

2020
2021



FORMACIÓN
PROFESIONAL



Familia profesional



Comercio e márketing

**o futuro
nas túas mans**

XUNTA DE GALICIA



CB Servizos comerciais

Ciclo formativo de grao básico		Título LOE
	Perfil profesional	Duración
		2.000 horas

Que se aprende a facer? Realizar operacións auxiliares de comercialización, merchandising e almacenaxe de produtos e mercadorías, así como as operacións relacionadas de tratamento de datos, seguindo protocolos establecidos, criterios comerciais e de imaxe, operando coa calidade indicada, cumprindo as normas de prevención de riscos laborais e de protección ambiental correspondentes, e comunicándose de xeito oral e escrito en lingüas galega e castelá, así como nalguna lingua estranxeira.

En que ámbitos se traballa? Actividades por conta allea en empresas de distribución comercial, tanto por xunto (centrais de compras, mercados centrais de abastos, "cash and carry", etc.), como retalistas (tendas, supermercados, hipermercados e grandes superficies comerciais), en centros de distribución comercial e en departamentos comerciais e almacéns de empresas doutros sectores produtivos.

Que ocupacións se desempeñan? Auxiliar de dependente de comercio; auxiliar de animación do punto de venda; auxiliar de venda; auxiliar de promoción de vendas; empregado/a de reposición; operador/ora de cobramento ou caixeiro/a; operario/a de pedidos; operador/ora de carreta de recepción e expedición; contador/ora de recepción e expedición; operario/a de loxística; auxiliar de información.

Caes son os módulos deste ciclo? Na seguinte táboa figuran os módulos profesionais que compoñen este ciclo formativo, xunto co seu código, a súa duración e coa información do curso no que se imparten.

Curso	Código	Módulos profesionais	Horas
1º	MP3009	Ciencias aplicadas I	175
1º	MP3011	Comunicación e sociedade I	206
1º	MP3070	Operacións auxiliares de almacenaxe	146
1º	MP3069	Técnicas básicas de merchandising	179
1º	MP3001	Tratamento informático de datos	204
2º	MP3002	Aplicacións básicas de ofimática	240
2º	MP3005	Atención á clientela	58
2º	MP3010	Ciencias aplicadas II	162
2º	MP3012	Comunicación e sociedade II	135
2º	MP3072	Formación en centros de traballo	320
2º	MP3006	Preparación de pedidos e venda de produtos	113

Nota. No primeiro curso dedicaranse 35 horas á titoría, e 27 horas no segundo curso. Os módulos en negra están asociados a algunha unidade de competencia.

Que título se obtén? Profesional básico en Servizos comerciais.

Que unidades de competencia se acreditan?

A táboa seguinte reflicte, na columna da dereita, as unidades de competencia que se acreditarán se se superan os módulos profesionais deste ciclo formativo que se relacionan na columna da esquerda.

Módulos profesionais superados		Unidades de competencia acreditables
MP3069	Técnicas básicas de merchandising.	UC1327_1 Realizar operacións auxiliares de reposición, disposición e acondicionamento de produtos no punto de venda. UC1328_1 Manipular e trasladar produtos na superficie comercial e na repartición de proximidade, utilizando transpalés e carretas de man.
MP3070	Operacións auxiliares de almacenaxe.	UC0432_1 Manipular cargas con carretas elevadoras. UC1325_1 Realizar as operacións auxiliares de recepción, colocación, mantemento e expedición de cargas no almacén de xeito integrado no equipo.
MP3001	Tratamento informático de datos.	UC0973_1 Introducir datos e textos en terminais informáticos en condicións de seguridade, calidade e eficiencia.
MP3002	Aplicacións básicas de ofimática.	UC0974_1 Realizar operacións básicas de tratamento de datos e textos, e confección de documentación.
MP3005	Atención á clientela.	UC1329_1 Proporcionarlle á clientela atención e información operativa, estruturada e protocolizada.
MP3006	Preparación de pedidos e venda de produtos.	UC1326_1 Preparar pedidos de xeito eficaz e eficiente, seguindo procedementos establecidos.

Que módulos profesionais se validan?

A táboa seguinte detalla, na columna da esquerda, as unidades de competencia que deben acreditarse exclusivamente a través do procedemento de acreditación de competencias ou mediante certificados de profesionalidade, para que se poidan validar os módulos profesionais deste ciclo formativo que figuran na columna da dereita.

Unidades de competencia acreditadas	Módulos profesionais validables
UC1327_1 Realizar operacións auxiliares de reposición, disposición e acondicionamento de produtos no punto de venda.	MP3069 Técnicas básicas de merchandising.
UC1328_1 Manipular e trasladar produtos na superficie comercial e na repartición de proximidade, utilizando transpalés e carretas de man.	
UC0432_1 Manipular cargas con carretas elevadoras.	MP3070 Operacións auxiliares de almacenaxe.
UC1325_1 Realizar as operacións auxiliares de recepción, colocación, mantemento e expedición de cargas no almacén de xeito integrado no equipo.	
UC0973_1 Introducir datos e textos en terminais informáticos en condicións de seguridade, calidade e eficiencia.	MP3001 Tratamento informático de datos.
UC0974_1 Realizar operacións básicas de tratamento de datos e textos, e confección de documentación.	MP3002 Aplicacións básicas de ofimática.
UC1329_1 Proporcionarlle á clientela atención e información operativa, estruturada e protocolizada.	MP3005 Atención á clientela.
UC1326_1 Preparar pedidos de xeito eficaz e eficiente, seguindo procedementos establecidos.	MP3006 Preparación de pedidos e venda de produtos.

