

TÉCNICO EN

Actividades Comerciales



¿Dónde podrás trabajar después de este grado?

Imagina ser parte del motor que hace que las ventas cobren vida. Podrás diseñar espacios que atraigan clientes mediante Animación del Punto de Venta, impulsar campañas de Promoción de Ventas, o convertirte en el rostro amable que asesora y resuelve dudas de los clientes. Si te gusta la acción, podrás gestionar pedidos, reposición y cobros en tienda, o dar soporte desde un Contact-Center.

¿Prefieres el mundo digital? También podrás ser Administrador de Contenidos Online, creando escaparates virtuales que conecten con clientes en cualquier lugar. Tu futuro está lleno de oportunidades para crecer y destacar en el comercio físico y digital.

Tu talento es tu mejor producto. Fórmate para transformarlo en ventas.



¿Por qué elegir el Grado Técnico en Actividades Comerciales de la Cámara de Madrid?

Formarás parte de una institución con prestigio y tradición, conectada con el tejido empresarial madrileño y con una red global de 12.700 Cámaras en todo el mundo. ¿Qué significa esto para ti? Oportunidades reales y formación con sello de calidad.

- Reconocimiento internacional: Tu título tendrá validez en todos los países de la Unión Europea y el reconocimiento del prestigio de las Cámaras de Comercio en todo el mundo.
- Apoyo real para construir tu carrera: Orientación y aprendizajes prácticos diseñados para ayudarte a crecer y dar el salto al entorno laboral.

Estudiar en la Cámara de Madrid es abrir la puerta a tu futuro profesional. ¿Estás listo para dar el primer paso?

Prácticas en empresas

Gracias a los más de 1.200 convenios vigentes, podrás realizar tu FFE (Fase de Formación en la Empresa) en compañías radicadas en la Comunidad de Madrid. Esta experiencia consolida tus conocimientos y te permite establecer contactos profesionales desde el primer día.

Objetivos del ciclo de Actividades Comerciales

Este ciclo te prepara para trabajar en el mundo del comercio con las competencias que más valoran las empresas.

Aprenderás a vender en tienda y online, aplicar marketing digital y organizar puntos de venta, mientras desarrollas habilidades clave como negociación, resolución de problemas y trabajo en equipo. Además, mejorarás tu inglés y aprenderás a usar tecnología para adaptarte a un mercado en constante evolución. En resumen: **saldrás listo para incorporarte al sector y crecer profesionalmente desde el primer día.**



Plan de estudios de la FP Técnico en Actividades Comerciales

Módulo Profesional 1: Marketing en la actividad comercial

¿Te gustaría saber cómo las marcas conquistan a los clientes? Este módulo te enseña a crear estrategias que hacen que los productos se vendan: aprenderás a analizar el mercado, entender al consumidor y diseñar campañas que llamen la atención. Descubrirás cómo fijar precios, elegir canales de distribución y usar herramientas digitales para promocionar productos en redes y online. Además, aprenderás a planificar un plan de marketing completo y aplicar técnicas modernas como marketing sensorial, neuromarketing y marketing en Internet. Conviértete en el creativo que hace que las ventas sucedan

Módulo Profesional 2: Gestión de compras

¿Te gustaría ser quien decide qué productos llegan a las tiendas? Aquí aprenderás a planificar compras, elegir proveedores y negociar las mejores condiciones para que todo funcione sin fallos. Descubrirás cómo controlar el stock, gestionar pedidos y usar herramientas digitales para que el negocio esté siempre abastecido. Además, aprenderás a analizar la rentabilidad y optimizar cada decisión. Conviértete en el experto que hace posible que los productos estén donde y cuando el cliente los necesita.

Primer Curso

Duración: 1.000 horas

Módulo Profesional 3:

Dinamización del punto de venta

¿Te gustaría crear espacios que atrapen miradas y conviertan visitas en compras? Diseña escaparates impactantes, organiza productos estratégicamente y aplica técnicas de merchandising para que cada rincón del comercio cuente una historia. Aprenderás a planificar promociones, usar publicidad en el lugar de venta y dar vida al punto de venta con creatividad y tecnología. Conviértete en el experto que transforma tiendas en experiencias únicas.

Módulo Profesional 4:

Procesos de Venta

¡Prepárate para convertirte en un crack de las ventas! Aprenderás a entender cómo piensa el cliente, planificar estrategias, comunicarte con impacto, negociar y cerrar acuerdos como un profesional. Además, dominarás contratos, documentos, precios y medios de pago, y descubrirás cómo fidelizar clientes con un servicio postventa de calidad. ¡Todo lo que necesitas para vender con éxito y destacar en el mundo comercial!

Módulo Profesional 7:

Itinerario personal para la empleabilidad I

Descubres cómo construir, con seguridad y confianza, el futuro profesional que deseas. Impulsas tu perfil creando un currículum atractivo y auténtico, a la vez que potencias tu visibilidad en herramientas clave como LinkedIn para conectar con oportunidades reales. Además, incorporas contenidos esenciales como PRL y lenguaje jurídico laboral que refuerzan tu seguridad profesional. Con todo ello abrirás nuevas oportunidades y trazarás un camino profesional alineado con tus metas y tu talento.

