

¡Es una ventaja estudiar  
en un centro público  
de calidad y gratuito!

## EUROTRINEE

Dirigido a jóvenes que cursan FP y que quieren adquirir experiencia profesional en empresas europeas y organismos internacionales.

**Eurotrinee**  
modalidad de alumnado de ciclos formativos en empresas, entidades o centros educativos de la Unión Europea

## ERASMUS +

Facilita estancias de estudio, prácticas en empresas y proyectos de formación en otros países europeos, fomentando habilidades profesionales, culturales y personales clave para el mercado laboral actual.

 **Erasmus+**  
Enriqueciendo vidas, abriendo mentes.

**INNOVACIÓN EDUCATIVA**  
Implantamos metodologías innovadoras y diseñamos un entorno de aprendizaje por competencias.



<https://www.ieselcaminas.org/>

## CICLOS FORMATIVOS

Inscripción: mayo  
Matrícula: julio

### ACCESO A LOS CICLOS DE GRADO MEDIO

**Acceso directo:** ESO, 2º BUP, FP1, FPB y otras titulaciones equivalentes.


**Acceso mediante prueba:** tener 17 años o cumplirlos durante el año de realización de la prueba.


### ACCESO A LOS CICLOS DE GRADO SUPERIOR

**Acceso directo:** Bachillerato, COU, FP2, Ciclo Formativo de Grado Medio y otras titulaciones equivalentes.


**Acceso mediante prueba:** tener 19 años o cumplirlos durante el año de realización de la prueba.

### Más información

 Calle Pintor Soler Blasco 4, C.P. 12003  
Castelló de la Plana, España

 964 73 89 95

 [departamentcomerc@ieselcaminas.org](mailto:departamentcomerc@ieselcaminas.org)

 [www.ieselcaminas.org](http://www.ieselcaminas.org)

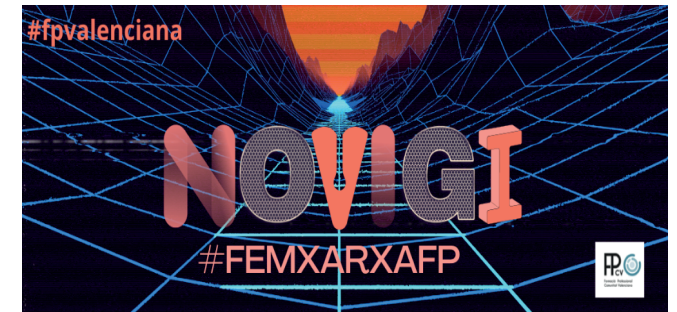
 IES El Caminàs

 Institut Educació Secundària  
El Caminàs



Institut Educació Secundària

# El Caminàs



QUALITAS

INNÒVATEC

EMPRÉn

## CICLOS FORMATIVOS EN CASTELLÓ DE LA PLANA

### FAMILIA DE COMERCIO Y MARKETING

#### FORMACIÓN PROFESIONAL BÁSICA

-Servicios comerciales

#### CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO

- Actividades comerciales

#### CICLOS FORMATIVOS GRADO SUPERIOR

- Comercio internacional  
- Transporte y logística  
- Gestión de ventas y espacios comerciales  
- Marketing y publicidad



## FORMACIÓN PROFESIONAL BÁSICA SERVICIOS COMERCIALES

Horario matutino 8:00 - 13:55

Al finalizar este ciclo serás capaz de realizar operaciones auxiliares de comercialización, merchandising y almacenaje de productos y mercancías.

**SALIDAS PROFESIONALES:** auxiliar de venta, empleado de reposición y operario/a de logística entre otras.

## CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO ACTIVIDADES COMERCIALES

Horario matutino: 8:00 – 13:55  
Horario vespertino: 15:00-20:55

Al finalizar este ciclo serás capaz de desarrollar actividades de distribución y comercialización de bienes y servicios, y gestionar un pequeño establecimiento.

**SALIDAS PROFESIONALES:** vendedor/a técnico/a, administrador/a de contenidos online, atención al cliente, técnico/a de gestión de stocks o gerente de pequeño comercio entre otras.

## CICLO FORMATIVO GRADO SUPERIOR COMERCIO INTERNACIONAL

Horario matutino: 8:00 – 13:55

Al finalizar este ciclo serás capaz de planificar y gestionar los procesos de importación/exportación e introducción/expedición de mercancías.

**SALIDAS PROFESIONALES:** técnico/a en comercio exterior, técnico/a en administración del comercio internacional o técnico/a en marketing internacional, entre otras.

## CICLO FORMATIVO GRADO SUPERIOR TRANSPORTE Y LOGÍSTICA

Horario vespertino: 15:00 – 20:55

Al finalizar este ciclo serás capaz de organizar, gestionar y controlar las operaciones de transporte de mercancías y viajeros en el ámbito nacional e internacional, y planificar y gestionar las actividades logísticas de una empresa.

**SALIDAS PROFESIONALES:** jefe de tráfico en transporte terrestre, marítimo, aéreo y multimodal, jefe/a administrativo/a en transporte y logística o gerente de empresa de transporte, entre otras.

### 2 CICLOS EN 3 AÑOS

1º Comercio Internacional  
=  
1º Comercio transporte y logística

2º Comercio Internacional

2º Transporte y logística

## CICLO FORMATIVO GRADO SUPERIOR GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES

Horario vespertino 15:00 - 20:55

Al finalizar este ciclo serás capaz de gestionar las operaciones comerciales de compraventa y distribución de productos y servicios, y organizar la implantación y animación de espacios comerciales.

**SALIDAS PROFESIONALES:** jefe/a de ventas, encargado/a de tienda, diseñador de espacios comerciales o escaparatista comercial, entre otras.

## CICLO FORMATIVO GRADO SUPERIOR MARKETING Y PUBLICIDAD

Horario vespertino: 15:00 – 20:55

Al finalizar este ciclo serás capaz de definir y efectuar el seguimiento de las políticas de marketing basadas en estudios comerciales y en promocionar y publicitar productos y/o servicios en los medios y soportes de comunicación adecuados elaborando los materiales publipromocionales necesarios.

**SALIDAS PROFESIONALES:** técnico/a de marketing, técnico/a en publicidad, técnico /a en relaciones públicas o técnico/a en estudios de mercado, entre otras.

### 2 CICLOS EN 3 AÑOS

1º Gestión de ventas y espacios comerciales  
=  
1º Marketing y publicidad

2º Gestión de ventas y espacios comerciales

2º Marketing y publicidad