>Profesor/a</b>	<b>Leal Ruperto, Ruperto</b>
<b>Actividades de planificación:</b>	
<b>Actividades de seguimiento:</b>	
<b>Actividades de docencia:</b>	
<b>Actividades de evaluación:</b>	

<b>Curso</b>	<b>Días de la semana en la empresa</b>	<b>Periodo (desde - hasta)</b>	<b>Horario (desde - hasta)</b>	<b>Nº Jornadas totales</b>	<b>Nº Horas Totales</b>
1º F.P.I.G.M. (Actividades Comerciales)	Mi-Ju-Vi	05/02/20 - 05/06/20	7:00 - 22:00	54	810:00
2º F.P.I.G.M. (Actividades Comerciales)	Lu-Ma	19/10/20 - 26/02/21	7:00 - 22:00	38	570:00

Ref.Doc.: RelProGen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 27/08/2019 13:58:17



**Ejecución, organización del proyecto y rotaciones en su caso:**

El proyecto se llevará a cabo según la planificación y se modificarán, previa autorización, aquellos aspectos que lo mejoren y siempre dentro del marco de la orden de 5 de abril de 2019

La principal modificación será el aumento del número de plazas si tenemos una demanda para estas. Contamos con empresas que pueden participar como otros años, pero no nos parece serio comprometerlas y que luego no puedan formar parte del proyecto por falta de alumnos.

Se debe valorar la posibilidad de que los alumnos no dispongan de vehículo para desplazarse a Málaga, para estos casos existe la posibilidad de contar con empresas locales.

Se mantendrán reuniones con los tutores en el primer trimestre y se realizará la selección en la primera semana de enero.

Rotaciones: La empresa Ikenzo S.L., ofrece un puesto para 2º en su tienda de decoración y otro puesto para un/a alumno/a de primero en la tienda de Atmosfera Sport.

**CALENDARIO:**

PRIMER CURSO:(previsiblemente los miércoles, jueves y viernes)

Inicio: 5-2-2020 hasta el 5-6-202 - 16 semanas a 21 horas(7 horas día \*\*) : 336 horas SEGUNDO CURSO:  
(previsiblemente los Lunes y Martes)

Inicio:19-10-2020-26-2021 - 17 semanas a 14 horas(7 h/d\*\*) : 238 horas 336+238 = 574 horas

(\* )Al tratarse de una formación progresiva podrá ser evaluada antes de terminar todas las actividades a 31 de Mayo, en caso de que tener que esperar hasta la fecha nos queda la evaluación final para dar la calificación definitiva.

(\*\*) El reparto de horas por modulo se han repartido en función de las actividades.

En el caso de segundo curso ocurre igual porque es posible que la evaluación sea anterior, en este caso se debe planificar las labores de recuperación de los módulos para la finalización de los mismos para poder hacer incorporar la FCT y no retrasarla excesivamente

Se ha establecido dos semanas en junio donde los alumnos que se han incorporado más tarde a dual o bien han faltado puedan hacer formación, siempre antes de la evaluación final. Si los días no están reflejados en el convenio se deberá hacer nuevo convenio por estos días.

Temporalización. En un comercio se suelen hacer siempre las mismas actividades, cambiando el grado de aprendizaje, aun así para las actividades previstas para primero. Se pueden organizar por niveles:  
Nivel I - Se hacen en primero y segundo, se evalúan por módulos, aportando información de primer curso a segundo para evaluar los módulos de segundo.

1.- DESARROLLO DE TÉCNICAS DE VENTA EN SALA DE VENTA

5.- GESTION FISICA DEL PUNTO.

6.- ACTIVIDAD MARKETING

7.- GESTION ESTRATEGICA PUNTO DE VENTA



9.- ATENCIÓN A LOS CLIENTES

Nivel II - Se hacen entre primero y, segundo, una vez superado las actividades anteriores, se evalúan por módulos aportando información de primero a segundo.

8.- SATISFACCIÓN CLIENTES

10.- CONTROL Y GESTIÓN DE LA MERCANCIA

Ref.Doc.: RelProCen

**Datos organización:**

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 27/08/2019 13:58:17



**Justificación del proyecto:**

Este proyecto se presenta de acuerdo con la ORDEN 5 de abril de 2019. La formación consiste en compatibilizar y alternar la formación que se adquiere en el centro de formación y la actividad laboral que se lleva a cabo en la empresa.

Ese proyecto es un forma de avanzar y dar calidad a la Formación Profesional. Se considera que la formación que recibirán en estas empresas, unida al módulo de FCT que puede ser realizado en la misma empresa u otra distinta, será un plus para su inserción laboral, al haber tomado contacto con realidades empresariales muy diversas.

Planteamos que la formación profesional dual es el mejor paso hacia la inserción laboral que llevamos haciendo hace años y que en estos momentos puede hacer que los alumnos encuentren un empleo rápidamente como ya ha ocurrido con los alumnos de proyectos anteriores. Luego creemos que sirve para acelerar su inserción laboral.

Tenemos en cuenta que en la zona del Gualhorce no hay otra oferta dual. al mismo tiempo el estar cerca de Málaga nos permite dar cabida a empresas ubicadas en la capital y acercando las posibilidades de los alumnos de nuestra zona a la capital.

Esta oferta se dirige preferentemente a todos aquellos alumnos que deseen tener contacto con la realidad laboral desde el primer momento, si bien también tienen cabida aquellos que ya han tenido ese contacto y quieren mejorar su calificación profesional

Además, permite que el Centro mantenga relaciones constantes con las empresas implicadas, lo que en definitiva, mejora el conocimiento y acercamiento que puede haber entre el sector formativo y profesional de nuestra población. Dicho acercamiento, nos sirve al profesorado también como método de actualización y nuevo aprendizaje.

Cuanto mayor sea el conocimiento que tenemos del sector en el que trabajará nuestro alumnado, mayor facilidad tendremos para adaptar las enseñanzas ofrecidas en el centro educativo, a los posibles problemas o casuística con la que podrá encontrarse al incorporarse al mundo del trabajo.

