



JESUITES
educació

Formación Profesional

en colaboración

UOC X

Xtended
Studies

#lanuevaFP



Ciclo formativo de
grado superior en
**Comercio
Internacional**

Estudiando el CFGS de Comercio Internacional, conocerás y sabrás gestionar los medios de transporte internacionales, así como los diferentes mecanismos de pago que se utilizan para el comercio entre países.

Ciclo formativo de grado superior en Comercio Internacional

El ciclo formativo de grado superior de **Comercio Internacional** te proporciona los conocimientos y las competencias necesarios para planificar y gestionar los procesos de importación y exportación de una empresa. Estudiando este ciclo de formación profesional, conocerás y sabrás gestionar los medios de transporte internacionales, así como los diferentes mecanismos de pago que se utilizan para el comercio entre países. También tendrás la oportunidad de aprender cómo se realizan las negociaciones en un entorno multinacional, y serás capaz de diseñar estrategias de marketing adaptadas al tipo de comercio de cada país.

Con el título oficial de **Técnico Superior en Comercio Internacional**, adquirirás el conocimiento sobre qué hay que hacer, cómo y dónde, para triunfar con los negocios traspasando fronteras.

2000 horas



350 horas prácticas en empresas de prestigio



Formación por proyectos



Formación en línea y flexible



Idioma: castellano



¿Qué vas a aprender?

Al finalizar tu CFGS de **Comercio internacional**, sabrás:

- Tomar decisiones sobre la **entrada de los productos de una empresa** en el mercado exterior, seleccionando las políticas de producto, precio, comunicación y distribución más adecuadas para dichos mercados.
- **Elaborar un plan de marketing**, seleccionando la información de base (*briefing*) y analizando las relaciones entre las variables que intervienen en el marketing mix internacional para la entrada en mercados exteriores.
- **Identificar a clientes y proveedores y contactar con ellos** gestionando los contratos mercantiles internacionales, controlando y supervisando el desarrollo y la evolución de las ventas para asegurar el cumplimiento de las condiciones contractuales pactadas.
- **Organizar el almacenaje de mercancías** en las condiciones que garanticen su integridad y el aprovechamiento óptimo de los medios y espacios disponibles.
- Realizar las **gestiones administrativas** que garanticen el tránsito o transporte internacional de mercancías o de viajeros entre distintos países y en distintos modos de transporte, así como controlar los documentos que se exigen en cada caso, comprobando que se ajustan a la normativa vigente aplicable y a las especificaciones recibidas.
- **Gestionar los medios de cobro y pago**, y las garantías y avales internacionales, cumplimentando y analizando la documentación necesaria de acuerdo con las condiciones establecidas en los contratos mercantiles internacionales basados en la normativa internacional vigente.
- **Comunicarte con fluidez**, de palabra y por escrito, con los operadores y organismos que intervienen en operaciones de comercio internacional.



Idiomas

El inglés es el **idioma más demandado** y un requisito para casi cualquier puesto de trabajo. El francés, como segunda lengua extranjera en el marco del ciclo, contribuirá al desarrollo de tu competencia en comunicación lingüística. Trabajarás ambas lenguas en cuatro seminarios de sesenta horas cada uno y por medio de situaciones laborales planteadas en los proyectos del ciclo.

Con los **seminarios de inglés** podrás alcanzar hasta un nivel B1.2. Si ya tienes un nivel First Certificate, te lo convalidamos. Con los **seminarios de francés** podrás alcanzar el nivel A1 del Marco común europeo de referencia para las lenguas (MCER) e introducirte en el nivel A2. Consulta el programa de cada ciclo para saber más.

Crecimiento Profesional

Enfocado a **desplegar tu propio talento y tu potencial real para tener éxito en tu trabajo y en la consecución de tus funciones**. Con esto te adaptas a la filosofía de muchas empresas que piensan que **profesional crece, la empresa crece**

De esta forma, si tú apuestas por ti, la empresa apostará por ti. Los seminarios se organizan con un enfoque tanto de crecimiento profesional como personal.