CM Actividades comerciais

Ciclo formativo de grao medio		Título LOE																																																								
	Perfil profesional	Duración 2.000 horas																																																								
Que se aprende a facer?	Desenvolver actividades de distribución e comercialización de bens e/ou servizos, e en xestionar un pequeno establecemento comercial, aplicando as normas de calidade e seguridade establecidas e respectando a lexislación.																																																									
En que ámbitos se traballa?	En calquera sector produtivo dentro da área de comercialización ou nas seccións de establecementos comerciais, realizando actividades de venda de produtos e/ou servizos a través de diversas canles de comercialización, ou ben realizando funcións de organización e xestión do seu propio comercio. Trátase de traballadores e traballadoras por conta propia que xestionan un pequeno comercio ou unha tenda tradicional, ou por conta allea que exercen a súa actividade nos departamentos ou nas seccións de comercialización de calquera empresa ou organización, en diversos subsectores: en establecementos comerciais pequenos, medianos ou grandes, traballando por conta allea en diferentes seccións comerciais; na comercialización de produtos e servizos por conta propia e allea, fóra do establecemento comercial; no departamento comercial de pequenas e medianas empresas (PME) e empresas industriais; no departamento de atención á clientela e ás persoas consumidoras e usuarias de organismos públicos; en empresas industriais e comerciais grandes e medianas; no sector do comercio polo múdo.																																																									
Que ocupacións se desempeñan?	Vendedor/ora; vendedor/ora técnico/a; representante comercial; orientador/ora comercial; promotor/ora; televendedor/ora; vendedor/ora a distancia; teleoperador/ora (en "call centers"); axente de información e atención á clientela; caixeiro/a ou repoñedor/ora; operador/ora de "contact centers"; administrador/ora de contidos en liña; comerciante de tenda; xerente de pequeno comercio; técnico/a en xestión de existencias e almacén; xefe/a de almacén; responsable de recepción de mercadorías; responsable de expedición de mercadorías; técnico/a en lóxística de almacéns; técnico/a de información e atención á clientela en empresas.																																																									
Caes son os módulos deste ciclo?	Na seguinte táboa figuran os módulos profesionais que compoñen este ciclo formativo, xunto co seu código, a súa duración e coa información do curso no que se imparten.																																																									
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Curso</th> <th>Código</th> <th>Módulos profesionais</th> <th>Horas</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1º</td> <td>MP1233</td> <td>Aplicacións informáticas para o comercio</td> <td>133</td> </tr> <tr> <td>1º</td> <td>MP1231</td> <td>Dinamización do punto de venda</td> <td>160</td> </tr> <tr> <td>1º</td> <td>MP1236</td> <td>Formación e orientación laboral</td> <td>107</td> </tr> <tr> <td>1º</td> <td>MP0156</td> <td>Inglés</td> <td>160</td> </tr> <tr> <td>1º</td> <td>MP1226</td> <td>Márketing na actividade comercial</td> <td>160</td> </tr> <tr> <td>1º</td> <td>MP1232</td> <td>Procesos de venda</td> <td>160</td> </tr> <tr> <td>1º</td> <td>MP1229</td> <td>Xestión de compras</td> <td>80</td> </tr> <tr> <td>2º</td> <td>MP1235</td> <td>Comercio electrónico</td> <td>123</td> </tr> <tr> <td>2º</td> <td>MP1237</td> <td>Formación en centros de traballo</td> <td>410</td> </tr> <tr> <td>2º</td> <td>MP1234</td> <td>Servizos de atención comercial</td> <td>87</td> </tr> <tr> <td>2º</td> <td>MP1228</td> <td>Técnicas de almacén</td> <td>123</td> </tr> <tr> <td>2º</td> <td>MP1230</td> <td>Venda técnica</td> <td>123</td> </tr> <tr> <td>2º</td> <td>MP1227</td> <td>Xestión dun pequeno comercio</td> <td>174</td> </tr> </tbody> </table>	Curso	Código	Módulos profesionais	Horas	1º	MP1233	Aplicacións informáticas para o comercio	133	1º	MP1231	Dinamización do punto de venda	160	1º	MP1236	Formación e orientación laboral	107	1º	MP0156	Inglés	160	1º	MP1226	Márketing na actividade comercial	160	1º	MP1232	Procesos de venda	160	1º	MP1229	Xestión de compras	80	2º	MP1235	Comercio electrónico	123	2º	MP1237	Formación en centros de traballo	410	2º	MP1234	Servizos de atención comercial	87	2º	MP1228	Técnicas de almacén	123	2º	MP1230	Venda técnica	123	2º	MP1227	Xestión dun pequeno comercio	174	
Curso	Código	Módulos profesionais	Horas																																																							
1º	MP1233	Aplicacións informáticas para o comercio	133																																																							
1º	MP1231	Dinamización do punto de venda	160																																																							
1º	MP1236	Formación e orientación laboral	107																																																							
1º	MP0156	Inglés	160																																																							
1º	MP1226	Márketing na actividade comercial	160																																																							
1º	MP1232	Procesos de venda	160																																																							
1º	MP1229	Xestión de compras	80																																																							
2º	MP1235	Comercio electrónico	123																																																							
2º	MP1237	Formación en centros de traballo	410																																																							
2º	MP1234	Servizos de atención comercial	87																																																							
2º	MP1228	Técnicas de almacén	123																																																							
2º	MP1230	Venda técnica	123																																																							
2º	MP1227	Xestión dun pequeno comercio	174																																																							
	Nota. Os módulos en negra están asociados a algunha unidade de competencia.																																																									
Que título se obtén?	Técnico en Actividades comerciais.																																																									

Que unidades de competencia se acreditan?

A táboa seguinte reflicte, na columna da dereita, as unidades de competencia que se acreditarán se se superan os módulos profesionais deste ciclo formativo que se relacionan na columna da esquerda.

Módulos profesionais superados		Unidades de competencia acreditables
MP1232	Procesos de venda.	UC0239_2 Realizar a venda de produtos e/ou servizos a través de diferentes canles de comercialización.
MP1230	Venda técnica.	UC0240_2 Realizar as operacións auxiliares á venda. UC0811_2 Realizar a venda e a difusión de produtos inmobiliarios a través de distintas canles de comercialización.
MP1234	Servizos de atención comercial.	UC0241_2 Executar as accións do servizo de atención á clientela e ás persoas consumidoras e usuarias.
MP1231	Dinamización do punto de venda.	UC2105_2 Organizar e animar o punto de venda dun pequeno comercio.
MP1227	Xestión dun pequeno comercio.	UC2104_2 Impulsar e xestionar un pequeno comercio de calidade.
MP1229	Xestión de compras.	UC2106_2 Garantir a capacidade de resposta e abastecemento do pequeno comercio.
MP1228	Técnicas de almacén.	UC1015_2 Xestionar e coordinar as operacións do almacén.

Que módulos profesionais se validan?

A táboa seguinte detalla, na columna da esquerda, as unidades de competencia que deben acreditarse exclusivamente a través do procedemento de acreditación de competencias ou mediante certificados de profesionalidade, para que se poidan validar os módulos profesionais deste ciclo formativo que figuran na columna da dereita.

Unidades de competencia acreditadas	Módulos profesionais validables
UC0239_2 Realizar a venda de produtos e/ou servizos a través de diferentes canles de comercialización.	MP1232 Procesos de venda.
UC0240_2 Realizar as operacións auxiliares á venda. UC0811_2 Realizar a venda e a difusión de produtos inmobiliarios a través de distintas canles de comercialización.	MP1230 Venda técnica.
UC0241_2 Executar as accións do servizo de atención á clientela e ás persoas consumidoras e usuarias.	MP1234 Servizos de atención comercial.
UC2105_2 Organizar e animar o punto de venda dun pequeno comercio.	MP1231 Dinamización do punto de venda.
UC2104_2 Impulsar e xestionar un pequeno comercio de calidade.	MP1227 Xestión dun pequeno comercio.
UC2106_2 Garantir a capacidade de resposta e abastecemento do pequeno comercio.	MP1229 Xestión de compras.
UC1015_2 Xestionar e coordinar as operacións do almacén.	MP1228 Técnicas de almacén.

Nota. O módulo profesional MP1233: aplicacións informáticas para el comercio validarase cando se teñan acreditadas todas as unidades de competencia que se inclúen no título.

CM Comercialización de produtos alimentarios

Ciclo formativo de grao medio		Título LOE
Perfil profesional	Duración	
		2.000 horas

Que se aprende a facer? Desenvolver actividades comerciais en establecementos alimentarios físicos e en liña relacionadas coa planificación comercial, a xestión da loxística de almacenaxe, a distribución e a reposición de produtos alimentarios, e a supervisión das seccións de venda de alimentos perecedoiros e non perecedoiros, e de atención comercial a clientela e provedores, seguindo criterios de calidade e actuando segundo a normativa de prevención de riscos, seguridade alimentaria e protección do/da consumidor/a.