Por último cabe destacar el auge del sector comercial en Málaga, entre otros motivos la nueva infraestructura portuaria y la creación de nuevos centros comerciales ha creado una gran afluencia de público, situándose como ciudad de museos y shopping

**Planificación del proyecto e implicación de la empresa en la misma:**

Se ha llevado a cabo por el coordinar del proyecto y el departamento.

Las actividades se han consensuado y planificado con los responsables del seguimiento laboral, al ser difícil hacerlo de forma presencial se ha utilizado el correo electrónico y se han aprovechado las visitas de los proyectos actuales para concretarlas.

Planteamos el proyecto para 10 alumnos. Pero la intención es aumentar el número de empresas en el primer trimestre hasta cubrir todas las demandas plazas de alumnos



ACTIVIDADES: Con el fin de agilizar el proyecto las tareas se han diseñado en dos líneas, empresa grande y empresa pequeña) A) Leroy, Ikea y Cimodin Verdecora que llevarían casi el mismo plan de formación B) Atmósfera

Luego se han añadido algunas actividades específicas para cada empresa.

Las actividades son tanto para primero (numero/1º) como para segundo (numero/2º) la diferencia es el grado de dificultad que los alumnos deben superar. La progresividad de las actividades es inherente a la propia actividad comercial, de tal forma que no se pueden realizar las actividades de gestión o más avanzadas, hasta que no conocemos el producto y el espacio comercial, por lo tanto superamos actividades relacionadas con estos aspectos.

Se han diseñado las actividades de segundo (con el fin de facilitar el seguimiento y la evaluación de las mismas, aunque estas se empezaron en primero y formaran parte de la formación inicial de segundo en casi todos los módulos.

Se incluye una hora semanal del módulo de Inglés (16 horas) (no asociado) porque nuestro ciclo es bilingüe y esta presente en la adquisición de las competencias, por lo tanto lo valoramos dentro del proyecto.

En el primer trimestre se procederá a la concreción definitiva de horarios, documentos de evaluación

**Mecanismos de coordinación con la empresa, seguimiento y valoración del alumnado:**

**COORDINACIÓN EQUIPO DOCENTE EMPRESA:**

La coordinación entre el equipo educativo se realizará en las reuniones de departamento, recreos y medios telemáticos,

La coordinación con la empresa se debe hacer entre los responsable laborales y docentes de la formación y debe compartirse con los profesores implicados en el proyecto. Se realizará un documento que recoja el resultado de las visitas. Se realizarán de forma presencial en la medida de lo posible y/o se utilizará medios telemáticos entre responsables del seguimiento.

. Además reflejará la evolución en el desempeño en un modelo abreviado de seguimiento de las actividades y también de aquellas actividades que no se han realizado. El seguimiento se realizará en visitas cada tres semanas al centro de trabajo, para primero y cuatro para segundo.

Debido a la dificultad encontrada con algunas empresas, por falta de tiempo del responsable laboral, para hacer el seguimiento presencial también se podrá realizar por otros medios telemáticos preferiblemente correo electrónico para dejar constancia.

La evaluación de las competencias adquiridas se realizará atendiendo a la disposición décimo cuarta de la orden ORDEN 5 de abril de 2019, y tendrá como referencia las competencias del título de Técnico en Actividades Comerciales.

Para ello tomaremos como base los resultados de aprendizaje alcanzados en cada uno de los módulos formativos implicados y sus criterios de evaluación.

**EVALUACIÓN DE LOS MÓDULOS EN DUAL.**

Instrumentos para la evaluación, deben ser realizados por el equipo docente y son: a) valoración cualitativa del desempeño realizada por el responsable laboral basada en los documentos proporcionados por el equipo educativo, basada en la escala de Likert y que encontramos en los documentos de la plataforma de seguimiento.

b) Valoración del responsable docente del seguimiento. c) Intervención de los alumnos duales en clase, siempre que sea posible, haciendo referencia a las destrezas adquiridas. Otras pruebas orales (preferentemente) planteadas por el profesor del módulo en relación a las actividades realizadas en la empresa. d) Cuestionarios y

Ref.Doc.: RelProCen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 27/08/2019 13:58:17





tareas atendidas en la plataforma moodle del centro.

La calificación del módulo dualizado siempre corresponderá al profesor que lo imparta, la ponderación de las calificaciones se recogerá en la programación didáctica, deberá hacerse en proporción a la carga horaria dual que tenga el módulo.

La calificación final se hace al final de la fase dual, donde se han realizado todas las actividades previstas.

**Implicación de las empresas en la valoración del aprendizaje del alumnado:**

Las empresas participantes muestran un gran interés en el proyecto, valorando de forma muy positiva el mismo. Cada empresa nombrará un responsable laboral, algunos como Leroy Merlin también un vendedor espejo, estos acompañaran a los alumnos en su formación haciendo que estos formen parte de sus equipos.

En la primera entrevista se realizará una valoración de las actividades principales que realiza la empresa, partiendo de estas se concretaran en un segundo nivel de actividades.

La empresa realizará la valoración del aprendizaje respondiendo a los descriptores del logro que el responsable docente les presentará. Previo a la evaluación final el responsable laboral debe conocerlos para valorarlos y contrastar la evolución del alumno.

También deben informar del progreso del alumno, y se realizara en un documento simplificado que recoge las actividad principal y el responsable según este ejemplo:

ACTIVIDAD: DESARROLLO DE TÉCNICAS DE VENTA EN SALA DE VENTA  
SIN HACER (muy importante, especificar por qué, y cuándo se realizará) NIVEL PRINCIPIANTE  
INTERMEDIO AVANZADO  
NO REALIZADO  
OTRAS OBSERVACIONES:

**Procedimiento e instrumentos de evaluación y criterios de calificación del alumnado que desarrolla el proyecto. Protocolos en caso de abandonos o renunciias.**

Se crea una lista de espera con aspirantes que cumplan las condiciones. Si alguno de los alumnos renuncia o abandona, su puesto se ofertara a los siguientes en la lista, este se incorporará al proyecto siempre que no superando un máximo de 40 horas (entre centro educativo y formación DUAL) pueda hacer frente a las 530 horas mínimas y para ello se ha previsto contar con días en junio para estos casos.