Habilidades Digitales (TIC)

El uso y la aplicación de las tecnologías de la información y el conocimiento (TIC) es una competencia muy demandada actualmente en cualquier organización.

La era digital nos ha cambiado la forma de trabajar, de estudiar, de relacionarnos en las redes sociales. Y por eso, además, te damos un **certificado medio (nivel II) de la Acreditación de Competencias en Tecnologías de la Información y la Comunicación (ACTIC)**.

Comunicación Efectiva

Para desarrollar tu creatividad y potenciar tus habilidades de búsqueda y gestión de la información.

Hoy en días es fundamental aplicar el pensamiento crítico y analítico, así como mejorar las capacidades de comprender, argumentar, exponer tus ideas y defender tus proyectos.

Nuestra metodología innovadora

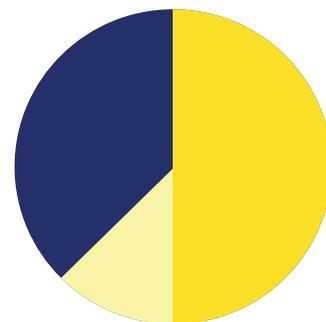
Los estudiantes trabajarán activamente por sí mismos mediante procesos de descubrimiento, en los que la función del profesor es básicamente de acompañante, dinamizador y mentor (guía), alejándose de la visión clásica del proceso de enseñanza.

Se apuesta, pues, por un tipo de aprendizaje conjunto con metodologías que impliquen la resolución de problemas, la participación en el desarrollo de proyectos, la creación conjunta de productos, la discusión y la indagación. La plataforma y las herramientas tecnológicas que aporta la UOC lo harán posible

Trabajo por proyectos
50 % del grado.
1000 horas aprox.

Seminarios formativos
33 % del grado.
650 horas aprox.

Prácticas laborales
17 % del grado.
350 horas aprox.



Requisitos para la realización del grado

Para poder acceder al ciclo formativo de grado superior de Comercio Internacional de FP Jesuites UOC, deberás cumplir alguno de los siguientes requisitos:

- Tener el título de **bachillerato (LOGSE)**.
- Haber superado el segundo curso de cualquier modalidad de **bachillerato experimental**.
- Estar en posesión del título del curso de **orientación universitaria (COU)**.
- Haber aprobado la **prueba de acceso a grado superior específica** (se requiere tener al menos 19 años en el mismo año que se realiza la prueba o 18 años en caso de poseer el título de técnico).
- Tener algún otro **título de técnico o técnica superior o especialista, o alguna titulación universitaria equivalente** a efectos académicos.
- Haber aprobado la **prueba de acceso a la universidad (PAU)** para mayores de 25 años.
- Tener cualquier **titulación universitaria o equivalente**.

Perfil y salidas profesionales

Con el título oficial de Técnico Superior en Comercio Internacional podrás trabajar desempeñando tareas de planificación y gestión en los procesos de importación y exportación, introducción y expedición de mercancías, aplicando la legislación vigente, en el marco de los objetivos y procedimientos establecidos.

De qué podrás trabajar

- Técnico en comercio exterior.
- Técnico de operaciones exteriores de entidades financieras y de seguros.
- Técnico en administración de comercio internacional.
- Asistente o adjunto de comercio internacional.
- Agente de comercio internacional.
- Técnico de marketing internacional.
- Técnico de venta internacional.
- Asistente en el departamento de operaciones comerciales internacionales.
- Consignatario de barcos.
- Operador logístico.
- Jefe de almacén.
- Técnico en logística del transporte.

Dónde podrás trabajar

- Industria, comercio y agricultura, en el departamento de comercio internacional.
- Entidades financieras y de seguros, en el departamento exterior.
- Empresas intermediarias en el comercio internacional, como agencias transitarias, agencias comerciales, empresas consignatarias, agencias de aduanas y empresas de asesoramiento comercial y jurídico, entre otras.
- Empresas importadoras, exportadoras, distribuidoras o comercializadoras.

