

PLA D'ACTIVITATS PER A LA FORMACIÓ PRÀCTICA EN CENTRES DE TREBALL. LES PARTS SOTASIGNANTS ACORDEN

La formalització del següent pla d'activitats d'acord amb la normativa actualment vigent, i amb les condicions que s'especifiquen.

PEL CENTRE DOCENT:

El/La Sr/Sra: LAURA MUÑOZ GUILLÉN

Com a Director/a del Centre: INSTITUT POBLENOU

Tutor/a del Centre: MARISA ARANAZ

Dades de contacte:

PER L'ENTITAT COL·LABORADORA/EMPRESA

El/La Sr/Sra:

En concepte de:

De l'entitat:

Tutor/a de l'Empresa/Entitat:

PER L'ALUMNE/A:

Cognoms/Nom:

DNI:

Família Professional: COMERÇ I MÀRQUETING

Estudi: GESTIÓ DE VENDES I ESPAIS COMERCIALS (CMA0)

Durada FCT: 416 hores

Àmbit professional i de treball

Aquest professional exerceix la seva activitat professional en empreses de qualsevol sector productiu i principalment del sector del comerç i màrqueting públic i privat, realitzant funcions de planificació, organització i gestió d'activitats de compravenda de productes i serveis, així com de disseny, implantació i gestió d'espais comercials. Les ocupacions o llocs de treball més rellevants són els següents: Cap de vendes. Representant comercial. Agent comercial. Encarregat o encarregada de botiga. Venedor tècnic o venedora tècnica. Coordinador o coordinadora de comercials. Supervisor o supervisora de telemàrqueting. Merchandiser. Aparadorista comercial. Dissenyador o dissenyadora d'espais comercials. Responsable de promocions punt de venda. Especialista en implantació d'espais comercials.

Pla d'activitats

Activitats formatives

- ☐ 1. Activitats formatives de referència relacionades amb la gestió econòmica i financera de l'empresa.
 - ☐ 1.1. Col·laboració en el procés de selecció de recursos financers.
 - ☐ 1.2. Elaboració i gestió de documentació comercial.
 - ☐ 1.3. Gestió de tresoreria, de cobraments i pagaments.
 - ☐ 1.4. Elaboració i tramitació de documentació fiscal.
- ☐ 2. Activitats formatives de referència relacionades amb l'aprovisionament i el magatzem.
 - ☐ 2.1. Planificació i control de l'aprovisionament i de la distribució.
 - ☐ 2.2. Determinació de necessitats de materials i gestió d'estocs.
 - ☐ 2.3. Col·laboració en la selecció de proveïdors.
 - ☐ 2.4. Elaboració de la documentació relacionada amb proveïdors.
 - ☐ 2.5. Organització del magatzem.
 - ☐ 2.6. Gestió de les operacions de recepció, preparació i expedició de comandes.
 - ☐ 2.7. Gestió d'operacions de logística inversa.
- ☐ 3. Activitats formatives de referència relacionades amb el procés de venda.
 - ☐ 3.1. Participació en la planificació i control dels equips de venda.
 - ☐ 3.2. Realització de les vendes de productes i/o serveis.
 - ☐ 3.3. Organització del servei postvenda i d'atenció al client.
 - ☐ 3.4. Elaboració de documents de comunicació amb els clients .

Per tal que així consti, s'estén aquest pla d'activitats i el signen les parts interessades.

1. Pel centre

2. Per l'Empresa/entitat col·laboradora

3. Per l'Alumne/a

- ☐ 4. Activitats formatives de referència relacionades amb la implantació dels productes i serveis als espais comercials.
 - ☐ 4.1. Organització d'espais comercials.
 - ☐ 4.2. Disseny i muntatge d'aparadors.
 - ☐ 4.3. Planificació de l'assortiment de productes i/o de la seva distribució a l'espai de vendes.
 - ☐ 4.4. Disseny, realització i/o control d'accions promocionals en el punt de venda.
- ☐ 5. Activitats formatives de referència relacionades amb la recollida i presentació d'informació.
 - ☐ 5.1. Obtenció i organització d'informació primària i/o secundària d'acord amb el pla d'investigació i amb utilització de diferents mitjans.
 - ☐ 5.2. Gestió de bases de dades i/o de sistemes d'informació de màrqueting (SIM).
 - ☐ 5.3. Anàlisi de la informació recollida i elaboració d'informes.
- ☐ 6. Activitats formatives de referència relacionades amb les polítiques de màrqueting
 - ☐ 6.1. Seguiment i control de les polítiques de màrqueting.
 - ☐ 6.2. Utilització d'aplicacions i sistemes d'informació (SIM, CRM, entre altres).
 - ☐ 6.3. Participació en la planificació i gestió del màrqueting digital.
 - ☐ 6.4. Gestió de la pàgina web i altres espais digitals de promoció i venda en línia.

Per tal que així consti, s'estén aquest pla d'activitats i el signen les parts interessades.

1. Pel centre

2. Per l'Empresa/entitat col·laboradora

3. Per l'Alumne/a