Los alumnos que renuncien a la formación dual deberán hacerse cargo de la formación que el grupo presencial ha seguido en clase (recogido en el ROF).



**Mecanismos e instrumentos de seguimiento del aprendizaje del por parte del propio alumnado:**

. El seguimiento se realizará a través de la plataforma moodle del centro. El alumno también llevará su propio diario escrito donde anotarás las tareas diarias, este deberá ser firmado por el responsable laboral y entregado al responsable. Cada dos semanas se subirá este documento a la plataforma moodle.

Además:

1. Valoración por parte del tutor laboral en la documentación proporcionada.
2. Entrevistas con tutores y coordinador del proyecto donde le informará de su aprendizaje.
3. Cuestionarios a través de la plataforma moodle referidas a las tareas realizadas en la empresa, siempre que sea posible y no rompa el secreto profesional y que serán utilizadas como parte de la evaluación.

**Criterios de asignación del alumnado a las empresas:**

Valoración de las competencias personales y sociales: El alumnado partirá de una baremación inicial de 10 puntos, debiendo obtener un mínimo de 5 puntos para superar este apartado.

Se debe restar los criterios que a continuación se detallan: a) Absentismo injustificado (20% en el primer trimestre) - 5 puntos. b) Falta de habilidades comunicativas o sociales, valoradas por el equipo docente - 2 puntos c) Sanciones, no participar en las actividades propuestas de forma injustificada y destreza en la lengua Inglesa (negándose a mejorar) -1 por cada uno de estos apartados. c) No mostrar destreza en el uso de las TIC y no gestionar su propio autoaprendizaje - 4 puntos por cada uno de estos.

Valoración de las competencias profesionales: En primero: Preferentemente el alumno debe superar los 4 módulos profesionales que participan en dual de mayor carga horaria y no abandonar ningún otro módulo. Superadas las dos valoraciones el alumnado seleccionado debe superar una entrevista con el equipo educativo que valorará el grado de madurez para enfrentarse a la formación dual.

En segundo curso: Los alumnos no tomarán parte de la formación dual si tienen más de un 10% de faltas injustificadas durante la formación inicial, salvo que el equipo educativo considere que tiene superada la formación inicial, por lo tanto no tomará parte de la formación dual hasta que la supere y siempre que pueda entrar dentro de las horas mínimas del proyecto.

**CRITERIOS DE ASIGNACIÓN.** El equipo docente, una vez escuchados los alumnos, hará una propuesta de asignación de empresas. Tras esta propuesta será la propia empresa quién seleccione al alumno candidato. En caso de empate será la empresa la que decida. En caso de ser seleccionado por varias empresas será el propio alumno quién decida.

En caso de renuncia o abandono, las plazas libres se ofertarán a los alumnos que habiendo superado los criterios de selección puedan cumplir el número de horas previstas para una un proyecto dual.



**Utilización de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación**

En los criterios de selección del alumnado se exige un dominio mínimo en este apartado.

Usaremos dos recursos:

A) Moodle para el seguimiento de tareas de tareas que el alumno debe realizar en cada uno de los módulos, estas tareas tienen por objeto: completar la adquisición de competencias dual y por otra lado servir de vínculo entre la forma de aprender en el aula del resto de sus compañeros y la forma de adquirir las competencias en dual. Además se utilizarán para la evaluación.

B) La cuenta [dualgm@iesvalledelazahar.com](mailto:dualgm@iesvalledelazahar.com) donde el alumno enviará mensualmente las actividades realizadas, podrá comunicar diariamente las incidencias y puede ser consultada por el equipo docente.

Entre el equipo docente:

- a) Preferentemente la cuenta de correo compartida a todos los profesores para comunicar con los alumnos.
- b) Cuentas de correo corporativas y Google drive para la creación de documentos.
- c) Whatsapp, bien en grupo o personales.

---

**Descripción de la formación complementaria:**

En los proyectos presentados no se contemplan formación complementaria de forma general porque ninguna de estas excede de la competencia del título, pero se ofrece una visita en el primer trimestre a la Fundación Laboral de la Construcción para completar la PRL.

Fuera del título, la empresa Leroy Merlin imparte una formación técnica relacionada productos que la empresa comercializa.



## Propuesta de modificaciones:

Eliminar a Media Markt y Sprinter para este proyecto.

Actualización de normativa y temporalización del proyecto.

Datos obsoletos referidos a años anteriores en la justificación.

Información dada al grupo

Mecanismo de seguimiento, hemos centralizado el seguimiento en moodle y hemos dejado la cuenta de correo para consultas.

## **Orientación al alumnado sobre el proyecto y estrategia de información a la comunidad educativa. Procedimientos para los casos en los que el alumnado no pueda incorporarse a la empresa (por no haber superado la formación inicial u otros motivos):**

A principio de curso el alumnado será informado, preferentemente por escrito, que en el caso de no superar la formación inicial, continuará su formación el aula los 5 días de la semana haciendo un seguimiento totalmente presencial del curso.

Ref.Doc.: RelProCen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 27/08/2019 13:58:17



### ACTIVIDADES QUE REALIZA LA EMPRESA:

-2-2º TOY GESTIÓN DEL  
APROVISIONAMIENTO

Adaptar el aprovisionamiento en función de la rotación prevista según históricos y/o campañas.  
Seguimiento de los artículos no vivos de los últimos y que deben eliminarse.  
Proponer soluciones a los productos a eliminar.  
Gestión del sobrestock de la familia haciendo previsiones y rectificaciones de la misma.  
Detectar necesidades de venta en función de la venta diaria y la previsión.  
Análisis de las desviaciones entre previsión y demanda.  
Garantizar el suministro evitando la ruptura de stock  
Cesiones internas y entre tiendas.  
Observar los acuerdos con proveedores sobre material defectuoso.  
Devoluciones de mercancías a proveedores y almacén.  
Reubicar el sobrestock de tienda en las zonas de almacén  
Reposición diaria de la tienda.  
Realiza cobros en los TPV de las líneas de caja.

-2-2º LER- Control del  
aprovisionamiento.