#lanuevaFP



 Generalitat de Catalunya
Departament d'Ensenyament
Centro oficial nº 08004067

 **JESUÏTES Sarrià**
Sant Ignasi

 **JESUÏTES**
educació
Formación Profesional

en colaboración

 **UOC X**
Xtended
Studies



Comercio Internacional

Ciclo formativo de grado superior

Seminarios y proyectos



Proyectos

Competencias digitales en la FP

Proyecto 0

 120 horas

Objetivo:

- Buscar y seleccionar la información en la red.
- Tratar y elaborar la información digital.
- Presentar y difundir la información digital.
- Adquirir nociones de tecnología digital.
- Planificar el estudio y el trabajo en un entorno virtual.
- Elaborar estrategias de comunicación en la red.
- Trabajar en equipo en red y tener actitud digital.

Descripción: Este proyecto sienta la base de conocimientos y competencias TIC en los ámbitos académico y profesional. También te ofrece una visión general de los diferentes ámbitos profesionales de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC). El desarrollo de un proyecto digital en grupo te permitirá trabajar de manera integrada competencias específicas en TIC que irás profundizando en otros proyectos y seminarios a lo largo de tu ciclo formativo.

Mi primer proyecto empresarial internacional

Proyecto 1

 120 horas

Objetivo:

- Conocer la nomenclatura y el procedimiento de la gestión administrativa, económica y financiera del comercio internacional.

Descripción: Dada la importancia del comercio internacional en el contexto económico actual, este proyecto te permite practicar los distintos pasos que hay que seguir en la operativa internacional.

El proyecto te introducirá en las distintas fases, desde que se crea un producto hasta que se encuentra situado en el mercado exterior. Será importante que durante el proyecto valores las iniciativas emprendedoras y las oportunidades de creación de empresas.

Para ello, pensarás en el producto valorando el entorno de actuación e incorporando valores éticos. También buscarás recursos financieros nacionales para inversiones y suministros.

Una vez tengas los recursos, pensarás en las previsiones de ventas, sobre las que calcularás la rentabilidad de la inversión y analizarás los datos económicos.

Cuando hayas asegurado la viabilidad del proyecto, presentarás todo el procedimiento administrativo y de documentación necesaria para la importación o exportación.

El mejor camino para las mercancías: transporte internacional eficiente

Proyecto 2

 120 horas

Objetivo:

- Analizar y gestionar las mercancías de nuestro almacén, las existencias, las devoluciones y los costes.
- Estudiar el envío de una mercancía por tierra, mar o aire, teniendo en cuenta fases, documentación, rutas, modos y formalización del correspondiente contrato de transporte.

Descripción: Este proyecto te permite obtener una visión global de la logística en sus diferentes aspectos: realizar contratos valorando los costes, confeccionar la documentación relacionada con el transporte y el almacén, secuenciar las fases que se deriven de las decisiones tomadas, tramitar los seguros correspondientes, seleccionar modos y medios de transporte.

Pondrás en práctica los conocimientos acerca de los distintos tipos de transporte, marítimo, aéreo, terrestre y por ferrocarril, para que puedas tomar la mejor decisión en cada momento y tener siempre el objetivo de proporcionar un buen servicio al cliente.

Asimismo, adquirirás un alto conocimiento de las diferentes tareas que se realizan en el almacén, como por ejemplo operaciones de recepción de mercancía, preparación de pedidos (picking) y expediciones.

Cómo financiar mi proyecto internacional

Proyecto 3

 90 horas

Objetivo:

- Saber buscar y encontrar concursos o licitaciones nacionales e internacionales para apoyar la exportación.
- Encontrar financiación con apoyo oficial a la exportación, partiendo de que se tiene un producto muy bueno, pero no se tiene suficiente capital.
- Conocer todos los pasos necesarios para la gestión de riesgos de cambio, en el caso de que sean necesarios.

Descripción: Este proyecto te sitúa ante el reto de buscar ayudas a la exportación, y aprenderás a gestionar y analizar las oportunidades que se ofrecen. Empezar a exportar requiere una fuerte inversión. Debes tener en cuenta que las ayudas pueden ser en diferentes países, con diferentes monedas, y también que puedes encontrar un país al que no se tenía previsto exportar, pero que, por las ayudas que ofrece, podría convertirse en tu mercado principal.

