

# IES Agustí Serra i Fontanet



**C/ Vallmanyà, 13-15**  
**08207 SABADELL**  
**Tel.: 93.723.03.12**

<http://www.xtec.es/iesagustiserra>



# On és L'Agustí Serra?



RENFE: Sabadell Nord





Generalitat de Catalunya  
Departament d'Ensenyament



Estudis de grau superior per obtenir el  
títol de:

**"TÈCNIC SUPERIOR EN  
GESTIÓ COMERCIAL I  
MÀRQUETING"**

família professional :

**Comerç I Màrketiing**

# Durada del cicle



1.400 hores repartides de la següent manera

Formació en el centre educatiu: 990 hores.

Formació en el centre de treball: 410 hores.



Comerç i Marketing IES Agustí Serra i  
Fontanet

# Àmbit professional i de treball



**INDÚSTRIA:** departament comercial,  
departament de màrqueting.

**INTERMEDIARIS:** comerç independent,  
comerç integrat, comerç associat,  
assessorament comercial i agències  
comercials.





# ● Principals ocupacions i llocs de treball

- Ajudant del cap de producte.
- Tècnic de compra.
- Tècnic de venda.
- Tècnic de noves instal·lacions.
- Tècnic en merxandatge.
- Encarregat de magatzem.
- Ajudant del cap de logística.
- Coordinador en cap de grup de representants.
- Cap de vendes.
- Tècnic de màrqueting.
- Tècnic en treballs del camp d'investigació comercial.



# Descripció del contingut curricular

- C 1 - Investigació comercial
- C 2 - Polítiques de màrqueting
- C 3 - Logística comercial
- C 4 - El marxandatge
- C 5 - Promoció del punt de venda
- C 6 - Gestió de la compravenda
- C 7 - Aplicacions informàtiques de propòsit general
- C 8 - Llengua estrangera
- C 9 - Formació i orientació laboral
- C10 - Formació en centres de treball 410 hores
- C11 - Crèdit de Síntesi



# Te'n fem 5 centims dels crèdits

## ✦ C1: Investigació comercial

És aplicable en el procés, recollida, tractament i presentació de la informació per a desenvolupar un estudi de mercat.

## ✦ C2: Polítiques de Marketing

Permet fer els càlculs de cost i preu de venda del producte.





# Te'n fem 5 centims dels crèdits

## ✦ C3 Logística Comercial

Determinar les existències, entrades i sortides del magatzem i el cost dels productes en el procés de producció.

## ✦ C4 Marxandatge

Accions a realitzar per posar un producte o servei en venda en les millors condicions



# Te'n fem 5 centims dels crèdits

## C5: Promoció del punt de venda

S'utilitza per elaborar textos i cartells publicitaris. Aparadorisme

## C6: Gestió de compra-venda

Comunicació i elaboració de contractes de compra informes i cartes de sol·licitud i diferents tècniques de venda.

# Te'n fem 5 centims dels crèdits



- ✦ C7: Aplicacions informàtiques de propòsit general

Tractament informàtic de la informació.

- ✦ C8: Llengua estrangera:

Aplicació en el tractament de dades i textos.

# Te'n fem 5 centims dels crèdits



- ✎ C9: Formació i Orientació Laboral (FOL)  
**Seguretat Social i contractació laboral.**
- ✎ C10: Formació en Centres de Treball (FCT)
- ✎ C11: Crèdit de Síntesi
- ✎ Matrícula de crèdits o matèries soltes: Facilita la formació contínua i el reciclatge de les persones que treballen. En finalitzar s'obté un certificat oficial, amb validesa acadèmica. La matrícula es pot fer sempre que es disposi de places vacants, un cop finalitzat el procés ordinari de matrícula.



# Objectiu del Cicle

- ✦ Proporciona els coneixements necessaris per obtenir i elaborar la informació referent **al mercat, el producte, el preu, la distribució i la comunicació, i gestionar els plans d'actuació corresponents a compres, logística i venda de productes i/o serveis**, a més de supervisar la realització d'acord amb les instruccions rebudes i la legislació vigent.



# Accés als estudis universitaris

- **Mestre (totes les especialitats)**
- **Diplomat en Biblioteconomia i Documentació**
- **Diplomat en Ciències Empresarials**
- **Diplomat en Educació Social**
- **Diplomat en Estadística**
- **Diplomat en Gestió i Administració Pública**
- **Diplomat de Relacions Laborals**
- **Diplomat en Treball Social**
- **Diplomatura de turisme**
- **Enginyer Tècnic en Informàtica de Gestió**
- **Llicenciat en Administració i Direcció d'Empreses**
- **Llicenciat en Dret**
- **Llicenciat en Economia**





# Accés als cicles formatius de GS

- Amb alguna de les següents titulacions:

- CFGS de qualsevol família professional
- BATXILLERAT o COU
- FP-2

Amb CFGM de la mateixa família del CFGS que es vol estudiar:

Tenir 18 anys durant l'any natural en què vulguin iniciar el CFGS.

Acreditar el títol de tècnic/a i presentar-se a la prova d'accés

[www.xtec.cat](http://www.xtec.cat)



# Accés als cicles formatius de GS

## Sense titulació:

- **Tenir 19 anys complerts o que els compleixin durant l'any 2008, a través de la prova d'accés.**

Nota: Podrem accedir de GM a GS sempre que l'especialitat estigui dins del mateix itinerari

[www.xtec.cat](http://www.xtec.cat)

# Premis





# IES Agustí Serra i Fontanet



Si teniu quelcom dubte podeu consultar la web

[www.gencat.net/educacio](http://www.gencat.net/educacio)

o trucar a l'IES Agustí Serra i Fontanet

**Tel. 93 723 03 12**



Comerç i Marketing IES Agustí Serra i  
Fontanet



# Pràctiques d'aparadorisme





# Aparadors





# Aparadors



# Aparadors





# Aparadors



# Aparadors





# Aparadors

A.S.

