FAMILIA PROFESIONAL

COMERCIO E MÁRKETING

COMERCIO
E MÁRKETING
2026 - 2027

XUNTA DE GALICIA

Xacobeo 2027

FP FORMACIÓN PROFESIONAL

COM
ERCIO E
MÁRKET

LENDA

PFB Programa formativo básico
CB Ciclo formativo de grao básico
CM Ciclo formativo de grao medio
CS Ciclo formativo de grao superior
AB Formación acelerada básica
AM Formación acelerada media
AS Formación acelerada media

EM Curso de especialización de grao medio
ES Curso de especialización de grao superior
O Oferta ordinaria presencial
O Oferta ordinaria a distancia
P Oferta modular presencial
D Oferta modular a distancia
I Oferta réxime dual intensivo

Duración: 2000 horas

CB | Servizos comerciais

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 linguas galega e castelá, así como nalgunha 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 retallistas (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/a de comercio|auxiliar de animación do punto de venda|auxiliar de venda|auxiliar de promoción de vendas|empregado/a de reposición|operador/a de cobramento ou caixeiro/a|operario/a de pedidos|operador/a de carreta de recepción e expedición|contador/a de recepción e expedición|operario/a de loxística|auxiliar de información.

Que título se obtén?

Título de Técnico básico en Servizos 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	AM3163	Ciencias aplicadas I	146
1º	AM3161	Comunicación e ciencias sociais I	175
1º	MP3159	Itinerario persoal para a empregabilidade	60
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	408
2º	MP3005	Atención á clientela	122
2º	AM3164	Ciencias aplicadas II	146
2º	AM3162	Comunicación e ciencias sociais II	125
2º	MP3006	Preparación de pedidos e venda de produtos	204
2º	MP3160	Proxecto intermodular de aprendizaxe colaborativa	25

CB | 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		Unidades de competencia	
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
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

CB | Servizos comerciais

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		Módulos profesionais	
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
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		

CM | Actividades comerciais

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 miúdo.

Que ocupacións se desempeñan?

Vendedor/a|vendedor/a técnico/a|representante comercial|orientador/a comercial|promotor/a|televendedor/a|vendedor/a a distancia|teleoperador/a (en "call centers")|axente de información e atención á clientela|caixeiro/a ou repoñedor/a|operador/a de "contact centers"|administrador/a 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 loxística de almacéns|técnico/a de información e atención á clientela en empresas.

Que título se obtén?

Título de Técnico en Actividades 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	MO0003	Afondamento nas competencias profesionais*	30
1º	MP1233	Aplicacións informáticas para o comercio	133
1º	MP1231	Dinamización do punto de venda	159
1º	MO0001	Habilidades comunicativas en lingua estranxeira*	60
1º	MP0156	Inglés profesional	60
1º	MP1709	Itinerario persoal para a empregabilidade I	107
1º	MP1226	Márketing na actividade comercial	142
1º	MP1232	Procesos de venda	159
1º	MP1708	Sostibilidade aplicada ao sistema produtivo	30
1º	MP1229	Xestión de compras	80
2º	MP1235	Comercio electrónico	165
2º	MP1664	Dixitalización aplicada ao sistema produtivo	30
2º	MP1710	Itinerario persoal para a empregabilidade II	50
2º	MP1713	Proxecto intermodular	50
2º	MP1234	Servizos de atención comercial	138
2º	MP1228	Técnicas de almacén	194
2º	MP1230	Venda técnica	165
2º	MP1227	Xestión dun pequeno comercio	248

Nota*: Módulos optativos

CM | 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		Unidades de competencia	
MP1227	Xestión dun pequeno comercio	UC2104_2	Impulsar e xestionar un pequeno comercio de calidade
MP1228	Técnicas de almacén	UC1015_2	Xestionar e coordinar as operacións do almacén
MP1229	Xestión de compras	UC2106_2	Garantir a capacidade de resposta e abastecemento do pequeno comercio
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
MP1231	Dinamización do punto de venda	UC2105_2	Organizar e animar o punto de venda dun pequeno comercio
MP1232	Procesos de venda	UC0239_2	Realizar a venda de produtos e/ou servizos a través de diferentes canles de comercialización
MP1234	Servizos de atención comercial	UC0241_2	Executar as accións do servizo de atención ao/á cliente, consumidor/a ou usuario/a

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

Duración: 2000 horas

CM | Comercialización de produtos alimentarios

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 retallistas 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.

Que título se obtén?

Título de Técnico en Comercialización de produtos alimentarios.