A pesar de encontrar ayuda, tu proyecto necesita más financiación para iniciar la exportación y por lo tanto deberás buscar financiación del comercio exterior. Analizarás las diferentes opciones hasta encontrar todos los medios económicos necesarios para iniciar la exportación. En todos estos procesos, tendrás presente el factor riesgo y valorarás las diferentes pólizas de seguro de crédito a la exportación.

El pago a mis proveedores y el cobro de mis clientes: siempre la mejor opción

Proyecto 4

🕒 90 horas

Objetivo:

- Conocer los distintos medios de cobro y pago internacionales para saber decidir la mejor opción en cada caso.

Descripción: Un buen conocimiento de los medios de cobro y pago internacionales te permite tomar decisiones que favorezcan económicamente a la empresa. Para ello, en este proyecto se plantearán diversos casos de operaciones, en las que deberás evaluar cuál es la mejor opción.

Te acercaremos a la negociación de los sistemas de cobro y pago, que son clave para la fluidez en el comercio internacional. Deberás tener en cuenta que siempre prevalecerá la seguridad y garantía de recepción de la mercancía de los proveedores o de la entrega a los clientes, y que los créditos documentarios serán la figura clave en este proyecto.

Estudio de mercado internacional para expandir mis ventas

Proyecto 5

🕒 120 horas

Objetivo:

- Conocer las diversas vías para realizar un buen estudio de mercado que permita valorar eficientemente la decisión de introducir o no un producto o servicio en un mercado internacional determinado.

Descripción: ¿Triunfará o no mi producto en un mercado internacional determinado? Esta es la gran pregunta que hay que resolver. En este proyecto aplicarás las herramientas y los procesos para evitar fracasos comerciales previsibles.

Primeramente, realizarás el diagnóstico de un producto en un mercado exterior para posteriormente aplicar acciones de comunicación comercial y realizar un plan de marketing. Además, tendrás que explorar los datos de prospección obtenidos con la finalidad de optimizar el rendimiento. Y, por último, realizarás un informe que te permitirá tomar la decisión final de entrar o no en un mercado un determinado producto o servicio.

Cómo escoger mis clientes y proveedores internacionales y negociar con ellos

Proyecto 6

🕒 120 horas

Objetivo:

- Saber escoger a los proveedores que se adecuan mejor al perfil de la empresa y el producto deseado.
- Realizar una contratación internacional adaptada a la normativa vigente y a los intereses empresariales deseados.

Descripción: Vivimos en un mundo con una competencia feroz y por ello es importante saber elegir a los proveedores internacionales y aplicar el contrato adecuado.

En este proyecto elegirás a los proveedores en función de las necesidades y las calidades del producto que se planteen. Una vez elegidos los proveedores que requieran los distintos casos, realizarás los contratos internacionales correspondientes para que la cadena de funcionamiento empresarial no quede interrumpida por falta de suministros. Y posteriormente, plantearás clientes con los que también realizarás contratos internacionales para expandir el mercado.

Campaña de marketing digital internacional

Proyecto 7

🕒 120 horas

Objetivo:

- Diseñar y realizar una campaña de marketing digital eficaz para lanzar un nuevo producto o para impulsar un producto ya existente.

Descripción: Cuando se consigue un producto sobresaliente o un servicio brillante, es de vital importancia saber darlo a conocer para que su consumo o utilización alcance los objetivos deseados y el éxito empresarial.

Con el objetivo de dar a conocer un buen producto o servicio, en este proyecto gestionarás servicios y protocolos de internet para realizar exitosas campañas de marketing internacional. Para ello, realizarás planes estratégicos de marketing digital internacional, según los productos y los mercados a los que se dirijan. Valorarás diversas formas de actuar en función del contexto económico y político y de otros factores del mercado al que vaya dirigida la campaña. Asimismo, participarás en foros internacionales y redes sociales del ámbito empresarial para la consecución del plan de marketing digital internacional.