En que ámbitos se traballa? Ámbito do comercio de produtos alimentarios, físico ou en liña, en calquera empresa ou organización, en tendas retalistas de alimentación ou nos departamentos correspondentes de grandes superficies, tanto por conta propia como por conta allea.

Que ocupacións se desempeñan? Responsable encargado/a de establecemento alimentario; de sección, sala ou departamento de tenda de alimentación; xestor/a de pequeno comercio alimentario; responsable encargado/a de comercios alimentarios en liña; asesor/a comercial de produtos alimentarios; vendedor/a de produtos alimentarios.

Caes son os módulos deste ciclo? Na seguinte táboa figuran os módulos profesionais que compoñen este ciclo formativo, xunto co seu código, a súa duración e coa información do curso no que se imparten.

Curso	Código	Módulos profesionais	Horas
1º	MP1609	Atención comercial en negocios alimentarios	107
1º	MP1613	Comercio electrónico en negocios alimentarios	133
1º	MP1606	Constitución de pequenos negocios alimentarios	107
1º	MP1616	Formación e orientación laboral	107
1º	MP0156	Inglés	160
1º	MP1607	Mercadotecnia do comercio alimentario	107
1º	MP1614	Ofimática aplicada ao comercio alimentario	132
1º	MP1615	Xestión dun comercio alimentario	107
2º	MP1608	Dinamización do punto de venda en comercios de alimentación	105
2º	MP1617	Formación en centros de traballo	410
2º	MP1612	Loxística de produtos alimentarios	175
2º	MP1611	Preparación e acondicionamento de produtos frescos e transformados	245
2º	MP1610	Seguridade e calidade alimentaria no comercio	105

Nota. Os módulos en negra están asociados a algunha unidade de competencia.

Que título se obtén? Técnico en Comercialización de produtos alimentarios.

Que unidades de competencia se acreditan?

A táboa seguinte reflicte, na columna da dereita, as unidades de competencia que se acreditarán se se superan os módulos profesionais deste ciclo formativo que se relacionan na columna da esquerda.

Módulos profesionais superados		Unidades de competencia acreditables
MP1606	Constitución de pequenos negocios alimentarios.	UC2104_2 Impulsar e xestionar un pequeno comercio de calidade.
MP1608	Dinamización do punto de venda en comercios de alimentación.	UC2105_2 Organizar e animar o punto de venda dun pequeno comercio.
MP1613	Comercio electrónico en negocios alimentarios.	
MP1609	Atención comercial en negocios alimentarios.	UC0239_2 Realizar a venda de produtos e/ou servizos a través de diferentes canles de comercialización. UC0241_2 Executar as accións do servizo de atención á clientela e ás persoas consumidoras e usuarias.
MP1613	Comercio electrónico en negocios alimentarios.	
MP1610	Seguridade e calidade alimentaria no comercio.	UC0260_2 Preelaborar e conservar calquera clase de alimentos.
MP1611	Preparación e acondicionamento de produtos frescos e transformados.	UC1015_2 Xestionar e coordinar as operacións do almacén.
MP1612	Loxística de produtos alimentarios.	UC1792_2 Xestionar a prevención de riscos laborais en pequenos negocios.
		UC2106_2 Garantir a capacidade de resposta e abastecemento do pequeno comercio.

Que módulos profesionais se validan?

A táboa seguinte detalla, na columna da esquerda, as unidades de competencia que deben acreditarse exclusivamente a través do procedemento de acreditación de competencias ou mediante certificados de profesionalidade, para que se poidan validar os módulos profesionais deste ciclo formativo que figuran na columna da dereita.

Unidades de competencia acreditadas	Módulos profesionais validables
UC2104_2 Impulsar e xestionar un pequeno comercio de calidade.	MP1606 Constitución de pequenos negocios alimentarios.
UC0239_2 Realizar a venda de produtos e/ou servizos a través de diferentes canles de comercialización.	MP1609 Atención comercial en negocios alimentarios.
UC0241_2 Executar as accións do servizo de atención á clientela e ás persoas consumidoras e usuarias.	
UC0260_2 Preelaborar e conservar calquera clase de alimentos.	MP1611 Preparación e acondicionamento de produtos frescos e transformados.
UC1015_2 Xestionar e coordinar as operacións do almacén.	MP1612 Loxística de produtos alimentarios.
UC1792_2 Xestionar a prevención de riscos laborais en pequenos negocios.	
UC2106_2 Garantir a capacidade de resposta e abastecemento do pequeno comercio.	

CS Comercio internacional

Ciclo formativo de grao superior		Título LOE
	Perfil profesional	Duración 2.000 horas
Que se aprende a facer?	Planificar e xestionar os procesos de importación e exportación, e de introdución e expedición de mercadorías, aplicando a lexislación, no marco dos obxectivos e dos procedementos establecidos.	
En que ámbitos se traballa?	En empresas de calquera sector produtivo, nomeadamente do sector do comercio e márketing público e privado, realizando funcións de planificación, organización, xestión e asesoramento de actividades de comercio internacional. Trátase de traballadores e traballadoras por conta propia que xestionan a súa empresa, realizando actividades de comercio internacional, ou por conta allea, que exercen a súa actividade no departamento de comercio internacional dentro dos subsectores de: industria, comercio e agricultura, no departamento de comercio internacional, entidades financeiras e de seguros, no departamento de exterior, empresas intermediarias no comercio internacional, como axencias transitarias, axencias comerciais, empresas consignatarias, axencias de alfondegas, empresas de asesoramento comercial e xurídico, etc, empresas importadoras, exportadoras e distribuidoras-comercializadoras, empresas de loxística e transporte, asociacións, institucións, organismos e organizacións non gobernamentais.	
Que ocupacións se desempeñan?	Técnico/a en comercio exterior, técnico/a de operacións exteriores de entidades financeiras e de seguros, técnico/a en administración de comercio internacional, asistente ou adxunto/a de comercio internacional, axente de comercio internacional, técnico/a de márketing internacional, técnico/a de márketing dixital internacional, técnico/a de venda internacional, asistente ao departamento de operacións comerciais internacionais, transitario/a, consignatario/a de buques, operador/ora loxístico/a, xefe/a de almacén, técnico/a en loxística do transporte, coordinador/ora loxístico/a, técnico/a en loxística inversa.	
Caes son os módulos deste ciclo?	Na seguinte táboa figuran os módulos profesionais que compoñen este ciclo formativo, xunto co seu código, a súa duración e coa información do curso no que se imparten.	

