

# TÉCNICO EN COMERCIO

## TÉCNICO EN COMERCIO

**Duración:** 2000 horas

**Precio:** consultar euros.

**Modalidad:** e-learning

**Titulación:**

PREPARACIÓN DE PRUEBAS LIBRES PARA OBTENER LA TITULACIÓN OFICIAL

**Metodología:**

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.


© icaformación2026

## Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

## Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.





© icaformación2026

**Titulación:**

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

**Programa del curso:**

El Técnico en Comercio se encargará, dentro de una organización empresarial, de ejecutar y poner en marcha los planes de actuación comercial para la venta de los bienes y servicios de la empresa. En empresas más pequeñas, tales como establecimientos y locales comerciales, podrá realizar las tareas de gestión, administración y dirección empresarial.

El objetivo de este curso de Técnico en Comercio es el de proporcionar una formación sólida y de calidad a nuestros alumnos, proporcionándoles los conocimiento teóricos y prácticos necesarios para poder desempeñar su profesión con las mayores garantías de éxito profesional.

Las funciones de un Técnico en Comercio son muy variadas, y van desde la gestión de un almacén comercial, administración de establecientes comerciales, diseño e implementación de campañas de marketing, atención a clientes y proveedores, coordinación de la distribución de mercancías, etc.

El curso de Técnico en Comercio ha sido desarrollado en función del temario aprobado en RD 942/2003, del Ministerio de Educación que determina la posibilidad de obtener los Títulos de Formación Profesional a través de las pruebas libres convocadas por cada Comunidad Autónoma. La superación de las pruebas oficiales conduce a la Obtención del Título Oficial de F.P de Grado Medio en la especialidad cursada.

# ÁMBITO LABORAL

El Técnico en comercio desarrollará su actividad profesional en el sector comercial y marketing,


© icaformación2026

tanto por cuenta propia como por cuenta ajena.

Los sectores profesionales donde ejercerá su labor son, entre otros: en empresas industriales (departamento de gestión comercial y marketing), establecimientos comerciales, almacenes comerciales, grandes superficies, agencias de publicidad, asesorías de empresas, etc.

# ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO? // REQUISITOS

Este curso de Técnico en Comercio se dirige a aquellas personas, con o sin experiencia en el sector comercial, que deseen dedicarse profesionalmente a este ámbito laboral o que quieran mejorar su desempeño profesional con una formación especializada que les ayude a mejorar y ser más competitivo en su puestos de trabajo.

Aquellas personas que quieran obtener la titulación oficial de formación profesional de Técnico en Comercio presentándose a las pruebas libres que se convocan en las Comunidades Autónomas, deberán cumplir los siguientes requisitos:

- Tener al menos 18 años de edad (cumplido en el año natural de la convocatoria).
- Tener un nivel de estudios mínimo Graduado en Educación Secundaria Obligatoria o equivalente (Título de Graduado en Educación Secundaria; título de Técnico Auxiliar; título de Técnico; haber superado el segundo curso de B.U.P., con un máximo de 2 materias pendientes; Haber superado el segundo curso del primer ciclo experimental de reforma de las enseñanzas medias; haber superado, de las enseñanzas de Artes Aplicadas y Oficios Artísticos, el tercer curso del Plan de 1963 o segundo de comunes experimental; Haber superado otros estudios declarados equivalentes a efectos académicos con alguno de los anteriores; haber superado la prueba de acceso a los ciclos formativos de grado medio; haber superado la prueba de acceso a la Universidad para mayores de veinticinco años).
- En función de la comunidad autónoma, puede ser exigido a aquellas personas que no residen en la comunidad, el haber superado con anterioridad algún módulo profesional del ciclo formativo que desee obtener en centros educativos de dicha comunidad.

# OBJETIVOS DEL CURSO

Este curso de Técnico en Comercio tiene como objetivo el proporcionar a nuestros alumnos los conocimientos teóricos y prácticos necesarios para poder desempeñar esta profesión con las mayores garantías de éxito.

Una vez el alumno haya finalizado el curso, será capaz de:

- Diseñar e implantar las técnicas de “merchandising” necesarias en los puntos de venta de cara a conseguir los objetivos comerciales establecidos.