Mi mercado es el mundo

Proyecto 8

🕒 120 horas

Objetivo:

- Recopilar todas las fases del comercio internacional para obtener una visión global de las acciones que deberán realizar los distintos departamentos: compras, ventas, marketing, financiación, logística.

Descripción: Para hacer negocios en la sociedad actual es imprescindible tener un conocimiento global. Como futuro profesional del comercio internacional, deberás tener una perspectiva global de la operativa internacional. Con este proyecto adquirirás esta destreza, abrazando desde la determinación del producto mediante una idea, pasando por la gestión administrativa, económica y financiera. Además, deberás tener en cuenta la financiación internacional para posteriormente realizar una campaña de marketing internacional que desembocará en una negociación internacional con clientes y proveedores.

Seminarios

Instituciones y gestión en el comercio internacional

Seminario 1

 60 horas

Objetivos:

- Conocer los principales organismos e instituciones relacionados con el comercio internacional, teniendo en cuenta las barreras de distintos tipos existentes en el comercio internacional.
- Introducir la cadena administrativa en operaciones de comercio exterior, siempre teniendo en cuenta la normativa vigente contable y fiscal.

Descripción: En el contexto de globalización actual, es imprescindible conocer todas aquellas entidades que pueden ayudar a las empresas a cruzar fronteras. Este seminario te introduce en los conocimientos básicos esenciales del comercio exterior, empezando por los diversos organismos e instituciones con los que trabajarás a partir de ahora.

También conocerás todos los eslabones de la cadena, siempre enfocados al comercio exterior: cruzando fronteras desde que se fabrica el producto hasta que llega al cliente a miles de kilómetros; o viceversa, cuando compramos a miles de kilómetros para vender en nuestro mercado interior. Por lo tanto, conocerás lo que implica el proceso productivo administrativamente.

Finalmente verás los distintos documentos propios del comercio internacional, así como los Incoterms, y aprenderás las diferencias con el comercio nacional. Al mismo tiempo descubrirás cómo analizar los datos contables de la empresa y el proceso fiscal global y de comercio internacional.

Cómo gestionar el transporte internacional

Seminario 2

🕒 60 horas

Objetivos:

- Conocer y valorar los diferentes tipos de transporte.
- Conocer y valorar las funciones del almacén.
- Organizar el proceso de almacenaje por actividades y volumen de mercancía, e identificar los regímenes de almacenaje en el comercio nacional e internacional, normativa y depósito.
- Determinar la seguridad del tráfico de mercancías en el transporte terrestre, marítimo y aéreo, evaluando las ventajas e inconvenientes de cada uno de ellos.

Descripción: El transporte de mercancías no deja de evolucionar constantemente y es imprescindible que las empresas gestionen el transporte de forma eficiente. Para ello es necesario saber analizar las diferentes alternativas de transporte y tomar decisiones acordes con las necesidades, valorando rutas, costes y todos aquellos factores que condicionan el transporte, sin olvidar que la principal finalidad es satisfacer al cliente.

En este seminario analizarás los diferentes aspectos que conciernen a un almacenaje eficiente, en todas sus vertientes. Además, aprenderás a garantizar la seguridad, tanto en el almacenamiento como en el transporte.

Finalmente tendrás la oportunidad de explorar los distintos tipos de transporte, de forma que seas capaz de valorar la idoneidad para cada caso en concreto. Es importante saber tomar la decisión adecuada para el transporte de cada producto, según sus características, según la fecha de entrega deseada, sin descuidar que el coste de transporte es clave para esta decisión.

Mercado de divisas y medios de cobro y pago internacionales

Seminario 3

🕒 60 horas

Objetivos:

- Entender cómo funcionan los mercados de divisas.
- Aprender a escoger los medios de cobro o pago internacionales simples o documentarios más favorables en cada circunstancia según los riesgos existentes.

Descripción: Actualmente en la Unión Europea la existencia del euro ha facilitado la gestión de cobros y pagos y ha eliminado riesgos en el ámbito europeo. Pero si nos introducimos en el ámbito mundial, es importante saber evaluar los diferentes riesgos según el contexto.