Curso	Código	Módulos profesionais	Horas
1º	MP0829	Formación e orientación laboral	107
1º	MP0179	Inglés	160
1º	MP0824	Negociación internacional	132
1º	MP0622	Transporte internacional de mercadorías	187
1º	MP0627	Xestión administrativa do comercio internacional	187
1º	MP0623	Xestión económica e financeira da empresa	187
2º	MP0827	Comercio dixital internacional	105
2º	MP0825	Financiamento internacional	105
2º	MP0830	Formación en centros de traballo	384
2º	MP0625	Loxística de almacenamento	123
2º	MP0823	Márketing internacional	123
2º	MP0826	Medios de pagamento internacionais	87
2º	MP0828	Proxecto de comercio internacional	26
2º	MP0822	Sistema de información de mercados	87

Nota. Os módulos en negra están asociados a algunha unidade de competencia.

Que título se obtén? Técnico superior en Comercio internacional.

Que unidades de competencia se acreditan?

A táboa seguinte reflicte, na columna da dereita, as unidades de competencia que se acreditarán se se superan os módulos profesionais deste ciclo formativo que se relacionan na columna da esquerda.

Módulos profesionais superados		Unidades de competencia acreditables
MP0622	Transporte internacional de mercadorías.	UC1013_3 Organizar, xestionar e controlar as operacións de transporte de longa distancia.
MP0179	Inglés.	UC1010_3 Comunicarse en inglés, cun nivel de usuario competente, nas relacións e nas actividades de comercio internacional.
MP0623	Xestión económica e financeira da empresa.	UC2183_3 Xestionar a actividade económico-financiera do transporte por estrada.
MP0625	Loxística de almacenamento.	UC1014_3 Organizar o almacén de acordo cos criterios e cos niveis de actividade previstos. UC1015_2 Xestionar e coordinar as operacións do almacén.
MP0627	Xestión administrativa do comercio internacional.	UC0242_3 Realizar e controlar a xestión administrativa nas operacións de importación e exportación, e/ou de introdución e expedición de mercadorías.
MP0822	Sistema de información de mercados.	UC1007_3 Obter e elaborar información para o sistema de información de mercados.
MP0823	Márketing internacional.	UC1008_3 Realizar estudos e propostas para as accións do plan de márketing-mix internacional.
MP0824	Negociación internacional.	UC1009_3 Asistir nos procesos de negociación e execución das operacións de compravenda internacionais de produtos e servizos.
MP0825	Financiamento internacional.	UC0243_3 Xestionar as operacións de financiamento para transaccións internacionais de mercadorías e servizos.
MP0826	Medios de pagamento internacionais.	UC0244_3 Xestionar as operacións de cobramento e pagamento nas transaccións internacionais.

Que módulos profesionais se validan?

A táboa seguinte detalla, na columna da esquerda, as unidades de competencia que deben acreditarse exclusivamente a través do procedemento de acreditación de competencias ou mediante certificados de profesionalidade, para que se poidan validar os módulos profesionais deste ciclo formativo que figuran na columna da dereita.

Unidades de competencia acreditadas		Módulos profesionais validables	
UC1013_3	Organizar, xestionar e controlar as operacións de transporte de longa distancia.	MP0622	Transporte internacional de mercadorías.
UC1010_3	Comunicarse en inglés, cun nivel de usuario competente, nas relacións e nas actividades de comercio internacional.	MP0179	Inglés.
UC2183_3	Xestionar a actividade económico-financieira do transporte por estrada.	MP0623	Xestión económica e financeira da empresa.
UC1014_3	Organizar o almacén de acordo cos criterios e cos niveis de actividade previstos.	MP0625	Loxística de almacenamento.
UC1015_2	Xestionar e coordinar as operacións do almacén.		
UC0242_3	Realizar e controlar a xestión administrativa nas operacións de importación e exportación, e/ou de introdución e expedición de mercadorías.	MP0627	Xestión administrativa do comercio internacional.
UC1007_3	Obter e elaborar información para o sistema de información de mercados.	MP0822	Sistema de información de mercados.
UC1008_3	Realizar estudos e propostas para as accións do plan de márketing-mix internacional.	MP0823	Márketing internacional.
UC1009_3	Asistir nos procesos de negociación e execución das operacións de compravenda internacionais de produtos e servizos.	MP0824	Negociación internacional.
UC0243_3	Xestionar as operacións de financiamento para transaccións internacionais de mercadorías e servizos.	MP0825	Financiamento internacional.
UC0244_3	Xestionar as operacións de cobramento e pagamento nas transaccións internacionais.	MP0826	Medios de pagamento internacionais.

Nota. O módulo profesional MP0179: inglés poderá validarse consonte o disposto no artigo 66.4 da Lei orgánica 2/2006, do 3 de maio, de educación. O módulo MP0827: comercio digital internacional validarase cando se teñan acreditadas todas as unidades de competencia que se inclúen no título.

CS Márketing e publicidade

	Ciclo formativo de grao superior	Título LOE
--	---	-------------------

Perfil profesional	Duración
--------------------	----------

2.000 horas

Que se aprende a facer? A competencia xeral deste título consiste en definir e efectuar o seguimento das políticas de márketing baseadas en estudos comerciais, e en promocionar e publicitar os produtos e/ou servizos nos medios e nos soportes de comunicación axeitados, elaborando os materiais publicitarios necesarios.

En que ámbitos se traballa? As persoas que obteñan este título han exercer a súa actividade en empresas públicas e privadas de calquera sector produtivo, nomeadamente no sector do comercio e márketing, realizando funcións de planificación, organización e xestión de actividades de márketing, investigación comercial, publicidade e relacións públicas. Trátase de profesionais por conta propia que xestionan a súa empresa realizando actividades de comunicación e de publicidade e eventos, ou de traballadores e traballadoras por conta allea que exercen a súa actividade nos departamentos de márketing, comunicación e gabinetes de prensa e comunicación de calquera empresa ou organización, no ámbito público e privado.

Que ocupacións se desempeñan? Asistente do/a xefe/a de produto; técnico/a de márketing; técnico/a en publicidade; técnico/a en relacións públicas; organizador/a de eventos de márketing e comunicación; auxiliar de medios en empresas de publicidade; controlador/a de cursaxe ou emisión en medios de comunicación; técnico/a en estudos de mercado e opinión pública; técnico/a en traballos de campo; inspector/a de persoal enquisador; axente de enquisas e censos; codificador/a de datos para as investigacións de mercados.

Cales son os módulos deste ciclo? Na seguinte táboa figuran os módulos profesionais que compoñen este ciclo formativo, xunto co seu código, a súa duración e coa información do curso no que se imparten.

Curso	Código	Módulos profesionais	Horas
1º	MP1014	Formación e orientación laboral	107
1º	MP0179	Inglés	160
1º	MP1010	Investigación comercial	132
1º	MP0931	Márketing dixital	187
1º	MP0930	Políticas de márketing	187
1º	MP0623	Xestión económica e financeira da empresa	187
2º	MP1110	Atención á clientela e ás persoas consumidoras e usuarias	87
2º	MP1007	Deseño e elaboración de material de comunicación	141
2º	MP1013	Formación en centros de traballo	384
2º	MP1109	Lanzamento de produtos e servizos	105
2º	MP1008	Medios e soportes de comunicación	87
2º	MP1012	Proxecto de márketing e publicidade	26
2º	MP1009	Relacións públicas e organización de eventos de márketing	105
2º	MP1011	Traballo de campo na investigación comercial	105

Nota. Os módulos en negra están asociados a algunha unidade de competencia.