Adaptar el aprovisionamiento en función de la rotación prevista según históricos y/o campañas.  
Seguimiento de los artículos no vivos de los últimos y que deben eliminarse.  
Proponer soluciones a los productos a eliminar.  
Gestión del sobrestock de la familia haciendo previsiones y rectificaciones de la misma.  
Detectar necesidades de venta en función de la venta diaria y la previsión.  
Análisis de las desviaciones entre previsión y demanda.  
Garantizar el suministro evitando la ruptura de stock  
Negociación con proveedores ayudado con vendedor espejo.  
Cesiones internas y entre tiendas.  
Acuerdos con proveedores sobre material defectuoso.  
Devoluciones de mercancías a proveedores y almacén.  
Reubicar el sobrestock de tienda en las zonas de almacén  
Reposición diaria de la tienda.  
Gestiona la documentación física y on-line  
Realiza cobros en sin efectivo a través del pin pad situado en el TPV (no línea de cajas)

Ref.Doc.: RelProCen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 27/08/2019 13:58:17



-2-2º REP -Gestión del  
aprovisionamiento de la tienda y la  
Estación de Servicio.

Adaptar el aprovisionamiento en función de la rotación prevista según  
históricos y/o campañas.  
Seguimiento de los artículos no vivos de los últimos y que deben eliminarse.  
Proponer soluciones a los productos a eliminar.  
Gestión del sobrestock de la familia haciendo previsiones y rectificaciones  
de la misma.  
Detectar necesidades de venta en función de la venta diaria y la previsión.  
Análisis de las desviaciones entre previsión y demanda.  
Junto con la Gerente garantizar el suministro de combustible  
evitando la ruptura de stock.  
Junto con la Gerente analiza los acuerdos con proveedores de tienda sobre  
material defectuoso.  
Recepciona los camiones de suministro y gestiona la documentación,  
técnica y comercial  
Devoluciones de mercancías a proveedores.  
Reposición diaria de la tienda.  
Gestiona la documentación física y on-line  
Realiza cobros a través del TPV situado en línea de caja.

-2-2º ATM (IKENZO DECORACIÓN)  
CONTROL DEL  
APROVISIONAMIENTO

Adaptar el aprovisionamiento en función de la rotación prevista según  
históricos y/o campañas.  
Seguimiento de los artículos obsoletos y que deben eliminarse.  
Proponer soluciones a los productos a eliminar.  
Gestión del sobrestock planteando previsiones y rectificaciones.  
Detectar necesidades de venta en función de la temporalidad.  
Análisis de las desviaciones entre previsión y demanda.  
Ayuda en la negociación con proveedores analizando el proceso.  
Acuerdos con proveedores sobre material defectuoso.  
Devoluciones de mercancías a proveedores y almacén.  
Reubicar el sobrestock en la tienda.  
Analiza la documentación generada en el suministro.  
Gestiona la documentación física y on-line  
Realiza cobros en el TPV.

Ref.Doc.: RelProCen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 27/08/2019 13:58:17



-1-1º LER-TOY -ATM-REP-  
DESARROLLO DE TÉCNICAS DE  
VENTA

Atender máximo de clientes y gestionar sus esperas, tanto en castellano e Inglés  
Conocimiento de los sectores de la empresa y el rol de cada uno de los integrantes de la plantilla.  
Detectar necesidades de los clientes ofrecerles alternativas y productos complementarios.  
Uso del omnicanal y/o terminales informáticos.  
Información sobre productos y características de los mismos.  
Ofrecer asociaciones de productos y servicios, argumentando su complementariedad.  
Cierres de venta.  
Realizar presupuestos y seguimiento via telefónica o internet  
Ofrecer financiación, garantías y servicios adicionales  
Desarrolla las técnicas de venta tanto en castellano como en Inglés.

-1-2º LER-TOY-ATM (IKE)-REP  
VENTA EN SALA DE VENTA CON  
VENTA TÉCNICA

Atender máximo de clientes y gestionar sus esperas.  
Utiliza en todo momento el castellano o Inglés  
Detectar necesidades de los clientes ofrecerles alternativas y productos complementarios.  
Utilizar los canales on-line para realizar acciones de venta  
Realiza presupuestos a clientes y hace seguimiento vía e-mail y/o correo electrónico.  
Desarrollar acciones de atención al cliente con herramientas técnicas de comunicación.  
Ofrecer asociaciones de productos y servicios, argumentando su complementariedad.  
Realizar presupuestos de ofertas comerciales y cerrar las ventas.  
Realiza cobros en Pin Pad y a distancia. Comprueba los pagos por transferencias.

-2-1º LER-TOY-ATM-REP-GESTION  
ESTRATÉGICA DEL  
APROVISIONAMIENTO

Fase de preparación y realización de inventario.  
Seguimiento mercancía almacenada: Stock y artículos en via de supresión  
  
Realizar movimiento internos de mercancía desde almacén a sala de ventas  
Respecto de las normas de PRL  
Utiliza equipos informáticos con software propio en todos estos procesos  
Utiliza equipos informáticos para comprobar la ubicación de la mercancía y elaborar documentación

-Desarrollo de Prácticas de FCT

FCT

Ref.Doc.: RelProCen

Codi.Centro: 29700631

Fecha Generación: 27/08/2019 13:58:17



**-3-1º LER-TOY GESTIÓN DE STOCK**

Llevar la demarca al día y gestionar las cesiones entre tiendas.  
Adaptar el facing de los lineales en función de la rotación.  
Seguimiento de artículos en vía de supresión y productos no vivos de los últimos 6 meses y creados por la central de compras.  
Gestión de sobrestock de familias  
Devoluciones de tienda al almacén.  
Devoluciones de tienda-almacén a otras tiendas

**-4-1º LER-TOY -GESTION OPERATIVA DEL PUNTO DE VENTA**

Mantener las fichas técnicas y/o información de los productos en buen estado y actualizados.  
Revisar las etiquetas de los productos en venta, corrigiendo los errores.  
Revisar y completar el validaje diariamente de los productos expuestos  
Colocar y mantener los elementos informativos de la sección.  
Determinación de los carteles necesarios  
Elaboración y colocación cartelería.