© icaformación2026

- Seleccionar la técnica de venta más adecuada en función del cliente, del producto o servicio y de los criterios internos de la organización empresarial.
- Realizar las tareas de atención e información al cliente con la profesionalidad adecuada y requerida en los decálogos de buenas prácticas de la gestión comercial.
- Identificar las necesidades de los clientes de cara a ofrecer un mejor servicio y mejorando la competitividad de la empresa.
- Encargarse de las operaciones de cobro generadas durante el normal desarrollo de la actividad comercial.
- Utilizar las nuevas tecnologías de pago existente y verificando que cumplen la reglamentación legal exigida.
- Realizar y coordinar las operaciones de recepción, manipulación, distribución interna y expedición de mercancías.
- Controlar que las condiciones físicas y ambientales del almacenamiento son las adecuadas a la naturaleza de los productos.
- Ser capaz de organizar un almacén, coordinando las operaciones logísticas necesarias.
- Administrar y gestionar un establecimiento o empresa comercial, desempeñando su labor de cara a mejorar y aumentar rentabilidad de la empresa.
- Tener una visión global e integral del proceso comercial. Aspectos técnicos, de organización y humanos.
- Capacidad de adaptación necesaria para reaccionar ante posibles cambios en las tecnologías de producción, la distribución y la comercialización.
- Establecer y mantener los canales de comunicación necesarios, tanto de internos de la empresa como externos, que faciliten el flujo de información de una manera dinámica.
- Estar capacitado para la toma de decisiones y la resolución de problemas, siguiendo los protocolos establecidos por la organización.

Se incluye además un Curso de Prevención de Riesgos Laborales con el objetivo de proporcionar al alumno los conocimientos necesarios para un desarrollo profesional respetuoso con la seguridad laboral, la protección de la salud y el mantenimiento de la calidad ambiental. Una vez finalizado el curso de Prevención de Riesgos Laborales se expedirá el título acreditativo correspondiente.

# CONTENIDO DEL CURSO

Los materiales Didácticos que recibirás para realizar el Curso han sido desarrollados por expertos en Formación Abierta, para que desarrolles los conocimientos de los contenidos de los mismos sin necesidad de acudir a clases presenciales, a tu ritmo y desde cualquier lugar, lo que te da la ventaja de conseguir los objetivos que te plantees de acuerdo a tu capacidad y el tiempo del que dispongas.

## Módulo 1 - Operaciones de Almacenaje


© icaformación2026

- Tema 1. Logística Comercial
- Tema 2. Etiquetado de Productos
- Tema 3. PRL. Normativa de Seguridad e Higiene

Examen de Evaluación 1

## Módulo 2 - Animación del Punto de Venta

- Tema 1. El Marketing en el Punto de Venta: Merchandising
- Tema 2. Fases de Aplicación de Merchandising
- Tema 3. Merchandising y Surtido
- Tema 4. El Merchandising del Fabricante
- Tema 5. El Escaparatismo
- Tema 6. Diseño de Escaparates
- Tema 7. Optimización del Lineal
- Tema 8. Cálculo de Optimización de los Facing por Artículo
- Tema 9. La Publicidad en el Lugar de Venta
- Tema 10. Promoción de ventas
- Tema 11. Control de las Acciones de Merchandising
- Tema 12. Cálculo de Ratios Económico-Financieros
- Tema 13. Normativas: Seguridad e Higiene
- Tema 14. Tendencias del Merchandising

Examen de Evaluación 2

## Módulo 3 - Operaciones de Venta

- Tema 1. Aspectos Básicos de la Venta: El Consumidor -Necesidades, Motivaciones, Personalidad e Índices Psicográficos
- Tema 2. La Persuasión y el Cambio de Actitud
- Tema 3. Procesos y Toma de Decisiones del Consumidor
- Tema 4. Técnicas Básicas de Comunicación
- Tema 5. Técnicas de Venta I: Preparación de la Visita y Sondeo
- Tema 6. Técnicas de Venta II: Argumentación y Cierre
- Tema 7. La Organización de la Venta I: La Venta Personal
- Tema 8. La Organización de la Venta II: La Tarea Comercial