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	MO0003	Afondamento nas competencias profesionais*	30
1º	MP1609	Atención comercial en negocios alimentarios	102
1º	MP1613	Comercio electrónico en negocios alimentarios	138
1º	MP1606	Constitución de pequenos negocios alimentarios	102
1º	MO0001	Habilidades comunicativas en lingua estranxeira*	60
1º	MP0156	Inglés profesional	60
1º	MP1709	Itinerario persoal para a empregabilidade I	107
1º	MP1607	Mercadotecnia do comercio alimentario	102
1º	MP1614	Ofimática aplicada ao comercio alimentario	127
1º	MP1708	Sostibilidade aplicada ao sistema produtivo	30
1º	MP1615	Xestión dun comercio alimentario	102
2º	MP1608	Dinamización do punto de venda en comercios de alimentación	165
2º	MP1664	Dixitalización aplicada ao sistema produtivo	30
2º	MP1710	Itinerario persoal para a empregabilidade II	50
2º	MP1612	Loxística de produtos alimentarios	221
2º	MP1611	Preparación e acondicionamento de produtos frescos e transformados	359
2º	MP1713	Proxecto intermodular	50
2º	MP1610	Seguridade e calidade alimentaria no comercio	165

Nota*: Módulos optativos

CM | 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		Unidades de competencia	
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
MP1613	Comercio electrónico en negocios alimentarios	UC0241_2	Executar as accións do servizo de atención ao/á cliente, consumidor/a ou usuario/a
MP1610	Seguridade e calidade alimentaria no comercio	UC1015_2	Xestionar e coordinar as operacións do almacén
MP1611	Preparación e acondicionamento de produtos frescos e transformados	UC1792_2	Xestionar a prevención de riscos laborais en pequenos negocios
MP1612	Loxística de produtos alimentarios	UC2106_2	Garantir a capacidade de resposta e abastecemento do pequeno comercio
		UC0260_2	Preelaborar e conservar calquera clase de alimentos

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		Módulos profesionais	
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 ao/á cliente, consumidor/a ou usuario/a		
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		

Duración: 2000 horas

CS | Comercio internacional

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 alfándegas, 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/a ao departamento de operacións comerciais internacionais|transitario/a|consignatario/a de buques|operador/a loxístico/a|xefe/a de almacén técnico/a en loxística do transporte|coordinador/a loxístico/a|técnico/a en loxística inversa.

Que título se obtén?

Título de Técnico superior en Comercio internacional.

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	MO0004	Afondamento nas competencias profesionais*	30
1º	MO0002	Habilidades comunicativas en lingua estranxeira*	60
1º	MP0179	Inglés profesional	60
1º	MP1709	Itinerario persoal para a empregabilidade I	107
1º	MP0824	Negociación internacional	130
1º	MP1708	Sostibilidade aplicada ao sistema produtivo	30
1º	MP0622	Transporte internacional de mercadorías	181
1º	MP0627	Xestión administrativa do comercio internacional	181
1º	MP0623	Xestión económica e financeira da empresa	181
2º	MP0827	Comercio dixital internacional	138
2º	MP1665	Dixitalización aplicada ao sistema produtivo	30
2º	MP0825	Financiamento internacional	165
2º	MP1710	Itinerario persoal para a empregabilidade II	50
2º	MP0625	Loxística de almacenamento	165
2º	MP0823	Márketing internacional	165
2º	MP0826	Medios de pagamento internacionais	138
2º	MP0828	Proxecto intermodular de comercio internacional	50
2º	MP0822	Sistema de información de mercados	139

Nota*: Módulos optativos

CS | 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		Unidades de competencia	
MP0179	Inglés profesional	UC9999_3	Comunicarse en lingua inglesa cun nivel de usuario/a independente (B1), segundo o Marco común europeo de referencia para as linguas, no ámbito profesional
MP0622	Transporte internacional de mercadorías	UC1013_3	Organizar, xestionar e controlar as operacións de transporte de longa distancia
MP0623	Xestión económica e financeira da empresa	UC2183_3	Xestionar a actividade económico-financeira 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 internacional
MP0824	Negociación internacional	UC1009_3	Asistir nos procesos de negociación e execución das operacións de compravenda internacional 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

CS | Comercio internacional

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		Módulos profesionais	
UC9999_3	Comunicarse en lingua inglesa cun nivel de usuario/a independente (B1), segundo o Marco común europeo de referencia para as linguas, no ámbito profesional	MP0179	Inglés profesional
UC1013_3	Organizar, xestionar e controlar as operacións de transporte de longa distancia	MP0622	Transporte internacional de mercadorías
UC2183_3	Xestionar a actividade económico-financeira 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 internacional	MP0823	Márketing internacional
UC1009_3	Asistir nos procesos de negociación e execución das operacións de compravenda internacional 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

Duración: 2000 horas

CS | Márketing e publicidade

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 publipromocionais 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 persoas 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/a 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 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.

Que título se obtén?

Título de Técnico superior en Márketing e publicidade.