**-5-1º LER-TOY-ATM-REP - GESTIÓN FÍSICA DEL PUNTO DE VENTA**

Mantener los pasillos limpios y ordenados.  
Interpretación de mapping y/o manuales de implantación  
Reposición diaria de mercancía en lineales  
Ordenar los frontales (facing)  
Garantizar el limpio de: las exposiciones, lineales, puntos de consejo, cajas y zonas expuestas al cliente.  
Retirada de productos defectuosos, fuera de temporal.

**- 6-1º LER-TOY- ACTIVIDAD DE MARKETING**

Proponer ideas en la planificación anual de la sección.  
Proponer productos catalogados de doble éxito en la preparación de la acción comercial.  
Diseñar espacios promocionales atractivos  
Realizar balance de las operaciones comerciales e informar a los jefes de sector.  
Analizar los informes de satisfacción de clientes disponibles y poner en marcha acciones para mejorar los ratios.  
Conocer el mercado de su sección y la competencia.  
Poner en marcha acciones de adaptación local.  
Realizar, revisar y proponer crossselling, nacionales e internacionales  
Adaptación e implantación de campañas a la tienda

Ref.Doc.: RelProCen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 27/08/2019 13:58:17





-6-1º - ATM -REP - ACTIVIDAD DE  
MARKETING

Proponer ideas en la planificación anual de la sección.  
Proponer productos relacionados en la preparación de la acción comercial.  
Diseñar espacios promocionales atractivos  
Realizar balance de las campañas realizadas por marcas y realizar informes para centrales o jefes de tienda  
Analizar los informes de satisfacción de clientes disponibles y poner en marcha acciones para mejorar los ratios.  
Conocer el mercado de su sección y la competencia.

-3-1º-ATM -REP - 3 CONTROL DE  
STOCK

Realizar previsión de ventas usando historicos.  
Adaptar el facing en función de la rotación de los productos y tipo de productos.  
Seguimiento de artículos con pocas ventas.  
Análisis y eliminación de los productos del surtido. y producto  
Gestión de sobrestock de productos.

-8-1º LER-TOY-SATISFACCION  
CLIENTES

Realizar seguimiento de pedidos después de la venta.  
Atender reclamaciones de los clientes presenciales u hojas de reclamación.  
Atender en inglés reclamaciones de los clientes presenciales u hojas de reclamación  
Dar soluciones a las reclamaciones de los clientes, tanto en castellano como en Inglés.  
Realizar seguimiento de las reclamaciones e informar al Jefe de Sector.  
Proponer mejoras después de las reclamaciones.

-8-1º ATM-REP-SATISFACCIÓN  
CLIENTES

Realizar seguimiento de pedidos después de la venta.  
Atender reclamaciones de los clientes presenciales u hojas de reclamación.  
Atender en inglés reclamaciones de los clientes presenciales u hojas de reclamaciones  
Dar soluciones a las reclamaciones de los clientes, tanto en castellano como en Inglés.  
Proponer mejoras en el sistema.

Ref.Doc.: RelProCen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 27/08/2019 13:58:17



-7-1º- ATM-REP -GESTION  
ESTRATEGICA DEL PUNTO DE  
VENTA

Realizar seguimiento de pedidos.  
Analizar las causas de rupturas e informar a los responsables de sección/Sector para solucionarse.  
Realizar y asegurar la implantación de nuevos productos propuestos por el departamento de marketing o la propia gerencia de la empresa.  
Participar en el montaje de las campañas  
Montar los productos, colocar carteles de precios y organizar las exposiciones.  
Eliminar los productos obsoletos proponiéndoles alternativas.

-7-1º-LER-TOY - GESTIÓN  
ESTRATEGICA DEL PUNTO DE  
VENTA

Realizar seguimiento de pedidos.  
Analizar las causas de rupturas e informar a los responsables de sección/Sector para solucionarse.  
Realizar y asegurar la implantación de nuevos productos y colecciones de sus familias de responsabilidad.  
Eliminar surtido obsoleto, bien en campañas o por situándolo en puntos estratégicos.  
Participar en el montaje de las campañas  
Montar las campañas incluyendo: productos, precios, exposiciones, carteles ,etc  
Asegurar la implantación de los productos de las o campañas

-4-1º ATM-REP- GESTIÓN  
OPERATIVA DEL PUNTO DE VENTA

Revisar las etiquetas de productos.  
Revisar carteles de precios.  
Diseñar los carteles de precios  
Elaborar cartelera con los medios disponibles  
Colocar cartelera  
Vigilar los elementos informativos en la tienda

-11-1º ATM - Cambios de los  
escaparates y otros elementos visuales  
del punto de venta

Selecciona las novedades semanales  
Realiza cambios semanales en los escaparates.  
Viste los maniqués del interior del punto de venta según las novedades  
Ubica los maniqués y otros elementos en el interior del punto de venta.

Ref.Doc.: RelProCen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 27/08/2019 13:58:17



-9-1 ATM-REP Atención al cliente.

Tener disponibilidad al cliente para conseguir la satisfacción: organizar sus tareas en función a los picos de máxima afluencia de clientes, interrumpir cualquier tarea ante una necesidad al cliente.  
Ofrecer al cliente una atención personalizada, adaptando la comunicación y el trato a cada tiempo de Cliente.  
Ofrecer al cliente una atención en Inglés personalizada, adaptando la comunicación y el trato a cada tiempo de Cliente.  
Detectar necesidades productos/servicios que no disponemos e informar al gerente.  
Conocer en profundidad la oferta de productos, las soluciones que pueden dar al cliente y los servicios adicionales que se pueden ofertar.  
Conocer complementarios del punto de venta.

-9-1º LER-TOY- ATENCIÓN AL CLIENTE

Tener disponibilidad al cliente para conseguir la satisfacción: organizar sus tareas en función a los picos de máxima afluencia de clientes, interrumpir cualquier tarea ante una necesidad al cliente.  
Ofrecer al cliente una atención personalizada, adaptando la comunicación y el trato a cada tiempo de Cliente.  
Ofrecer al cliente una atención en Inglés personalizada, adaptando la comunicación y el trato a cada tiempo de Cliente.  
Detectar necesidades productos/servicios que no disponibles y ofrecer aquellos que están en oferta y/o tienen un buen margen de beneficio.  
Conocer en profundidad la oferta de productos, soluciones y servicios de la sección. Tales como garantías, transporte, envíos etc...  
Conocer todos los productos complementarios de su sección, su ubicación y disponibilidad, consultando el sistema informático.