Algunos clientes o proveedores de distintos países ofrecen la posibilidad inicial de valorar con qué divisa trabajar. Las consecuencias que se derivan de ello son importantes y tienen que ser valoradas. Con este seminario adquirirás las herramientas necesarias para decidir con qué divisa conviene trabajar ante este dilema.

Una vez se decide la moneda, hay múltiples formas de cobro o pago internacionales que se explicarán en este seminario. Es importante que sepas discernir entre las implicaciones que conllevan las distintas formas de cobro o de pago internacionales, para que puedas tomar la mejor decisión que favorezca el buen funcionamiento empresarial. Dada la importancia del crédito documentario como forma de cobro y pago internacional, también tratarás en profundidad su funcionamiento y todas sus variables.

Marketing y negociación internacional

Seminario 4

🕒 60 horas

Objetivo:

- Alcanzar un nivel general de competencia en diseñar estrategias para introducir productos en nuevos mercados, analizando los diversos factores y vías de entrada.

Descripción: El marketing internacional se desarrolla en un entorno económico, tecnológico y social muy variable en los diferentes mercados del mundo, según el comportamiento de los consumidores. Por ello requiere el análisis de distintas variables económicas, tecnológicas, medioambientales y sociales que condicionan los procesos comerciales internacionales.

En este seminario trabajarás los conceptos básicos de marketing internacional, a partir de una prospección. Para ello hay que tener presente la posible digitalización en todos los ámbitos. Te familiarizarás tanto con el marketing operacional como con la prospección, teniendo siempre en cuenta la normativa y los usos habituales de la negociación.

El camino de una idea convertido en una realidad: mi empresa

Seminario 5

🕒 60 horas

Objetivos:

- Fomentar la iniciativa emprendedora.
- Estimular la cultura empresarial.

Descripción: Este seminario pretende fomentar la iniciativa emprendedora como una alternativa más para lograr la inserción laboral. Por ello, te facilita las herramientas necesarias para analizar las oportunidades de negocio valorando la repercusión sobre el entorno de actuación, así como el proceso de puesta en marcha de una microempresa.

Herramientas para la incorporación al trabajo

Seminario 6

🕒 60 horas

Objetivos:

- Obtener herramientas que faciliten la incorporación laboral y el desarrollo profesional.
- Conocer los derechos y obligaciones derivados de la relación laboral para poder ejercerlos con responsabilidad y ser ciudadano del siglo XXI.

Descripción: En este seminario, conocerás las nociones básicas de derecho laboral relacionadas con los derechos y obligaciones contractuales del trabajador. Para ello, compararemos las diferentes fuentes normativas con la realidad contractual.

Trabajaremos con estrategias de inserción laboral pensadas tanto para los que buscan su primer empleo como para los que desean un cambio de objetivo profesional.

Por último, incidiremos en una habilidad básica para mantenerse o promocionarse en una empresa: el trabajo en equipo. Se destacará la importancia del trabajo en equipo, sus ventajas e inconvenientes y estrategias de solución de conflictos.

Prevención de riesgos laborales

Seminario 7

🕒 30 horas

Objetivos:

- Iniciarse en la cultura de la prevención de riesgos laborales.
- Saber aplicar los protocolos de prevención y protección en el ámbito del Comercio internacional.

Descripción: En este seminario te daremos a conocer la importancia de la cultura preventiva en todas las fases de tu actividad profesional. Te familiarizarás con la gestión de la prevención de riesgos laborales (PRL) propios de los lugares de trabajo vinculados a los perfiles profesionales del entorno profesional, y conocerás la normativa y la legislación más relevantes del ámbito de la PRL.

Además, te presentaremos los factores de riesgos específicos propios y conocerás las medidas preventivas para reducirlos o mitigarlos y así evitar potenciales accidentes o enfermedades que pudieran afectar a la salud.

Deberás superar este seminario para poder llevar a cabo la formación en centros de trabajo (FCT).