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	MO0004	Afondamento nas competencias profesionais*	30
1º	MO0002	Habilidades comunicativas en lingua estranxeira*	60
1º	MP0179	Inglés profesional	60
1º	MP1010	Investigación comercial	130
1º	MP1709	Itinerario persoal para a empregabilidade I	107
1º	MP0931	Márketing dixital	181
1º	MP0930	Políticas de márketing	181
1º	MP1708	Sostibilidade aplicada ao sistema produtivo	30
1º	MP0623	Xestión económica e financeira da empresa	181
2º	MP1110	Atención á clientela e ás persoas consumidoras e usuarias	138
2º	MP1007	Deseño e elaboración de material de comunicación	194
2º	MP1665	Dixitalización aplicada ao sistema produtivo	30
2º	MP1710	Itinerario persoal para a empregabilidade II	50
2º	MP1109	Lanzamento de produtos e servizos	165
2º	MP1008	Medios e soportes de comunicación	110
2º	MP1012	Proxecto intermodular de márketing e publicidade	50
2º	MP1009	Relacións públicas e organización de eventos de márketing	165
2º	MP1011	Traballo de campo na investigación comercial	138

Nota*: Módulos optativos

CS | 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		Unidades de competencia	
MP0623	Xestión económica e financeira da empresa	UC2183_3	Xestionar a actividade económico-financeira do transporte por estrada
MP0930	Políticas de márketing	UC2185_3	Asistir na definición e no seguimento das políticas e do plan de márketing
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 para a investigación de mercados
		UC0997_3	Analizar a información recollida na investigación de mercados
MP1011	Traballo de campo na investigación comercial	UC0994_3	Organizar a actividade de enquisadores/as e entrevistadores/as
		UC0995_2	Realizar traballo de campo en enquisas e/ou entrevistas
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 ao/á cliente, consumidor/a ou usuario/a
		UC0245_3	Xestionar as queixas e as reclamacións da clientela e das persoas consumidoras e usuarias

CS | Márketing e publicidade

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		Módulos profesionais	
UC2183_3	Xestionar a actividade económico-financeira do transporte por estrada	MP0623	Xestión económica e financeira da empresa
UC2185_3	Asistir na definición e no seguimento das políticas e do plan de márketing	MP0930	Políticas de márketing
UC2189_3	Elaborar e difundir, en diferentes soportes, materiais sinxelos e autoeditables, publipromocionais 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 para a investigación de mercados	MP1010	Investigación comercial
UC0997_3	Analizar a información recollida na investigación de mercados		
UC0994_3	Organizar a actividade de enquisadores/as e entrevistadores/as	MP1011	Traballo de campo na investigación comercial
UC0995_2	Realizar traballo de campo en enquisas e/ou entrevistas		
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 ao/á cliente, consumidor/a ou usuario/a	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		

Duración: 2000 horas

CS | Transporte e loxística

Que se aprende a facer?

A competencia xeral deste título consiste en organizar, xestionar e controlar as operacións do transporte de mercadorías e de viaxeiros no ámbito nacional e internacional, e en planificar e xestionar as actividades loxísticas dunha empresa, de acordo coa normativa ecos 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 viaxeiros 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 viaxeiros 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.

Que título se obtén?

Título de Técnico superior en Transporte e loxística.

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	MO0004	Afondamento nas competencias profesionais*	30
1º	MP0624	Comercialización do transporte e a loxística	130
1º	MO0002	Habilidades comunicativas en lingua estranxeira*	60
1º	MP0179	Inglés profesional	60
1º	MP1709	Itinerario persoal para a empregabilidade I	107
1º	MP1708	Sostibilidade aplicada ao sistema produtivo	30
1º	MP0622	Transporte internacional de mercadorías	181
1º	MP0627	Xestión administrativa do comercio internacional	181
1º	MP0623	Xestión económica e financeira da empresa	181
2º	MP1665	Dixitalización aplicada ao sistema produtivo	30
2º	MP1710	Itinerario persoal para a empregabilidade II	50
2º	MP0625	Loxística de almacenamento	165
2º	MP0626	Loxística de aprovisionamento	138
2º	MP0629	Organización do transporte de mercadorías	221
2º	MP0628	Organización do transporte de viaxeiros/as	138
2º	MP0630	Proxecto intermodular de transporte e loxística	50
2º	MP0621	Xestión administrativa do transporte e a loxística	248

Nota*: Módulos optativos

CS | 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		Unidades de competencia	
MP0179	Inglés profesional	UC9999_3	Comunicarse en lingua inglesa cun nivel de usuario/a independente (B1), segundo o Marco común europeo de referencia para as linguas, no ámbito profesional
MP0621	Xestión administrativa do transporte e a loxística	UC2061_3	Realizar a xestión administrativa e documental de operacións de transporte por estrada
MP0622	Transporte internacional de mercadorías	UC1013_3	Organizar, xestionar e controlar as operacións de transporte de longa distancia
MP0623	Xestión económica e financeira da empresa	UC2183_3	Xestionar a actividade económico-financeira do transporte por estrada
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
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
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
MP0628	Organización do transporte de viaxeiros/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
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

CS | Transporte e loxística

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		Módulos profesionais	
UC9999_3	Comunicarse en lingua inglesa cun nivel de usuario/a independente (B1), segundo o Marco común europeo de referencia para as linguas, no ámbito profesional	MP0179	Inglés profesional
UC2061_3	Realizar a xestión administrativa e documental de operacións de transporte por estrada	MP0621	Xestión administrativa do transporte e a loxística
UC1013_3	Organizar, xestionar e controlar as operacións de transporte de longa distancia	MP0622	Transporte internacional de mercadorías
UC2183_3	Xestionar a actividade económico-financeira do transporte por estrada	MP0623	Xestión económica e financeira da empresa
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		
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		
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
UC2059_3	Establecer e organizar plans de transporte de persoas viaxeiras por estrada	MP0628	Organización do transporte de viaxeiros/as
UC2060_3	Xestionar e supervisar as operacións de transporte de persoas 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		

Duración: 2000 horas

CS | Xestión de vendas e espazos comerciais

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/a técnico/a|coordinador/a de comerciais|supervisor/a de telemárketing|merchandiser|escaparatista comercial|deseñador/a de espazos comerciais|responsable de promocións no punto de venda|especialista en implantación de espazos comerciais.