-10-1º LER-TOY-Control y Gestión de la mercancía

Ubicar la mercancía, asegurando la calidad y el validaje de la mercancía (bien flejado, palets en buen estado)  
Etiquetar mercancía de forma que queda identificada dentro y fuera del almacén  
Preparar la salida de mercancía a la superficie de venta para el correcto funcionamiento de la reposición de las secciones comerciales.  
Entregar la demarca a recepción gestionando la correspondiente documentación.  
Preparación de cesiones externas y devoluciones a proveedor, llevarlas a recepción y tramitar su documentación  
Observa y aplica las normas de PRL en todos los procesos  
Utilizar aplicaciones informáticas en todo el proceso

Ref.Doc.: RelProCen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 27/08/2019 13:58:17



-10-1º ATM-REP-CONTROL Y  
GESTIÓN DE LA MERCANCÍA

Ubicar la mercancía, asegurando la calidad y el validaje de la mercancía en el almacén  
Etiquetar mercancía dentro del almacén para disponerla en tienda.  
Preparar la salida de mercancía a la superficie de venta para el correcto funcionamiento de la reposición.  
Eliminar los productos deteriorados siguiendo las instrucciones del Gerente.  
Gestionar las devoluciones a proveedor y controlar la documentación.  
Observa y aplica las normas de PRL en todos los procesos  
Utilizar aplicaciones informáticas en todo el proceso

Ref.Doc.: RelProCen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 27/08/2019 13:58:17



**Módulo Profesional:** Marketing en la actividad comercial

- Formación inicial:

RA 1-2-3-4-5-6 (4 horas en dual)

- Formación en alternancia en la empresa:

1-2-3-4-8 RA1) Identifica el concepto de MK y su utliidad... RA2)Caracteriza el mercado y el entorno de la empresa ..... RA) Determina el proceso de investigación comercial.... RA4) Define las políticas aplicables al producto, teniendo en cuenta los costes..... RA8) Secuencia del proceso de planificación comercial.	6-1º LER-TOY- ACTIVIDAD DE MARKETING  6-1º - ATM -REP - ACTIVIDAD DE MARKETING	-Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga)  -Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)
4 RA 4) Define las políticas aplicables al producto....	9-1º LER-TOY- ATENCIÓN AL CLIENTE	-Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga)
4 RA4) Define las políticas aplicables al producto o servicio, adecuando ... a las necesidades del cliente.	9-1 ATM-REP Atención al cliente.	-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)
4 4-Define las políticas aplicables al producto o servicio, adecuandolas.... al cliente	1-1º LER-TOY -ATM-REP- DESARROLLO DE TÉCNICAS DE VENTA	-Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Cimodin SI (Verdecora Málaga)

- Formación en alternancia en el centro educativo:

RA 4-5-6-7

Ref.Doc.: RelProCen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 27/08/2019 13:58:17



**Módulo Profesional:** Técnicas de almacén

- Formación inicial:

RA 1-2-3-4-5-6-7 (3 horas dual)

- Formación en alternancia en la empresa:

1-2-3-5-6-7 RA1) Planifica las tareas diarias necesarias..... RA2) Aplica técnicas de recepción de mercancía.... RA3) Determina las condiciones de preparación de pedidos.... RA5) Programa las actividades diarias ..... RA6) Maneja aplicaciones informáticas .... RA7) Aplica la normativa de PRL.....	10-1º ATM-REP-CONTROL Y GESTIÓN DE LA MERCANCÍA 10-1º LER-TOY-Control y Gestión de la mercancía	-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga)
1-2-4-6-7 RA1) Planifica las tareas diarias necesarias para... RA2) Aplica técnicas de recepción y ..... controlando los tiempos y condiciones según la mercancía. RA4)Aplica tecnicas de gestión de stock... RA 6) Maneja aplicaciones informáticas de gestión de ..... RA7) Aplica normativa PRL .....	2-1º LER-TOY-ATM-REP- GESTION ESTRATÉGICA DEL APROVISIONAMIENTO	-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga)

- Formación en alternancia en el centro educativo:

RA 2-3-4-5-6-7

Practicamente se refuerza con una hora semanal los RRAA vistos en alternancia.

Ref.Doc.: RelProCen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 27/08/2019 13:58:17



**Módulo Profesional:** Dinamización del punto de venta

- Formación inicial:

RA 1-2-3-4-5-6 (5 horas en dual)

- Formación en alternancia en la empresa:

1-2 RA1) Organiza la superficie comercial.... RA2) Coloca , expone y repone.....	3-1º LER-TOY GESTIÓN DE STOCK	-Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga)
1-2 RA1) Organización de l superficie comercial-.... RA2) Coloca, expone y repone los productos.....	5-1º LER-TOY-ATM-REP - GESTIÓN FÍSICA DEL PUNTO DE VENTA	-Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga)
1-2 RA1) Organización de la superficie comercial... RA2) Coloca, expone y repone .....	3-1º-ATM -REP - 3 CONTROL DE STOCK	-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)
1-2-3 RA1) Organiza la superficie comercial, aplicando..... RA2) Coloca, expone y repone los productos en la zona de venta .....	7-1º-LER-TOY - GESTIÓN ESTRATEGICA DEL PUNTO DE VENTA	-Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga)
1-2-3 RA1) Organiza la superficie comercial .....	7-1º- ATM-REP -GESTION ESTRATEGICA DEL PUNTO DE VENTA	-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)
RA2) Coloca, expone y repone .....		
RA3) Realiza trabajos de decoración, señalética.....		
1-3 RA1) Organiza la superficie comercial.... RA3) Realiza los trabajos de señalítica, rotulación.....	4-1º LER-TOY -GESTION OPERATIVA DEL PUNTO DE VENTA	-Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga)

Ref.Doc.: RelProCen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 27/08/2019 13:58:17



Ref.Doc.: RelProCen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 27/08/2019 13:58:17