Que título se obtén? Técnico superior en Márketing e publicidade.

Que unidades de competencia se acreditan?

A táboa seguinte reflicte, na columna da dereita, as unidades de competencia que se acreditarán se se superan os módulos profesionais deste ciclo formativo que se relacionan na columna da esquerda.

Módulos profesionais superados		Unidades de competencia acreditables
MP0930	Políticas de márketing.	UC2185_3 Asistir na definición e no seguimento das políticas e do plan de márketing.
MP0623	Xestión económica e financeira da empresa.	UC2183_3 Xestionar a actividade económico-financiera do transporte por estrada.
MP1007	Deseño e elaboración de material de comunicación.	UC2189_3 Elaborar e difundir, en diferentes soportes, materiais sinxelos e autoeditables, publipromocionais e informativos.
MP1008	Medios e soportes de comunicación.	UC2188_3 Asistir na organización e no seguimento do plan de medios e soportes establecido.
MP1009	Relacións públicas e organización de eventos de márketing.	UC2187_3 Organizar e xestionar eventos de márketing e comunicación, seguindo o protocolo e os criterios establecidos.
MP1010	Investigación comercial.	UC0993_3 Preparar a información e os instrumentos necesarios para a investigación de mercados. UC0997_3 Colaborar na análise e na obtención de conclusións a partir da investigación de mercados.
MP1011	Traballo de campo na investigación comercial.	UC0994_3 Organizar e controlar a actividade das persoas enquisadoras. UC0995_2 Realizar enquisas e/ou entrevistas utilizando as técnicas e os procedementos establecidos.
MP1109	Lanzamento de produtos e servizos.	UC2186_3 Xestionar o lanzamento e a implantación de produtos e servizos no mercado.
MP1110	Atención á clientela e ás persoas consumidoras e usuarias.	UC0241_2 Executar as accións do servizo de atención á clientela e ás persoas consumidoras e usuarias. UC0245_3 Xestionar as queixas e as reclamacións da clientela e das persoas consumidoras e usuarias.

Que módulos
profesionais se
validan?

A táboa seguinte detalla, na columna da esquerda, as unidades de competencia que deben acreditarse exclusivamente a través do procedemento de acreditación de competencias ou mediante certificados de profesionalidade, para que se poidan validar os módulos profesionais deste ciclo formativo que figuran na columna da dereita.

Unidades de competencia acreditadas		Módulos profesionais validables	
UC2185_3	Asistir na definición e no seguimento das políticas e do plan de márketing.	MP0930	Políticas de márketing.
UC2183_3	Xestionar a actividade económico-financiera do transporte por estrada.	MP0623	Xestión económica e financeira da empresa.
UC2189_3	Elaborar e difundir, en diferentes soportes, materiais sinxelos e autoeditables, publicitarios e informativos.	MP1007	Deseño e elaboración de material de comunicación.
UC2188_3	Asistir na organización e no seguimento do plan de medios e soportes establecido.	MP1008	Medios e soportes de comunicación.
UC2187_3	Organizar e xestionar eventos de márketing e comunicación, seguindo o protocolo e os criterios establecidos.	MP1009	Relacións públicas e organización de eventos de márketing.
UC0993_3	Preparar a información e os instrumentos necesarios para a investigación de mercados.	MP1010	Investigación comercial.
UC0997_3	Colaborar na análise e na obtención de conclusións a partir da investigación de mercados.		
UC0994_3	Organizar e controlar a actividade das persoas enquisadoras.	MP1011	Traballo de campo na investigación comercial.
UC0995_2	Realizar enquisas e/ou entrevistas utilizando as técnicas e os procedementos establecidos.		
UC2186_3	Xestionar o lanzamento e a implantación de produtos e servizos no mercado.	MP1109	Lanzamento de produtos e servizos.
UC0241_2	Executar as accións do servizo de atención á clientela e ás persoas consumidoras e usuarias.	MP1110	Atención á clientela e ás persoas consumidoras e usuarias.
UC0245_3	Xestionar as queixas e as reclamacións da clientela e das persoas consumidoras e usuarias.		

Nota. O módulo profesional MP0931: márketing dixital validarase cando se teñan acreditadas todas as unidades de competencia que se inclúen no título.

CS Transporte e loxística

Ciclo formativo de grao superior		Título LOE
Perfil profesional	Duración	
2.000 horas		

Que se aprende a facer? A competencia xeral deste título consiste en organizar, xestionar e controlar as operacións do transporte de mercadorías e de persoas no ámbito nacional e internacional, e en planificar e xestionar as actividades loxísticas dunha empresa, de acordo coa normativa e cos obxectivos establecidos pola dirección da empresa, no marco da calidade, a seguridade e o respecto ambiental.

En que ámbitos se traballa? As persoas que obteñan este título han exercer a súa actividade en empresas do sector do transporte e a loxística, por conta propia ou por conta allea, realizando funcións de planificación, organización, xestión e comercialización do servizo de transporte e/ou de loxística.

Que ocupacións se desempeñan? Xefe/a de tráfico de empresas de transporte de persoas por estrada, en actividades de transporte e en actividades de transporte combinado; xefe/a de operacións, de estación de autobuses, de circulación, de almacén, de administración en transporte terrestre, aéreo, marítimo e multimodal; xerente da empresa de transporte; inspector/a de transporte de persoas por estrada; xestor/a de transporte por estrada; administrativo/a de servizo de transporte por estrada; axente de transportes e de carga; comercial de servizos de transporte; operador/a de transporte porta a porta e loxístico; transitario/a; consignatario/a de buques; técnico/a en loxística do transporte e en loxística inversa; coordinador/a loxístico/a.

Cales son os módulos deste ciclo? Na seguinte táboa figuran os módulos profesionais que compoñen este ciclo formativo, xunto co seu código, a súa duración e coa información do curso no que se imparten.

Curso	Código	Módulos profesionais	Horas
1º	MP0624	Comercialización do transporte e a loxística	132
1º	MP0631	Formación e orientación laboral	107
1º	MP0179	Inglés	160
1º	MP0622	Transporte internacional de mercadorías	187
1º	MP0627	Xestión administrativa do comercio internacional	187
1º	MP0623	Xestión económica e financeira da empresa	187
2º	MP0632	Formación en centros de traballo	384
2º	MP0625	Loxística de almacenamento	123
2º	MP0626	Loxística de aprovisionamento	105
2º	MP0629	Organización do transporte de mercadorías	140
2º	MP0628	Organización do transporte de viaxeros/as	87
2º	MP0630	Proxecto de transporte e loxística	26
2º	MP0621	Xestión administrativa do transporte e a loxística	175

Nota. Os módulos en negra están asociados a algunha unidade de competencia.

Que título se obtén? Técnico superior en Transporte e loxística.

Que unidades de competencia se acreditan?

A táboa seguinte reflicte, na columna da dereita, as unidades de competencia que se acreditarán se se superan os módulos profesionais deste ciclo formativo que se relacionan na columna da esquerda.