Que título se obtén?

Título de Técnico superior en Xestión de vendas e 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	MO0004	Afondamento nas competencias profesionais*	30
1º	MO0002	Habilidades comunicativas en lingua estranxeira*	60
1º	MP0179	Inglés profesional	60
1º	MP1010	Investigación comercial	130
1º	MP1709	Itinerario persoal para a empregabilidade I	107
1º	MP0931	Márketing dixital	181
1º	MP0930	Políticas de márketing	181
1º	MP1708	Sostibilidade aplicada ao sistema produtivo	30
1º	MP0623	Xestión económica e financeira da empresa	181
2º	MP1665	Dixitalización aplicada ao sistema produtivo	30
2º	MP0926	Escaparatismo e deseño de espazos comerciais	165
2º	MP1710	Itinerario persoal para a empregabilidade II	50
2º	MP0625	Loxística de almacenamento	165
2º	MP0626	Loxística de aprovisionamento	138
2º	MP0928	Organización de equipos de vendas	139
2º	MP0932	Proxecto intermodular de xestión de vendas e espazos comerciais	50
2º	MP0929	Técnicas de venda e negociación	138
2º	MP0927	Xestión de produtos e promocións no punto de venda	165

Nota*: Módulos optativos

CS | 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		Unidades de competencia	
MP0623	Xestión económica e financeira da empresa	UC2183_3	Xestionar a actividade económico-financeira 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
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
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
MP1010	Investigación comercial	UC0993_3	Preparar a información e os instrumentos para a investigación de mercados
		UC0997_3	Analizar a información recollida na investigación de mercados

CS | Xestión de vendas e espazos comerciais

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		Módulos profesionais	
UC2183_3	Xestionar a actividade económico-financeira 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		
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		
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
UC0993_3	Preparar a información e os instrumentos para a investigación de mercados	MP1010	Investigación comercial
UC0997_3	Analizar a información recollida na investigación de mercados		

Duración: 700 horas

ES | Comercio electrónico

Que se aprende a facer?

A competencia xeral deste curso de especialización consiste en administrar plataformas de comercio electrónico, xestionar campañas de márketing relacional segmentadas e enfocadas á clientela en liña, optimizar a loxística de pedidos en liña e executar accións do servizo de atención á clientela e ás persoas consumidoras e usuarias que compran por internet, cumprindo a normativa aplicable.

En que ámbitos se traballa?

En todos os sectores económicos que desenvolvan actividades de márketing, comunicación e venda en liña, tanto comerciais como industriais, así como en todos os elos da cadea de subministración. Desenvolverase a actividade profesional en áreas como márketing, publicidade, desenvolvemento de talento e negocio, transformación dixital e comunicación, xestionando comercio electrónico e atención á clientela, en entidades públicas ou privadas, empresas de calquera tamaño, microempresas ou startups, tanto por conta propia como por conta allea.

Que ocupacións se desempeñan?

Operador/a de venda en comercio electrónico|especialista en xestión de relacións coa clientela (CRM)|técnico/a en loxística de aprovisionamento|empregado/a de información á persoa usuaria|técnico/a en comercio electrónico|técnico/a en loxística de almacéns|axente e representante comercial|técnico/a de loxística de comercio electrónico|especialista en comercio electrónico|operador/a de telemárketing|especialista de atención á clientela|especialista de atención á clientela dixital|empregado/a administrativo/a de almacenamento e recepción|teleoperador/a|empregado/a de control de abastecementos e inventario|director/a de comercio electrónico.

Que título se obtén?

Máster de Formación Profesional en Comercio electrónico.

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	MP5132	Loxística do comercio electrónico	220
1º	MP5130	Administración de plataformas de comercio electrónico	220
1º	MP5133	Atención ao cliente, consumidor e/ou usuario de comercio electrónico	120
1º	MP5131	Xestión do marketing relacional aplicado ao comercio electrónico	140

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		Unidades de competencia	
MP5130	Administración de plataformas de comercio electrónico	UC2387_3	Xestionar plataformas de comercio electrónico
MP5131	Xestión do marketing relacional aplicado ao comercio electrónico	UC2388_3	Administrar sistemas relacionais de xestión de clientes/as e/ou persoas usuarias (CRM)
MP5132	Loxística do comercio electrónico	UC1005_3	Colaborar na optimización da cadea loxística cos criterios establecidos pola organización
MP5133	Atención ao cliente, consumidor e/ou usuario de comercio electrónico	UC0245_3	Xestionar as queixas e as reclamacións da clientela e das persoas consumidoras e usuarias