1-3 RA1) Organizar la superficie comercial..... RA3) Realizar trabajos de decoración, señalítica.....	4-1º ATM-REP- GESTIÓN OPERATIVA DEL PUNTO DE VENTA	-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)
1-5 RA1) Organiza la superficie comercial.... RA5) Determina acciones promocionales para rentabilidad espacios .....	6-1º LER-TOY- ACTIVIDAD DE MARKETING	-Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga)
1-5 RA1) Organización de la superficie comercial..... RA5) Realiza acciones promocionales para rentabilizar espacios .....	6-1º - ATM -REP - ACTIVIDAD DE MARKETING	-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)
4 RA4) Realiza escaparates adecuados a la características ....	11-1º ATM - Cambios de los escaparates y otros elementos visuales del punto de venta	-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)

- Formación en alternancia en el centro educativo:

Seguimiento de actividades en molde de la formación en alternancia en la empresa





**Módulo Profesional:** Procesos de venta

- Formación inicial:

RA 1-2-3-4-5-6-7 ( 4 horas)

- Formación en alternancia en la empresa:

1 RA 1)Identifica el proceso de decision de compra del consumidor..... (Módulo de 1º)	1-2º LER-TOY-ATM (IKE)-REP VENTA EN SALA DE VENTA CON VENTA TÉCNICA	-Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)
1-3 RA 1) Identifica el proceso de decisión de compra del consumidor... RA 3) Organiza el proceso de venta definiendo las lineas de .....	9-1 ATM-REP Atención al cliente.	-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)
1-3 1) Identifica el proceso de compra.....analiza las tipologias del cliente. 3)Organiza el proceso de venta.....según los objetivos previstos.	1-1º LER-TOY -ATM-REP- DESARROLLO DE TÉCNICAS DE VENTA	-Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga)
1-3-4 RA 1) Identifica el proceso de decisión de compra.... RA 3)Organiza procesos de venta ..... de acuerdo con los objetivos fijados en el plan de ventas. RA 4) Desarrolla entrevistas con supuestos clientes	9-1º LER-TOY- ATENCIÓN AL CLIENTE	-Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga)

- Formación en alternancia en el centro educativo:

Seguimiento de actividades en molde de la formación en alternancia en la empresa

Ref.Doc.: RelProCen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 27/08/2019 13:58:17



**Módulo Profesional:** Aplicaciones informáticas para el comercio

- Formación inicial:

RA 1-2-3-4 (1 hora en dual)

- Formación en alternancia en la empresa:

<p>4 Reliza tareas d manipulación de textos .....en actividades específicas del comercio.</p>	<p>1-1º LER-TOY -ATM-REP- DESARROLLO DE TÉCNICAS DE VENTA</p>	<p>-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga)</p>
<p>4-6 RA4) Realiza tareas de manipulación de textos y presentación de ..... RA 6) Realiza facturación electronica y tareas administrativas con software específico</p>	<p>2-1º LER-TOY-ATM-REP- GESTION ESTRATÉGICA DEL APROVISIONAMIENTO</p>	<p>-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga)</p>

- Formación en alternancia en el centro educativo:

RA 3-4-5-6

Ref.Doc.: RelProCen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 27/08/2019 13:58:17



**Módulo Profesional:** Inglés

- Formación inicial:

RA 1-2-3-4-5 (1 hora en dual)

- Formación en alternancia en la empresa:

Todos	1-1º LER-TOY -ATM-REP- DESARROLLO DE TÉCNICAS DE VENTA	-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga)
Todos los RRAA	8-1º ATM-REP-SATISFACCIÓN CLIENTES	-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)
	8-1º LER-TOY-SATISFACCION CLIENTES	-Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga)
Todos RRAA	9-1º LER-TOY- ATENCIÓN AL CLIENTE	-Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga)

- Formación en alternancia en el centro educativo:

RA 1-2-3-4-5

Ref.Doc.: RelProCen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 27/08/2019 13:58:17



**Módulo Profesional:** Gestión de un pequeño comercio

- Formación inicial:

RA 1-8 (1 hora en dual)

- Formación en alternancia en la empresa:

2-3 RA2) Realiza planes de aprovisionamiento de mercancías, utilizando técnicas de selección..... RA3) Tramita la documentación de compra de mercancías.....	7-1º- ATM-REP -GESTION ESTRATEGICA DEL PUNTO DE VENTA	-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)
6 6) Gestiona documentación comercial y pago	1-1º LER-TOY -ATM-REP-DESARROLLO DE TÉCNICAS DE VENTA	-Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga)
6-8 RA 6. Gestiona documentación comercial de cobro y pago derivada de compraventa..... RA 8. Elabora un plan para la implantación de servicio de calidad y proximidad con atención....	1-2º LER-TOY-ATM (IKE)-REP VENTA EN SALA DE VENTA CON VENTA TÉCNICA	-Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)
8 RA8) Elaborar plan para la implantación de un servicio de calidad y proximidad..... CCEE: c)e)f)	8-1º LER-TOY-SATISFACCION CLIENTES	-Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga)
8 RA8) Elaborar plan para la implantación de un servicio de calidad y proximidad..... CCEE: c)e)f)	8-1º ATM-REP-SATISFACCIÓN CLIENTES	-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)

- Formación en alternancia en el centro educativo:

RA 2-3-4-5-6-7-8

Ref.Doc.: RelProCen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 27/08/2019 13:58:17



**Módulo Profesional:** Gestión de compras

- Formación inicial:

RA 1-2 (3 horas en dual)

Además los RA 1-2-3 del modulo de TAL tienen formación inicial

- Formación en alternancia en la empresa:

1-2-3-4	3-1º-ATM -REP - 3 CONTROL DE STOCK	-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)
1-2-3-4 RA1) Determinar las necesidades de compra del .... RA2) Realizar planes de aprovisionamiento.....que garantizan el suministro... RA3) Tramitar la documentación de compra .....seguidos habitualmente con proveedores o centrales de compra. RA4) Gestiona y controla el proceso de recepción de pedidos.....	3-1º LER-TOY GESTIÓN DE STOCK	-Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga)
1-2-3-4-5-6 RA 1)Dtermina las necesidades de compra de un pequeño establecimiento.... RA2)Realiza planes de aprovisionamiento.... RA3)Tramita documentación..... RA4)Gestiona y controla el proceso de recepción de mercancía..... RA5)Comprueba la idoneidad del surtido..... RA6)Realiza la gestión de compraventa de .....utilizando el TPV	2-2º ATM (IKENZO DECORACIÓN) CONTROL DEL APROVISIONAMIENTO	-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)