Módulo Profesional 5:

Aplicaciones Informáticas para el Comercio

¡Domina la tecnología que mueve el comercio! Aprenderás a manejar ordenadores, redes y programas esenciales, crear documentos y presentaciones profesionales, trabajar con hojas de cálculo y bases de datos, diseñar imágenes y editar vídeos, usar Internet de forma segura, y realizar facturación electrónica y trámites online. ¡Todo lo que necesitas para ser ágil, digital y competitivo en el mundo comercial!

Módulo Profesional 6:

Inglés

Abre las puertas al mundo. Aprenderás a comunicarte en inglés: entender conversaciones, correos y mensajes, y expresar tus ideas. Practicarás vocabulario del comercio, redactarás emails y currículums, y mejorarás tu pronunciación y entonación. Además, descubrirás aspectos culturales que te ayudarán a desenvolverte en entornos internacionales. Con el inglés, tu futuro no tendrá fronteras.

Plan de estudios de la FP Técnico en Actividades Comerciales

Segundo Curso

Duración: 1.000 horas

Módulo Profesional 8:

Gestión de un pequeño comercio

Aprende cómo convertir una idea en tu propio negocio: descubrir oportunidades, crear un plan de empresa, elegir la forma legal adecuada, buscar proveedores, calcular precios y gestionar el dinero. También aprenderás lo básico de contabilidad y fiscalidad, cómo diseñar tu tienda, ofrecer un servicio de calidad y usar herramientas digitales para facturación y gestión. En pocas palabras: todo lo que necesitas para montar y llevar un pequeño comercio con éxito.

Módulo Profesional 9:

Técnicas de almacén

En este módulo aprenderás cómo funciona un almacén y cómo organizarlo para que todo fluya sin errores: planificación de tareas, recepción y preparación de pedidos, embalaje y expedición de mercancías. También verás cómo controlar el stock, usar programas informáticos para la gestión, aplicar normas de seguridad y prevención de riesgos, y trabajar en equipo para ofrecer un servicio rápido y de calidad. En resumen: todo lo necesario para ser un experto en logística y almacenes.

Módulo Profesional 10:

Venta técnica

En este módulo aprenderás a preparar y desarrollar ventas técnicas de forma profesional, analizando las necesidades del cliente y adaptando la comunicación al tipo de producto y de venta. Aprenderás a identificar distintos perfiles de clientes y a dirigirte a cada uno de ellos según el contexto comercial.

A través de simulaciones de venta, trabajarás la preparación de ofertas, la presentación y argumentación de productos y servicios, la resolución de objeciones y el cierre de la venta. En resumen, adquirirás las habilidades necesarias para comunicar, asesorar y vender eficazmente en entornos comerciales especializados.

Módulo Profesional 11:

Servicios de atención comercial

Uno de los factores más importantes de esta profesión comercial es saber tratar con clientes de forma profesional: cómo dar información, resolver dudas, gestionar quejas y reclamaciones, y fidelizar clientes. Aprenderás técnicas de comunicación (oral, escrita y digital), manejo de bases de datos, protección del consumidor y normativa legal. También verás cómo mejorar la calidad del servicio y trabajar en contact centers usando distintos canales. En resumen: todo lo necesario para ofrecer una atención al cliente eficaz y de calidad.

Módulo Profesional 12: Comercio electrónico

Podrás crear y gestionar una tienda online desde cero: diseñar páginas web, aplicar estrategias de marketing digital (SEO, SEM, redes sociales), mantener la seguridad en Internet y usar herramientas Web 2.0. Aprenderás a organizar ventas online, medios de pago electrónicos, logística, protección de datos y cómo conectar con clientes a través de blogs, chats y redes sociales. En resumen: todo lo necesario para triunfar en el mundo del e-commerce.

Módulo Profesional 13: Itinerario personal para la empleabilidad II

Potencias tu capacidad para desenvolverte con seguridad en entrevistas, comunicando tu valor con claridad y autenticidad. A la vez, fortaleces soft skills esenciales que te ayudan a integrarte con éxito en cualquier entorno profesional.

Módulo Profesional 14: Digitalización de sectores productivos

Aplica herramientas digitales en procesos empresariales para optimizar la transformación digital.

Módulo Profesional 15: Sostenibilidad aplicada al sistema productivo

Integra criterios de sostenibilidad y responsabilidad social en la gestión empresarial.

Módulo Profesional 16: Inglés II

Adquirirás las destrezas necesarias para comunicarte con clientes y proveedores, redactar correos y documentos profesionales, negociar y presentar productos en inglés con confianza en entornos comerciales internacionales.

Módulo Profesional 17: Proyecto Intermodular

Integra conocimientos en un proyecto práctico real, aplicando creatividad y análisis.

Fase de Formación en la Empresa (FFE) (500 h)

Aplica lo aprendido en entornos reales y potencia tu empleabilidad con prácticas en empresas líderes. Más de 1.000 convenios te garantizan una experiencia profesional que consolida tus conocimientos y abre puertas desde el primer día.

**Más del 80% de nuestros alumnos
tienen trabajo el primer año
tras terminar sus estudios**

**No esperes más:
¡Transforma tu talento
en oportunidades!**

Cámara
MADRID



camara@camaramadrid.es | 915 38 35 00

Pedro Salinas, 11 | 28043 Madrid