Módulos profesionais superados		Unidades de competencia acreditables	
MP0623	Xestión económica e financeira da empresa.	UC2183_3	Xestionar a actividade económico-financiera do transporte por estrada.
MP0179	Inglés.	UC1006_2	Comunicarse en inglés cun nivel de usuario/a independente nas relacións e nas actividades de loxística e transporte internacional.
MP0624	Comercialización do transporte e a loxística.	UC2182_3	Comercializar servizos de transporte por estrada.
		UC2184_3	Xestionar as relacións coa clientela e o seguimento de operacións de transporte por estrada.
MP0629	Organización do transporte de mercadorías.	UC0247_3	Organizar e controlar a actividade do departamento de tráfico e explotación nas empresas que realicen transporte de mercadorías por estrada.
		UC0248_3	Planificar e xestionar as operacións de tráfico e explotación nas empresas que realicen transporte de mercadorías por estrada.
MP0628	Organización do transporte de viaxeros/as.	UC2059_3	Establecer e organizar plans de transporte de persoas viaxeiras por estrada.
		UC2060_3	Xestionar e supervisar as operacións de transporte de persoas por estrada.
MP0621	Xestión administrativa do transporte e a loxística.	UC2061_3	Realizar a xestión administrativa e documental de operacións de transporte por estrada.
MP0626	Loxística de aprovisionamento.	UC1003_3	Colaborar na elaboración do plan de aprovisionamento.
		UC1004_3	Realizar o seguimento e o control do programa de aprovisionamento.
MP0625	Loxística de almacenamento.	UC1014_3	Organizar o almacén de acordo cos criterios e cos niveis de actividade previstos.
		UC1015_2	Xestionar e coordinar as operacións do almacén.
MP0627	Xestión administrativa do comercio internacional.	UC0242_3	Realizar e controlar a xestión administrativa nas operacións de importación e exportación, e/ou de introdución e expedición de mercadorías.
MP0622	Transporte internacional de mercadorías.	UC1013_3	Organizar, xestionar e controlar as operacións de transporte de longa distancia.

Que módulos
profesionais se
validan?

A táboa seguinte detalla, na columna da esquerda, as unidades de competencia que deben acreditarse exclusivamente a través do procedemento de acreditación de competencias ou mediante certificados de profesionalidade, para que se poidan validar os módulos profesionais deste ciclo formativo que figuran na columna da dereita.

Unidades de competencia acreditadas		Módulos profesionais validables	
UC2182_3	Comercializar servizos de transporte por estrada.	MP0624	Comercialización do transporte e a loxística.
UC2184_3	Xestionar as relacións coa clientela e o seguimento de operacións de transporte por estrada.		
UC0247_3	Organizar e controlar a actividade do departamento de tráfico e explotación nas empresas que realicen transporte de mercadorías por estrada.	MP0629	Organización do transporte de mercadorías.
UC0248_3	Planificar e xestionar as operacións de tráfico e explotación nas empresas que realicen transporte de mercadorías por estrada.		
UC2059_3	Establecer e organizar plans de transporte de persoas viaxeiras por estrada.	MP0628	Organización do transporte de viaxeros/as.
UC2060_3	Xestionar e supervisar as operacións de transporte de persoas por estrada.		
UC1003_3	Colaborar na elaboración do plan de aprovisionamento.	MP0626	Loxística de aprovisionamento.
UC1004_3	Realizar o seguimento e o control do programa de aprovisionamento.		
UC1014_3	Organizar o almacén de acordo cos criterios e cos niveis de actividade previstos.	MP0625	Loxística de almacenamento.
UC1015_2	Xestionar e coordinar as operacións do almacén.		
UC0242_3	Realizar e controlar a xestión administrativa nas operacións de importación e exportación, e/ou de introdución e expedición de mercadorías.	MP0627	Xestión administrativa do comercio internacional.
UC1013_3	Organizar, xestionar e controlar as operacións de transporte de longa distancia.	MP0622	Transporte internacional de mercadorías.
UC2061_3	Realizar a xestión administrativa e documental de operacións de transporte por estrada.	MP0621	Xestión administrativa do transporte e a loxística.
UC2183_3	Xestionar a actividade económico-financiera do transporte por estrada.	MP0623	Xestión económica e financeira da empresa.

CS Xestión de vendas e espazos comerciais

Ciclo formativo de grao superior		Título LOE
Perfil profesional	Duración	
2.000 horas		

Que se aprende a facer? Xestionar as operacións comerciais de compravenda e distribución de produtos e servizos, e organizar a implantación e a animación de espazos comerciais, segundo criterios de calidade, seguridade e prevención de riscos, aplicando a normativa.

En que ámbitos se traballa? En empresas de calquera sector produtivo e nomeadamente do sector do comercio e o márketing públicos e privados, realizando funcións de planificación, organización e xestión de actividades de compravenda de produtos e servizos, así como de deseño, implantación e xestión de espazos comerciais. Trátase de traballadores e traballadoras por conta propia que xestionen a súa empresa realizando actividades de compravenda de produtos e servizos, ou por conta allea, que exerzan a súa actividade no departamento de vendas, comercial ou de márketing, dentro dos subsectores de: Industria, comercio e agricultura, nos departamentos de vendas, comercial ou de márketing; empresas de distribución comercial por xunto e/ou polo miúdo, nos departamentos de compras, vendas, deseño e implantación de espazos comerciais, comercial ou de márketing; entidades financeiras e de seguros, nos departamentos de vendas, comercial ou de márketing; empresas intermediarias no comercio como axencias comerciais, empresas de asesoramento comercial e xurídico, etc; empresas importadoras, exportadoras e distribuidoras-comercializadoras; empresas de loxística e transporte; asociacións, institucións, organismos e organizacións non gobernamentais (ONG).

Que ocupacións se desempeñan? Xefe/a de vendas; representante comercial; axente comercial; encargado/a de tenda; encargado/a de sección dun comercio; vendedor/ora técnico/a; coordinador/ora de comerciais; supervisor/ora de tele-márketing; merchandiser; escaparartista comercial; deseñador/ora de espazos comerciais; responsable de promocións no punto de venda; especialista en implantación de espazos comerciais.

Cales son os módulos deste ciclo? Na seguinte táboa figuran os módulos profesionais que compoñen este ciclo formativo, xunto co seu código, a súa duración e coa información do curso no que se imparten.

Curso	Código	Módulos profesionais	Horas
1º	MP0933	Formación e orientación laboral	107
1º	MP0179	Inglés	160
1º	MP1010	Investigación comercial	132
1º	MP0931	Márketing dixital	187
1º	MP0930	Políticas de márketing	187
1º	MP0623	Xestión económica e financeira da empresa	187
2º	MP0926	Escaparatismo e deseño de espazos comerciais	105
2º	MP0934	Formación en centros de traballo	384
2º	MP0625	Loxística de almacenamento	123
2º	MP0626	Loxística de aprovisionamento	105
2º	MP0928	Organización de equipos de vendas	87
2º	MP0932	Proxecto de xestión de vendas e espazos comerciais	26
2º	MP0929	Técnicas de venda e negociación	105
2º	MP0927	Xestión de produtos e promocións no punto de venda	105

Nota. Os módulos en negra están asociados a algunha unidade de competencia.

Que título se obtén? Técnico superior en Xestión de vendas e espazos comerciais.