ES | Comercio electrónico

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		Módulos profesionais	
UC2387_3	Xestionar plataformas de comercio electrónico	MP5130	Administración de plataformas de comercio electrónico
UC2388_3	Administrar sistemas relacionais de xestión de clientes/as e/ou persoas usuarias (CRM)	MP5131	Xestión do marketing relacional aplicado ao comercio electrónico
UC1005_3	Colaborar na optimización da cadea loxística cos criterios establecidos pola organización	MP5132	Loxística do comercio electrónico
UC0245_3	Xestionar as queixas e as reclamacións da clientela e das persoas consumidoras e usuarias	MP5133	Atención ao cliente, consumidor e/ou usuario de comercio electrónico

Duración: 410 horas

ES | Redacción de contidos dixitais para márketing e vendas

Que se aprende a facer?

Planificar, executar e optimizar unha estratexia de contidos dixitais para posicionar marcas, atraer clientes e aumentar ingresos, utilizando métodos, técnicas e ferramentas de redacción publicitaria, todo iso conforme ás guías de estilo corporativas e á normativa vixente.

En que ámbitos se traballa?

En todos os sectores económicos que desenvolvan actividades de márketing, comunicación e venda online, tanto comerciais como industriais, así como en todos os elos da cadea de subministración. Desenvolverán a actividade profesional en áreas como márketing, publicidade, desenvolvemento de talento e negocio, transformación dixital e comunicación, xestionando a estratexia de márketing dixital en entidades públicas ou privadas, empresas de gran tamaño, medianas, pequenas, microempresas ou startups, tanto por conta propia como allea, independentemente da súa forma xurídica.

Que ocupacións se desempeñan?

Directores/as de márketing dixital (Dixital Strategist). Directores/as de Marketing de crecemento (Growth Marketing Director)|directores/as de comercio electrónico (e-Commerce Xestor)|especialistas en captación e fidelización de clientes (Inbound Marketing Specialist)|xestores/as de contidos (Content Xestor)|redactores/as de textos publicitarios (Copywriter)|xestores/as de redes sociais e comunidades dixitais (Community Xestor).

Que título se obtén?

Máster de Formación Profesional en Redacción de contidos dixitais para márketing e vendas.

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	MP5114	Comunicación en redes sociais	120
1º	MP5123	Estratexia de contidos dixitais	130
1º	MP5124	Redacción de contidos dixitais	160

Duración: 710 horas

ES | Posicionamento en buscadores (SEO/SEM) e comunicación en redes sociais

Que se aprende a facer?

Planificar, organizar e controlar unha estratexia básica de márketing en medios dixitais para alcanzar os obxectivos de negocio online, supervisando as accións de posicionamento orgánico (SÉ) e de pago (SEM) en buscadores e de comunicación en redes sociais, utilizando ferramentas informáticas específicas, e aplicando a lexislación vixente en materia de publicidade, comercio electrónico e protección de datos persoais.

En que ámbitos se traballa?

En todos os sectores económicos que desenvolvan actividades de márketing, comunicación e venda online, tanto comerciais como industriais, así como en todos os elos da cadea de subministración. Desenvolverán a actividade profesional en áreas como márketing, publicidade, desenvolvemento de talento e negocio, transformación dixital e comunicación, xestionando a estratexia de márketing dixital en entidades públicas ou privadas, empresas de calquera tamaño, microempresas ou startups, tanto por conta propia como allea, sen importar a súa forma xurídica.

Que ocupacións se desempeñan?

Directores/as de Marketing dixital (Dixital Strategist)|directores/as de Marketing de crecemento (Growth Marketing Director)|directores/as de comercio electrónico (e-Commerce Xestor)|especialistas en captación e fidelización de clientes (Inbound Marketing Specialist)|especialistas en posicionamento orgánico en buscadores (Experto/Experta – Consultor/Consultora SÉ)|especialistas en posicionamento de pago en buscadores (Experto/Experta Consultor/consultora SEM)|xestores/as de contidos (Content Xestor)|redactores/as de textos publicitarios (Copywriter)|xestores/as de redes sociais e comunidades dixitais (Community Xestor).

Que título se obtén?

Máster de Formación Profesional en Posicionamento en buscadores (SEO/SEM) e comunicación en redes sociais.