Examen de Evaluación 3

## Módulo 4 - Administración y Gestión de un Pequeño


© icaformación2026

## Establecimiento Comercial

- Tema 1. La Empresa, su Entorno y las Formas Jurídicas
- Tema 2. Gestión de Constitución de una Empresa
- Tema 3. Gestión de Personal
- Tema 4. La Investigación de Mercados
- Tema 5. Documentos Mercantiles
- Tema 6. El Producto o Artículo. El Proceso de Compraventa
- Tema 7. Fundamentos de Contabilidad
- Tema 8. El Sistema Tributario Español
- Tema 9. El I.V.A.
- Tema 10. El I.R.P.F.
- Tema 11. Cálculo Financiero: Interés Simple e Interés Compuesto
- Tema 12. Operaciones Bancarias a Interés Simple
- Tema 13. Operaciones Bancarias a Interés Compuesto

Examen de Evaluación 4

## Módulo 5 - Aplicaciones Informáticas de Propósito General

- Tema 1. Informática Básica
- Tema 2. Microsoft Word
- Tema 3. Microsoft Access
- Tema 4. Microsoft Excel
- Tema 5. Microsoft Power Point

Examen de Evaluación 5

## Módulo 6 - Formación y orientación laboral

- Tema 1. Búsqueda activa de empleo
- Tema 2. Gestión del conflicto y equipos de trabajo
- Tema 3. Contrato de trabajo
- Tema 4. Seguridad social, empleo y desempleo
- Tema 5. Evaluación de riesgos profesionales
- Tema 6. Planificación de la prevención de riesgos en la empresa
- Tema 7. Aplicación de medidas de prevención y protección en la empresa

Examen de Evaluación 6

## Módulo 7 – Inglés


© icaformación2026

- Tema 1. Artículos y Adjetivos
- Tema 2. Pronombres y Adjetivos
- Tema 3. Nombres
- Tema 4. Verbos: Pasado y Futuro
- Tema 5. Verbos: Presente y Pretérito
- Tema 6. Verbos: Auxiliares y Especiales
- Tema 7. Verbos: Impersonales
- Tema 8. Adverbios y Preposiciones
- Tema 9. Oraciones I
- Tema 10. Las Oraciones II
- Tema 11. Rutinas y Expresiones Útiles
- Tema 12. Vocabulario

Examen de Evaluación 7

## Módulo 8. Empresa e Iniciativa Emprendedora

- Tema 1. Iniciativa emprendedora
- Tema 2. La empresa y su entorno
- Tema 3. Creación y puesta en marcha de una empresa
- Tema 4. Función administrativa

Examen de Evaluación 8

## Anexo

- Enlace de las bases de cotización actualizadas 2018

# EVALUACIÓN

El método de enseñanza de este curso contiene gran número de ejercicios de evaluación.

- Cuestionarios de Autoevaluación.- Un cuestionario de autoevaluación en cada uno de los temas del curso, que componen cada módulo.
- Exámenes de Evaluación.- Correspondientes a cada módulo o carpeta, que deberán enviarse al Centro para su corrección.

# BOLSA DE EMPLEO


© icaformación2026

El alumn@, al acabar su formación, podrá solicitar este servicio de forma gratuita a nuestro Departamento de Bolsa de Empleo, que le ofrecerá:

- La orientación necesaria para ayudarle en la Búsqueda del Empleo relacionado con la formación que ha realizado con nuestro Centro.
- Información sobre Ofertas de Empleo localizadas a través de nuestro "Observatorio de Empleo" que todos nuestros alumnos pueden consultar a través de su acceso de usuario en esta página web.

Consideramos necesario resaltar la importancia de la búsqueda activa de empleo, realizada por parte de los propios alumn@s, ya que el Centro no garantiza la contratación de los mismos, puesto que los procesos de selección dependen íntegramente de las empresas que ofertan los puestos de trabajo.

Nuestros alumnos consiguen generalmente en un corto período de tiempo, mejorar su situación laboral debido a la Formación que han realizado.

# ACREDITACIÓN Y DIPLOMA

Al haber contratado el material didáctico del cursos en formato libro y /o carpetas de anillas y una vez finalizados y aprobados todos los exámenes del curso, de acuerdo a la valoración realizada por el tutor/a asignado/a, se recibirán los correspondientes Diplomas, donde se acreditarán los conocimientos adquiridos: Estos estudios no tienen efectos académicos y están comprendidos en el ámbito de aplicación del Real Decreto 2641/1980 de 7 de noviembre. (B.O.E., del 12 de diciembre).

"Técnico en Comercio"



© icaformación2026