

Ciclo Formativo: GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING

1. ¿Qué conocimientos previos se necesita tener para poder cursar el ciclo elegido?

Los conocimientos del bachiller, preferiblemente haber cursado la modalidad de Ciencias Sociales y la asignatura de Economía.

2. ¿Qué habilidades y cualidades personales son necesarias tanto para cursar el ciclo elegido como para el ejercicio de la profesión?

Tener iniciativa, ser responsable, organizado y creativo. Es muy importante tener habilidades comunicativas y saber trabajar en equipo. El entorno profesional exige prestar atención y cuidar la imagen personal.

3. ¿Cuánto tiempo necesitan estudiar diariamente?

De 1 a 2 horas diarias, además del tiempo requerido para la realización de trabajos en grupo. El futuro alumno debe tener en cuenta que se realizan muchos trabajos en grupo.

4. ¿Qué módulos resultan normalmente más difíciles y por qué?

Informática e Inglés. A través de los distintos niveles del sistema educativo algunos alumnos no han adquirido los conocimientos mínimos requeridos.

Formación y Orientación Laboral, por su carácter teórico.

5. Dadas las características del ciclo ¿consideras que es de dificultad baja, media o alta?

Dificultad media-baja.

6. Otros aspectos que consideres que hay que tener en cuenta para poder orientarles adecuadamente:

Es un ciclo con gran demanda en el mercado de trabajo y en expansión en el sector comercial.

Las profesiones que pueden desarrollar no solo tienen que ver con la venta directa de productos y servicios.

El ámbito profesional de estos alumnos, además de la venta, incluye los siguientes campos:

- Publicidad
- Marketing
- Logística y Almacenaje
- Servicio postventa
- Merchandising
- Negociación con proveedores y medios publicitarios.
- Investigación comercial