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	MP5114	Comunicación en redes sociais	120
1º	MP5110	Estratexia dixital básica	120
1º	MP5113	Posicionamento de pago en buscadores (SEM)	200
1º	MP5112	Posicionamento orgánico en buscadores (SEO)	150
1º	MP5111	Xestión do posicionamento e a comunicación online	120

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		Unidades de competencia	
MP5110	Estratexia dixital básica	UC2383_3	Definir a estratexia de márketing dixital
MP5111	Xestión do posicionamento e a comunicación online	UC2384_3	Xestionar un plan de márketing dixital
MP5112	Posicionamento orgánico en buscadores (SEO)	UC2385_3	Xestionar o posicionamento orgánico en buscadores (SEO)
MP5113	Posicionamento de pago en buscadores (SEM)	UC2386_3	Xestionar o posicionamento en buscadores con medios de pagamento (SEM)
MP5114	Comunicación en redes sociais	UC2381_3	Xestionar a estratexia de comunicación baseada en redes sociais

ES | Posicionamento en buscadores (SEO/SEM) e comunicación en redes sociais

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		Módulos profesionais	
UC2383_3	Definir a estratexia de márketing dixital	MP5110	Estratexia dixital básica
UC2384_3	Xestionar un plan de márketing dixital	MP5111	Xestión do posicionamento e a comunicación online
UC2385_3	Xestionar o posicionamento orgánico en buscadores (SEO)	MP5112	Posicionamento orgánico en buscadores (SEO)
UC2386_3	Xestionar o posicionamento en buscadores con medios de pagamento (SEM)	MP5113	Posicionamento de pago en buscadores (SEM)
UC2381_3	Xestionar a estratexia de comunicación baseada en redes sociais	MP5114	Comunicación en redes sociais

COM
ERCIO E
MÁRKET

LENDA

PFB Programa formativo básico
CB Ciclo formativo de grao básico
CM Ciclo formativo de grao medio
CS Ciclo formativo de grao superior
AB Formación acelerada básica
AM Formación acelerada media
AS Formación acelerada media

EM Curso de especialización de grao medio
ES Curso de especialización de grao superior
O Oferta ordinaria presencial
O Oferta ordinaria a distancia
P Oferta modular presencial
D Oferta modular a distancia
I Oferta réxime dual intensivo

AB |Actividades auxiliares de almacenaxe

Que se aprende a facer?

Realizar operacións auxiliares de almacenaxe de produtos e mercadorías, así como as operacións de tratamento de datos relacionadas, seguindo protocolos establecidos, criterios comerciais e de imaxe, operando coa calidade indicada, cumprindo as normas de prevención de riscos laborais e protección ambiental correspondentes.

En que ámbitos se traballa?

Por conta allea en empresas de distribución comercial, tanto por xunto (centrais de compras, mercados centrais de abastos, cash and carry etc.) como retallistas (tendas, supermercados, hipermercados e grandes superficies comerciais), en centros de distribución comercial e en departamentos comerciais e almacéns de empresas de outros sectores produtivos.

Que ocupacións se desempeñan?

Empregados/as de reposición | operarios/as de pedidos | carreteiros/as de recepción e expedición | contadores/as de recepción e expedición | operarios/as de loxística | auxiliares de información

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	MP3001	Tratamento informático de datos	204
1º	MP3002	Aplicacións básicas de ofimática	408
1º	MP3070	Operacións auxiliares de almacenaxe	146
1º	MP3159	Itinerario persoal para a empregabilidade	60

Duración: 950 horas

AS | Publicidade, relacións públicas e organización de eventos de márketing

Que se aprende a facer?

Promocionar e publicitar os produtos e/ou servizos nos medios e nos soportes de comunicación adecuados, elaborando os materiais publipromocionais necesarios.

En que ámbitos se traballa?

Exerce a súa actividade por conta propia ou allea nos departamentos de márketing e de comunicación, e en gabinetes de prensa e comunicación de calquera empresa ou organización en calquera sector produtivo, ou en empresas de comunicación, axencias de publicidade e eventos do ámbito público ou privado.

Que ocupacións se desempeñan?

Asistente/a de 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.

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	MP0930	Políticas de márketing	187
1º	MP0931	Márketing dixital	187
1º	MP1007	Deseño e elaboración de material de comunicación	194
1º	MP1008	Medios e soportes de comunicación	110
1º	MP1009	Relacións públicas e organización de eventos de márketing	165
1º	MP1709	Itinerario persoal para a empregabilidade I	107

Duración: 741 horas

AS | Márketing e comercio internacional

Que se aprende a facer?

Xestionar unha empresa no ámbito do comercio internacional no relacionado con operacións de exportación e expedición de mercadorías, aplicando a lexislación, no marco dos obxectivos e os procedementos establecidos.

En que ámbitos se traballa?

Exerce a súa actividade en empresas de calquera sector produtivo e principalmente do sector do comercio, realizando funcións de planificación, organización, xestión e asesoramento de actividades de comercio internacional. Traballa por conta propia xestionando a súa empresa, realizando actividades de comercio internacional, ou por conta allea, exercendo a súa actividade no departamento de comercio internacional.

Que ocupacións se desempeñan?

Técnico/a en comercio exterior|técnico/a en administración de comercio internacional|asistente/a 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/a do departamento de operacións comerciais internacionais.

