

Quienes somos

IES Playa Flamenca es el Instituto de Enseñanza Secundaria y Formación Profesional de Orihuela Costa. Si quieres saber por qué elegir estudiar con nosotros, te lo vamos a poner muy fácil: disfrutarás de nuestras nuevas y modernas instalaciones; te encontrarás con un centro dotado con las últimas tecnologías, lleno de luz y amplios espacios que te inspirarán y motivarán, sobretodo, compartirás experiencias y vida rodeado de gente como tú.

Lo más importante

En IES Playa Flamenca vas a conocer a un equipo de profesionales docentes que harán que tu proceso de enseñanza esté totalmente enfocado en lo que buscas: una formación totalmente integral, que combine tanto conceptos teóricos como prácticos.

Sabemos que para aprender hay que hacer. Es por ello que nuestros ciclos formativos cuentan con el programa de Formación en Centros de Trabajo, el cual te servirá como puerta al mundo laboral y en el que te podrás formar estando en contacto directo con profesionales de tu especialidad.

Obtendrás tu Acreditación de Competencia Profesional.

Nuestro equipo docente

Se trata de un profesorado joven, altamente cualificado. Profesionales que han trabajado en la empresa privada y conocen de primera mano las tendencias, exigencias y novedades del sector comercial al que va dirigido cada Ciclo de Formación Profesional que ofertamos para que consigas ser el mejor en tu puesto de trabajo. ¿Te apuntas?... ¡Te estamos esperando!

Formación Pasional, Formación de Calidad



IES Playa Flamenca

IES PLAYA FLAMENCA
Calle Orégano, s/n, 03189 Orihuela Costa

Alicante

966 74 83 85

www.iesplayaflamenca.es

ciclosformativos@iesplayaflamenca.es

Escanea este QR y localiza el centro.

¡Te esperamos!



COMERCIO Y MARKETING

Formación Profesional

- **Título Profesional Básico Servicios Comerciales.**
FP Básica.
- **Técnico Actividades Comerciales (LOE).**
Grado Medio.
- **Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales (LOE).**
Grado Superior

Curso 2023 - 2024

Título Profesional Básico en Servicios Comerciales.

FP Básica. 2000 horas

Este profesional ejerce su actividad por cuenta ajena en empresas de distribución comercial, tanto mayoristas (centrales de compras, mercados centrales de abastos, "cash and carry", entre otras), como minoristas (tiendas, supermercados, hipermercados y grandes superficies comerciales), en centros de distribución comercial y en departamentos comerciales y almacenes de empresas de otros sectores productivos.

1º CURSO	2º CURSO
Tratamiento informático de datos. Técnicas básicas de merchandising.	Aplicaciones básicas de ofimática. Atención al cliente.
Operaciones auxiliares de almacenaje.	Preparación de pedidos y venta de productos.
Ciencias aplicadas I.	Ciencias aplicadas II.
Comunicación y sociedad I.	Comunicación y sociedad II.
Tutoría.	Tutoría.
	Iniciación a la actividad emprendedora y empresarial.
	Formación en centros de trabajo.

Salidas profesionales: Auxiliar de dependiente de comercio. Auxiliar de animación del punto de venta. Auxiliar de venta. Auxiliar de promoción de ventas. Empleado/a o de reposición. Operador/a de cobro o Cajero/a. Operario/a de pedidos. Carretillero/a de recepción y expedición. Contador/a de recepción y expedición. Operario/a de logística. Auxiliar de información.

Técnico en Actividades Comerciales (LOE).

Grado Medio. 2000 horas

Este profesional ejerce su actividad en cualquier sector productivo dentro del área de comercialización o en las distintas secciones de establecimientos comerciales realizando actividades de venta de productos y/o servicios a través de diferentes canales de comercialización o bien realizando funciones de organización y gestión de su propio comercio.

1º CURSO	2º CURSO
Inglés.	Gestión de un pequeño comercio.
Marketing en la actividad comercial.	Técnicas de almacén.
Gestión de compras.	Venta técnica.
Dinamización del punto de venta.	Servicios de atención comercial.
Procesos de venta.	Comercio electrónico.
Aplicaciones informáticas para el comercio.	Formación en centros de trabajo.
Formación y Orientación laboral.	

Salidas profesionales: Vendedor/a. Representante comercial. Promotor/a. Televendedor/a. Venta a Distancia. Teleoperador/a (Call - Center). Información/ atención al cliente. Cajero/a; reponedor/a. Operador/a de contact-center. Administrador/a de contenidos on-line. Comerciante de tienda. Gerente de pequeño comercio. Técnico/a en gestión de stocks y almacén. Jefe / jefe de almacén. Responsable de recepción de mercancías. Responsable de expedición de mercancías. Técnico/a en logística de almacenes. Técnico/a de información/atención al cliente en empresas.

Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales (LOE).

Grado Superior. 2000 horas

Este profesional ejerce su actividad en empresas de cualquier sector productivo y principalmente del sector del comercio y marketing público y privado realizando funciones de planificación, organización y gestión de actividades de compraventa de productos y servicios y de diseño, implantación y gestión de espacios comerciales.

1º CURSO	2º CURSO
Políticas de marketing	Escaparatismo y diseño de espacios comerciales
Marketing digital	Gestión de productos y promociones en el punto de venta
Investigación comercial	Organización de equipos de ventas
Gestión económica y financiera de la empresa	Técnicas de venta y negociación
Inglés	Logística de almacenamiento
Formación y orientación laboral	Logística de aprovisionamiento
	Formación en centros de trabajo (400h)
	Proyecto de gestión de ventas y espacios comerciales

Salidas profesionales: Jefa / jefe de ventas. Representante comercial. Agente comercial. Encargada/ o de tienda. Encargado/a de sección de un comercio. Coordinador/a de comerciales. Supervisor/a de telemarketing. Escaparatista comercial. Diseñador/a de espacios comerciales. Responsable de promociones punto de venta. Especialista en implantación de espacios comerciales