Que unidades de competencia se acreditan?

A táboa seguinte reflicte, na columna da dereita, as unidades de competencia que se acreditarán se se superan os módulos profesionais deste ciclo formativo que se relacionan na columna da esquerda.

Módulos profesionais superados		Unidades de competencia acreditables
MP0926	Escaparatismo e deseño de espazos comerciais.	UC0501_3 Establecer a implantación de espazos comerciais. UC0504_3 Organizar e supervisar a montaxe de escaparates no establecemento comercial.
MP0927	Xestión de produtos e promocións no punto de venda.	UC0502_3 Organizar a implantación de produtos ou servizos na superficie de venda. UC0503_3 Organizar e controlar as accións promocionais en espazos comerciais.
MP0928	Organización de equipos de vendas.	UC1001_3 Xestionar a forza de vendas e coordinar o equipo de comerciais.
MP0929	Técnicas de venda e negociación.	UC0239_2 Realizar a venda de produtos e/ou servizos a través de diferentes canles de comercialización. UC1000_3 Obter e procesar a información necesaria para a definición de estratexias e actuacións comerciais.
MP0930	Políticas de márketing.	UC2185_3 Asistir na definición e no seguimento das políticas e do plan de márketing.
MP0625	Loxística de almacenamento.	UC1014_3 Organizar o almacén de acordo cos criterios e cos niveis de actividade previstos. UC1015_2 Xestionar e coordinar as operacións do almacén.
MP0626	Loxística de aprovisionamento.	UC1003_3 Colaborar na elaboración do plan de aprovisionamento. UC1004_3 Realizar o seguimento e o control do programa de aprovisionamento.
MP0623	Xestión económica e financeira da empresa.	UC2183_3 Xestionar a actividade económico-financieira do transporte por estrada.
MP1010	Investigación comercial.	UC0993_3 Preparar a información e os instrumentos necesarios para a investigación de mercados. UC0997_3 Colaborar na análise e na obtención de conclusións a partir da investigación de mercados.

Que módulos profesionais se validan?

A táboa seguinte detalla, na columna da esquerda, as unidades de competencia que deben acreditarse exclusivamente a través do procedemento de acreditación de competencias ou mediante certificados de profesionalidade, para que se poidan validar os módulos profesionais deste ciclo formativo que figuran na columna da dereita.

Unidades de competencia acreditadas		Módulos profesionais validables	
UC0501_3	Establecer a implantación de espazos comerciais.	MP0926	Escaparatismo e deseño de espazos comerciais.
UC0504_3	Organizar e supervisar a montaxe de escaparates no establecemento comercial.		
UC0502_3	Organizar a implantación de produtos ou servizos na superficie de venda.	MP0927	Xestión de produtos e promocións no punto de venda.
UC0503_3	Organizar e controlar as accións promocionais en espazos comerciais.		
UC1001_3	Xestionar a forza de vendas e coordinar o equipo de comerciais.	MP0928	Organización de equipos de vendas.
UC0239_2	Realizar a venda de produtos e/ou servizos a través de diferentes canles de comercialización.	MP0929	Técnicas de venda e negociación.
UC1000_3	Obter e procesar a información necesaria para a definición de estratexias e actuacións comerciais.		
UC2185_3	Asistir na definición e no seguimento das políticas e do plan de márketing.	MP0930	Políticas de márketing.
UC1014_3	Organizar o almacén de acordo cos criterios e cos niveis de actividade previstos.	MP0625	Loxística de almacenamento.
UC1015_2	Xestionar e coordinar as operacións do almacén.		
UC1003_3	Colaborar na elaboración do plan de aprovisionamento.	MP0626	Loxística de aprovisionamento.
UC1004_3	Realizar o seguimento e o control do programa de aprovisionamento.		
UC2183_3	Xestionar a actividade económico-financiera do transporte por estrada.	MP0623	Xestión económica e financeira da empresa.
UC0993_3	Preparar a información e os instrumentos necesarios para a investigación de mercados.	MP1010	Investigación comercial.
UC0997_3	Colaborar na análise e na obtención de conclusións a partir da investigación de mercados.		

Nota. O módulo profesional MP0931: márketing dixital validarase cando se teñan acreditadas todas as unidades de competencia que se inclúen no título.



Información

Notación

O	Réxime ordinario presencial
A	Réxime de adultos modalidade presencial
D	Réxime de adultos modalidade a distancia
U	FP Dual (empresa e centro educativo)

CB Servizos comerciais

A Coruña

Cedeira	IES Punta Candieira	O	881930076	ies.puntacandieira@edu.xunta.gal
Coruña, A	CPR Plurilingüe Fogar de Santa Margarida	O	981251090	cpr.fogar.santamargarida@edu.xunta.gal
Narón	IES Terra de Trasancos	O	881938159	ies.terra.trasancos@edu.xunta.gal
Negreira	IES Xulián Magariños	O	881867126	ies.xulian.magarinos@edu.xunta.gal
Rianxo	IES Félix Muriel	O	881866646	ies.felix.muriel@edu.xunta.gal
Santiago de Compostela	IES A Pontepedriña	O	881867152	ies.pontepedrina@edu.xunta.gal

Ourense

Ourense	CIFP Portovello	O	988788901	cifp.portovello@edu.xunta.gal
---------	-----------------	----------	-----------	-------------------------------

Pontevedra

Moaña	IES Plurilingüe A Paralaia	O	886120354	ies.paralaia@edu.xunta.gal
Pontevedra	IES Luís Seoane	O	986857700	ies.luis.seoane@edu.xunta.gal
Porriño, O	IES Ribeira do Louro	O	986333956	ies.ribeira.louro@edu.xunta.gal
Redondela	CPR Plurilingüe Vigo	O	986400762	cpr.vigo@edu.xunta.gal
Silleda	IES Plurilingüe Pintor Colmeiro	O	986580904	ies.pintor.colmeiro@edu.xunta.gal
Vigo	IES A Guía	O	886111003	ies.guia@edu.xunta.gal
	CPR San Miguel	O	986221325	cpr.sanmiguel@edu.xunta.gal
Vilagarcía de Arousa	IES Armando Cotarelo Valledor	O	986512311	ies.cotarelo.vilagarcia@edu.xunta.gal

CM Actividades comerciais

A Coruña

Arzúa	EFAG El Piñeiral	O	981500580	efag.elpineiral@edu.xunta.gal
Carballo	IES Alfredo Brañas	O	981700911	ies.alfredo.branas@edu.xunta.gal
Coruña, A	IES Ramón Menéndez Pidal	O	981203000	ies.menendez.pidal@edu.xunta.gal
	CPR Nebrija Torre de Hércules	O	981259006	cpr.nebrija@edu.xunta.gal
	CPR Plurilingüe Fogar de Santa Margarida	O	981251090	cpr.fogar.santamargarida@edu.xunta.gal
Ferrol	CIFP Rodolfo Ucha Piñeiro	O	881930145	cifp.rodolfo.ucha@edu.xunta.gal
Noia	CPR Plurilingüe María Assumpta	O	981820500	cpr.maria.assumpta@edu.xunta.gal
Santiago de Compostela	IES A Pontepedriña	O	881867152	ies.pontepedrina@edu.xunta.gal