Ref.Doc.: RelProCen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 27/08/2019 13:58:17



Ref.Doc.: RelProGen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 27/08/2019 13:58:17

<p>1-2-3-4-5-6 RA1) Determina las necesidades de compra de un pequeño establecimiento.... RA2)Realiza planes de aprovisionamiento.... RA3)Tramita documentación..... RA4)Gestiona y controla el proceso de recepción de mercancía..... RA5)Comprueba la idoneidad del surtido..... RA6)Realiza la gestión de compraventa de .....utilizando el TPV.</p>	<p>2-2º LER- Control del aprovisionamiento.</p>	<p>-Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga)</p>
<p>2-3 RA2) Realiza planes de aprovisionamiento de mercancías garantizando el suministro ..... RA3) Tramita la documentación de la mercancía, realizando los pedidos .....</p>	<p>7-1º-LER-TOY - GESTIÓN ESTRATEGICA DEL PUNTO DE VENTA</p>	<p>-Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga)</p>

- Formación en alternancia en el centro educativo:

RA 3- 5-6



**Módulo Profesional:** Venta técnica

- Formación inicial:

RA 1-2 (2 horas dual)

- Formación en alternancia en la empresa:

<p>1-2 RA1) Elabora ofertas comerciales de productos industriales y del sector primario, adaptando los argumentos de venta a los clientes..... RA 2) Confeccionad ofertas comerciales de servicios, adaptando los argumentos de venta .....</p>	<p>1-2º LER-TOY-ATM (IKE)-REP VENTA EN SALA DE VENTA CON VENTA TÉCNICA</p>	<p>-Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga)</p>
<p>1-2 1)Elabora ofertas comerciales de productos insdustriales y primario adaptando los argumentos..... 2)Confecciona ofertas comerciales adaptando los argumentos de venta a las características específicas del servicio y el clientes</p>	<p>1-1º LER-TOY -ATM-REP- DESARROLLO DE TÉCNICAS DE VENTA</p>	<p>-Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga)</p>

- Formación en alternancia en el centro educativo:

RA 3-4-5-6-7

Ref.Doc.: RelProCen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 27/08/2019 13:58:17



**Módulo Profesional:** Servicios de atención comercial

- Formación inicial:

RA 1-2-3 (3 horas en dual)

Además el modulo de Procesos de venta tiene formación inicial

- Formación en alternancia en la empresa:

1 RA1) Desarrolla actividades de atención .....	6-1º LER-TOY- ACTIVIDAD DE MARKETING	-Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga)
1-2-3 RA 1) Desarrolla actividades de atención e información al cliente...transmitiendo la imagen .... RA2) Utiliza técnicas de comunicación en situaciones de atención .....	1-2º LER-TOY-ATM (IKE)-REP VENTA EN SALA DE VENTA CON VENTA TÉCNICA	-Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)
RA3) Organiza la información relativa a la relación con los clientes, aplicando técnicas.....		
1-2-3-4 1) Desarrolla actividades de atención /información al cliente transmitiendo la imagen de la empresa 2) Utilizar Técnicas apropiadas en situaciones de atención, proporcionando la información solicitada 3) Organiza la información relativa a los clientes, aplicando organización y archivo.	1-1º LER-TOY -ATM-REP-DESARROLLO DE TÉCNICAS DE VENTA	-Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)
5 RA 5) Realiza trámites de quejas y reclamaciones....	8-1º LER-TOY-SATISFACCION CLIENTES	-Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga)
5 RA5) Realiza trámites de quejas y reclamaciones del cliente.....	8-1º ATM-REP-SATISFACCIÓN CLIENTES	-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama)

- Formación en alternancia en el centro educativo:

Ref.Doc.: RelProCen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 27/08/2019 13:58:17





RA 3-4-5-6

**Módulo Profesional:** Comercio electrónico

- Formación inicial:

RA 1 -2 (1 hora en dual) Además en el RA2 del módulo AIC tiene formación inicial.

- Formación en alternancia en la empresa:

<p>1-4 1)Aplica las directrices del plan de Mk... 4)Establece foros de comunicación en el ambito empresarial</p>	<p>1-1º LER-TOY -ATM-REP- DESARROLLO DE TÉCNICAS DE VENTA</p>	<p>-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga)</p>
<p>2-4-5 RA 2- Realiza acciones necesarias para efectuar ventas online..... RA 4 - Establece foros de comunicación entre usuarios y RRSS.... RA - Utiliza el entorno 2.0 dirigidos al usuario final</p>	<p>1-2º LER-TOY-ATM (IKE)-REP VENTA EN SALA DE VENTA CON VENTA TÉCNICA</p>	<p>-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga)</p>

- Formación en alternancia en el centro educativo:

RA 1-2-3-4-5

Ref.Doc.: RelProGen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 27/08/2019 13:58:17



**Módulo Profesional:** Horas de Libre Configuración

- Formación inicial:

Ampliación de competencias en lengua inglesa asociadas al modulo de Venta Técnica. (2 horas en dual)

- Formación en alternancia en la empresa:

Todos, están vinculados a Inglés.	1-2º LER-TOY-ATM (IKE)-REP VENTA EN SALA DE VENTA CON VENTA TÉCNICA	-Ikenzo Sport SI (Atmosfera /Ikenzo - Estación de Cártama) -Ikea Iberica Sa (IKEA Málaga) -Cimodin SI (Verdecora Málaga) -Leroy Merlin España SI (Guadalmar - Málaga)
-----------------------------------	---	--

- Formación en alternancia en el centro educativo:

Inglés asociado a Venta Tecnica

Ref.Doc.: RelProCen

Cód.Centro: 29700631

Fecha Generación: 27/08/2019 13:58:17