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	MP0179	Inglés profesional (GS)	60
1º	MP0822	Sistema de información de mercados	139
1º	MP0823	Márketing internacional	165
1º	MP0824	Negociación internacional	132
1º	MP0827	Comercio dixital internacional	138
1º	MP1709	Itinerario persoal para a empregabilidade I	107

INFORMACIÓN

PFB de Comercio

Pontevedra

Vigo	EPAPU Berbés	886110976	epa.berbes@edu.xunta.gal	P

CB Servizos comerciais

A Coruña

Cedeira	IES Punta Candieira	881930076	ies.puntacandieira@edu.xunta.gal	O
Coruña, A	CPR Plurilingüe Fogar de Santa Margarida	981251090	cpr.fogar.santamargarida@edu.xunta.gal	O
	IES Ramón Menéndez Pidal	981203000	ies.menendez.pidal@edu.xunta.gal	O
Narón	IES Terra de Trasancos	881938159	ies.terra.trasancos@edu.xunta.gal	O
Santiago de Compostela	IES A Pontepedriña	881867152	ies.pontepedrina@edu.xunta.gal	O

Lugo

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

Ourense

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

Pontevedra

Cangas	IES de Rodeira	986303933	ies.rodeira@edu.xunta.gal	O
Mos	IES de Mos	886120544	ies.mos@edu.xunta.gal	O
Pontevedra	IES Luís Seoane	986857700	ies.luis.seoane@edu.xunta.gal	O
Porriño, O	IES Ribeira do Louro	986333956	ies.ribeira.louro@edu.xunta.gal	O
Redondela	CPR Plurilingüe Vigo	986400762	cpr.vigo@edu.xunta.gal	O
Silleda	IES Plurilingüe Pintor Colmeiro	986580904	ies.pintor.colmeiro@edu.xunta.gal	O
Tui	IES Indalecio Pérez Tizón	886110749	ies.indaleciopereztizon@edu.xunta.gal	O
Vigo	CPR San Miguel	986221325	cpr.sanmiguel@edu.xunta.gal	O
	IES A Guía	886111003	ies.guia@edu.xunta.gal	O
Vilagarcía de Arousa	CIFP Fontecarmoa	886151956	cifp.fontecarmoa@edu.xunta.gal	O

CM Actividades comerciais

A Coruña

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

Lugo

Lugo	CIFP As Mercedes	982828001	cifp.asmercedes@edu.xunta.gal	O
Monforte de Lemos	IES Río Cabe	982828034	ies.rio.cabe@edu.xunta.gal	I

Ourense

Ourense	CIFP Portovello	988788901	cifp.portovello@edu.xunta.gal	O D
	CPR Plurilingüe Divino Maestro	988217800	cpr.divino.maestro.ourense@edu.xunta.gal	O

Pontevedra

Caldas de Reis	CPR Plurilingüe San Fermín	986540075	cpr.sanfermin.caldas@edu.xunta.gal	O
Marín	IES Chan do Monte	886151275	ies.chan.monte@edu.xunta.gal	O
Pontevedra	IES Luís Seoane	986857700	ies.luis.seoane@edu.xunta.gal	O
Redondela	CPR Plurilingüe Vigo	986400762	cpr.vigo@edu.xunta.gal	O
Tui	IES Indalecio Pérez Tizón	886110749	ies.indaleciopereztizon@edu.xunta.gal	O
Vigo	CPR Fillas de María Inmaculada	986423988	cpr.hijasdemaria.inmaculada@edu.xunta.gal	O
	CPR Mendiño	986293444	cpr.mendino@edu.xunta.gal	O
	IES A Guía	886111003	ies.guia@edu.xunta.gal	O
Vilagarcía de Arousa	CIFP Fontecarmoa	886151956	cifp.fontecarmoa@edu.xunta.gal	O

CM Comercialización de produtos alimentarios

A Coruña

Coruña, A	IES Ramón Menéndez Pidal	981203000	ies.menendez.pidal@edu.xunta.gal	I
Ferrol	CIFP Rodolfo Ucha Piñeiro	881930145	cifp.rodolfo.ucha@edu.xunta.gal	I
Santiago de Compostela	IES A Pontepedriña	881867152	ies.pontepedrina@edu.xunta.gal	I

Lugo

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

Ourense

Ourense	CIFP Portovello	988788901	cifp.portovello@edu.xunta.gal	I

Pontevedra

Pontevedra	IES Luís Seoane	986857700	ies.luis.seoane@edu.xunta.gal	I
Vigo	IES A Guía	886111003	ies.guia@edu.xunta.gal	I
Vilagarcía de Arousa	CIFP Fontecarmoa	886151956	cifp.fontecarmoa@edu.xunta.gal	O

CS Comercio internacional

A Coruña

Carballo	IES Alfredo Brañas	981700911	ies.alfredo.branas@edu.xunta.gal	O	
Coruña, A	IES Ramón Menéndez Pidal	981203000	ies.menendez.pidal@edu.xunta.gal	O	
Ferrol	CIFP Rodolfo Ucha Piñeiro	881930145	cifp.rodolfo.ucha@edu.xunta.gal		D
Santiago de Compostela	IES A Pontepedriña	881867152	ies.pontepedrina@edu.xunta.gal	O	D

Lugo

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

Ourense

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

Pontevedra

Pontevedra	IES Luís Seoane	986857700	ies.luis.seoane@edu.xunta.gal	O	
Porriño, O	IES Ribeira do Louro	986333956	ies.ribeira.louro@edu.xunta.gal	O	
Vigo	IES A Guía	886111003	ies.guia@edu.xunta.gal	O	D
Vilagarcía de Arousa	CIFP Fontecarmoa	886151956	cifp.fontecarmoa@edu.xunta.gal	O	D