Lugo

Foz	IES de Foz	O	982870287	ies.foz@edu.xunta.gal
Lugo	CIFP As Mercedes	O	982828001	cifp.asmercedes@edu.xunta.gal

Ourense

Ourense	CIFP Portovello	D	O	988788901	cifp.portovello@edu.xunta.gal
---------	-----------------	----------	----------	-----------	-------------------------------

Pontevedra

Caldas de Reis	CPR Plurilingüe San Fermin	O	986540075	cpr.sanfermin.caldas@edu.xunta.gal
Marín	IES Chan do Monte	O	886151275	ies.chan.monte@edu.xunta.gal
Pontevedra	IES Luís Seoane	O	986857700	ies.luis.seoane@edu.xunta.gal
Redondela	CPR Plurilingüe Vigo	O	986400762	cpr.vigo@edu.xunta.gal
Tui	IES Indalecio Pérez Tizón	O	886110749	ies.indaleciopereztizon@edu.xunta.gal
Vigo	IES A Guía	O	886111003	ies.guia@edu.xunta.gal
	CPR Fillas de María Inmaculada	O	986423988	cpr.hijasdemaria.inmaculada@edu.xunta.gal
	CPR Mendiño	O	986293444	cpr.mendino@edu.xunta.gal
Vilagarcía de Arousa	IES Armando Cotarelo Valledor	O	986512311	ies.cotarelo.vilagarcia@edu.xunta.gal

CM Comercialización de produtos alimentarios

A Coruña

Coruña, A	IES Ramón Menéndez Pidal	U	981203000	ies.menendez.pidal@edu.xunta.gal
-----------	--------------------------	----------	-----------	----------------------------------

Ourense

Ourense	CIFP Portovello	U	988788901	cifp.portovello@edu.xunta.gal
---------	-----------------	----------	-----------	-------------------------------

Pontevedra

Pontevedra	IES Luís Seoane	U	986857700	ies.luis.seoane@edu.xunta.gal
Vigo	IES A Guía	U	886111003	ies.guia@edu.xunta.gal

CS Comercio internacional

A Coruña

Coruña, A	IES Ramón Menéndez Pidal	O	981203000	ies.menendez.pidal@edu.xunta.gal
Santiago de Compostela	IES A Pontepedriña	O	881867152	ies.pontepedrina@edu.xunta.gal

Lugo

Lugo	CIFP As Mercedes	D	982828001	cifp.asmercedes@edu.xunta.gal
------	------------------	---	-----------	-------------------------------

Ourense

Ourense	CIFP Portovello	A	988788901	cifp.portovello@edu.xunta.gal
---------	-----------------	---	-----------	-------------------------------

Pontevedra

Pontevedra	IES Luís Seoane	O	986857700	ies.luis.seoane@edu.xunta.gal
Porriño, O	IES Ribeira do Louro	O	986333956	ies.ribeira.louro@edu.xunta.gal
Vigo	IES A Guía	O	886111003	ies.guia@edu.xunta.gal
Vilagarcía de Arousa	IES Armando Cotarelo Valledor	O	986512311	ies.cotarelo.vilagarcia@edu.xunta.gal

CS Márketing e publicidade

A Coruña

Ferrol	CIFP Rodolfo Ucha Piñeiro	O	881930145	cifp.rodolfo.ucha@edu.xunta.gal
Santiago de Compostela	IES A Pontepedriña	D	881867152	ies.pontepedrina@edu.xunta.gal

Lugo

Lugo	CIFP As Mercedes	O	982828001	cifp.asmercedes@edu.xunta.gal
------	------------------	---	-----------	-------------------------------

Pontevedra

Vigo	IES A Guía	O	886111003	ies.guia@edu.xunta.gal
Vilagarcía de Arousa	IES Armando Cotarelo Valledor	D	986512311	ies.cotarelo.vilagarcia@edu.xunta.gal

CS Transporte e lóxística

A Coruña

Coruña, A	IES Ramón Menéndez Pidal	U	981203000	ies.menendez.pidal@edu.xunta.gal
	CPR Plurilingüe Liceo La Paz	O	981286299	cpr.liceo.lapaz@edu.xunta.gal

Lugo

Lugo	CIFP As Mercedes	D	982828001	cifp.asmercedes@edu.xunta.gal
------	------------------	---	-----------	-------------------------------

Pontevedra

Vigo	IES A Guía	A	886111003	ies.guia@edu.xunta.gal
------	------------	---	-----------	------------------------

CS Xestión de vendas e espazos comerciais

A Coruña

Arzúa	EFAG El Piñeiral	O	981500580	efag.elpineiral@edu.xunta.gal
Betanzos	IES Francisco Aguiar	O	881960165	ies.francisco.aguiar@edu.xunta.gal
Coruña, A	IES Ramón Menéndez Pidal	O	981203000	ies.menendez.pidal@edu.xunta.gal
Ferrol	CIFP Rodolfo Ucha Piñeiro	O	881930145	cifp.rodolfo.ucha@edu.xunta.gal
Noia	CPR Plurilingüe María Assumpta	O	981820500	cpr.maria.assumpta@edu.xunta.gal
Santiago de Compostela	IES A Pontepedriña	O	881867152	ies.pontepedrina@edu.xunta.gal

Lugo

Lugo	CIFP As Mercedes	U	O	982828001	cifp.asmercedes@edu.xunta.gal
------	------------------	---	---	-----------	-------------------------------

Ourense

Ourense	CIFP Portovello	O	988788901	cifp.portovello@edu.xunta.gal
---------	-----------------	---	-----------	-------------------------------

Pontevedra

Marín	IES Chan do Monte	O	886151275	ies.chan.monte@edu.xunta.gal	
Pontevedra	IES Luís Seoane	O	986857700	ies.luis.seoane@edu.xunta.gal	
Silleda	IES Plurilingüe Pintor Colmeiro	O	986580904	ies.pintor.colmeiro@edu.xunta.gal	
Tuí	IES Indalecio Pérez Tizón	O	886110749	ies.indaleciopereztizon@edu.xunta.gal	
Vigo	IES A Guía	U	O	886111003	ies.guia@edu.xunta.gal
Vilagarcía de Arousa	IES Armando Cotarelo Valledor	O	986512311	ies.cotarelo.vilagarcia@edu.xunta.gal	

PFB Comercio

A Coruña

Ferrol	IES de Catabois	O	881930233	ies.catabois@edu.xunta.gal
--------	-----------------	---	-----------	----------------------------



Onde informarse

Portal Educativo de Formación Profesional:
www.edu.xunta.gal/fp

Síguenos en:

-  facebook.com/fpgalicia
-  twitter.com/fpgalicia
-  instagram.com/fpgalicia

#FPGalicia
#FPDualGalicia
@fpgalicia

Departamentos de orientación dos centros educativos

Consellería de Educación, Universidade e Formación Profesional

Dirección Xeral de Educación, Formación Profesional e Innovación Educativa

Edificio administrativo de San Caetano

Santiago de Compostela

Teléfonos 981 546 538 - 981 544 376

sxfp@edu.xunta.gal