CS Márketing e publicidade

A Coruña

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

Lugo

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

Pontevedra

Marín	IES Chan do Monte	886151275	ies.chan.monte@edu.xunta.gal	O	
Tui	IES Indalecio Pérez Tizón	886110749	ies.indaleciopereztizon@edu.xunta.gal	O	
Vigo	CPR Aloya	986420722	cpr.aloya@edu.xunta.gal	O	
	IES A Guía	886111003	ies.guia@edu.xunta.gal	O	D
Vilagarcía de Arousa	CIFP Fontecarmoa	886151956	cifp.fontecarmoa@edu.xunta.gal	O	D

CS Transporte e loxística

A Coruña

Coristanco	EFAG Fonteboa	981733051	efag.fonteboa@edu.xunta.gal	O	
Coruña, A	CPR Plurilingüe Liceo La Paz	981286122	cpr.liceo.lapaz@edu.xunta.gal	O	
	IES Ramón Menéndez Pidal	981203000	ies.menendez.pidal@edu.xunta.gal		I
Laracha, A	IES Agra de Leboris	881880676	ies.agra.leboris@edu.xunta.gal		I
Santiago de Compostela	IES A Pontepedriña	881867152	ies.pontepedrina@edu.xunta.gal		D I

Lugo

Burela	IES Perdouro	982870102	ies.perdouro@edu.xunta.gal		I
Lugo	CIFP As Mercedes	982828001	cifp.asmercedes@edu.xunta.gal		D I

Ourense

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

Pontevedra

Pontevedra	IES Luís Seoane	986857700	ies.luis.seoane@edu.xunta.gal		D
Porriño, O	IES Ribeira do Louro	986333956	ies.ribeira.louro@edu.xunta.gal	P	
Vigo	CPR Aloya	986420722	cpr.aloya@edu.xunta.gal	O	
	IES A Guía	886111003	ies.guia@edu.xunta.gal	O	D
Vilagarcía de Arousa	CIFP Fontecarmoa	886151956	cifp.fontecarmoa@edu.xunta.gal	O	

CS Xestión de vendas e espazos comerciais

A Coruña

Coruña, A	IES Ramón Menéndez Pidal	981203000	ies.menendez.pidal@edu.xunta.gal	O	I
Ferrol	CIFP Rodolfo Ucha Piñeiro	881930145	cifp.rodolfo.ucha@edu.xunta.gal	O	I
Noia	CPR Plurilingüe Maria Assumpta	981820500	cpr.maria.assumpta@edu.xunta.gal	O	
Santiago de Compostela	IES A Pontepedriña	881867152	ies.pontepedrina@edu.xunta.gal	O	D I

Lugo

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

Ourense

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

Pontevedra

Pontevedra	IES Luís Seoane	986857700	ies.luis.seoane@edu.xunta.gal	O	I
Vigo	IES A Guía	886111003	ies.guia@edu.xunta.gal	O	D I
Vilagarcía de Arousa	CIFP Fontecarmoa	886151956	cifp.fontecarmoa@edu.xunta.gal	O	

ES Comercio electrónico

Lugo

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

ES Posicionamento en buscadores (SEO/SEM) e comunicación en redes sociais

Lugo

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

Pontevedra

Pontevedra	IES Luís Seoane	986857700	ies.luis.seoane@edu.xunta.gal	O	

ES Redacción de contidos dixitais para márketing e vendas

A Coruña

Ferrol	CIFP Rodolfo Ucha Piñeiro	881930145	cifp.rodolfo.ucha@edu.xunta.gal	O

Ourense

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

Pontevedra

Vilagarcía de Arousa	CIFP Fontecarmoa	886151956	cifp.fontecarmoa@edu.xunta.gal	O

AB Actividades auxiliares de almacenaxe

Pontevedra

Vilagarcía de Arousa	CIFP Fontecarmoa	886151956	cifp.fontecarmoa@edu.xunta.gal	P

AS Publicidade, relacións públicas e organización de eventos de márketing

Ourense

Ourense	CIFP Portovello	988788901	cifp.portovello@edu.xunta.gal	P

AS Márketing e comercio internacional

A Coruña

Cedeira	IES Punta Candieira	881930076	ies.puntacandieira@edu.xunta.gal	P

FS Dobre titulación en Transporte e loxística e Comercio internacional

Pontevedra

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

XUNTA DE GALICIA

Xacobeo 2027

FP FORMACIÓN PROFESIONAL

ONDE INFORMARSE

Departamentos de orientación dos centros educativos

Consellería de Educación, Ciencia, Universidades e Formación Profesional

Dirección Xeral de Formación Profesional
Edificio administrativo de San Caetano,
Santiago de Compostela

orientacion.profesional@edu.xunta.gal
edu.xunta.gal/fp

ara avaliación recoñecemento e acreditación

Síguenos en
@fpgalicia