Idiomas

¿Cómo se trabajarán ambas lenguas en este ciclo?

La lengua inglesa se trabajará en los seminarios English B1.1 e English B1.2 y con los proyectos «Mi primer proyecto empresarial internacional» y «El mejor camino para las mercancías: transporte internacional eficiente».

La lengua francesa, como segunda lengua del ciclo, se trabajará en los seminarios Francés A1 y Francés A2 y con el proyecto «Mi primer proyecto empresarial internacional».

Inglés B1.1

🕒 60 horas

Objetivos:

- Comunicarse en inglés sobre temas generales utilizando un vocabulario básico.
- Mantener una conversación sencilla y debatir sobre temas conocidos.
- Producir textos escritos inteligibles con una corrección razonable.
- Comprender y utilizar una variedad amplia de lenguaje sencillo para comunicarse adecuadamente.
- Alcanzar un nivel general de competencia en inglés que se aproxime al nivel B1 del Marco común europeo de referencia para las lenguas (MCER).

Descripción: Este seminario es la primera parte del nivel B1 del Marco común europeo de referencia para las lenguas (MCER). El seminario se centra en las destrezas comunicativas efectivas en inglés y utiliza una metodología basada en tareas individuales o por parejas.

Para las actividades en pareja, deberás disponer de tiempo para coordinarte con otros estudiantes y para realizar actividades en tiempo real. Este seminario solo puede superarse con la evaluación continua, lo que implica un ritmo de trabajo constante y regular.

Inglés B1.2

🕒 60 horas

Objetivos:

- Comunicarse en inglés sobre temas generales utilizando un vocabulario básico.
- Mantener una conversación sencilla y debatir sobre temas conocidos.
- Producir textos escritos inteligibles con una corrección razonable.
- Comprender y utilizar una variedad amplia de lenguaje sencillo para comunicarse adecuadamente.
- Alcanzar un nivel general de competencia en inglés que se aproxime al nivel B1 del Marco común europeo de referencia para las lenguas (MCER).

Descripción: El seminario Inglés B1.2 es la segunda parte del nivel B1 del Marco común europeo de referencia para las lenguas (MCER). Al finalizar el seminario habrás adquirido habilidades para comunicarte sobre temas generales utilizando un vocabulario básico. Podrás mantener una conversación sencilla, debatir sobre temas conocidos y producir textos escritos inteligibles con una corrección razonable. También tendrás una variedad amplia de lenguaje sencillo con el que comunicarte adecuadamente.

Para las actividades en grupo, deberás disponer de tiempo para coordinarte con otros estudiantes y para realizar actividades en tiempo real. Este seminario solo puede superarse con la evaluación continua, lo que implica un ritmo de trabajo constante y regular.

Deberás superar el seminario Inglés B1.1 para poder llevar a cabo este seminario.

Francés A1

 60 horas

Objetivos:

- Descubrir la lengua francesa y familiarizarse con los sonidos propios de este idioma.
- Comprender y utilizar expresiones cotidianas de uso frecuente así como frases sencillas destinadas a satisfacer necesidades de tipo inmediato.
- Utilizar expresiones adecuadas para presentarse a uno mismo y a otros, pedir y dar información personal básica sobre el domicilio, las pertenencias y las personas que se conocen.
- Relacionarse de forma elemental siempre que el interlocutor hable despacio y con claridad y esté dispuesto a cooperar.

Descripción: Con este seminario te formarás para tener una comunicación fluida en francés. Mediante la variedad de temas tratados queremos centrar tu aprendizaje en las situaciones del día a día, situaciones que un extranjero podría tener que afrontar durante una estancia prolongada en un país francófono o en una empresa francesa internacional.

Francés A2

 60 horas

Objetivos:

- Seguir familiarizándose con la lengua francesa después de haber cursado y aprobado el seminario de Francés A1.
- Comprender frases y expresiones sencillas relativas a temas de intereses personales.
- Captar la idea principal de mensajes orales o escritos breves, claros y sencillos.
- Comunicarse en tareas sencillas y habituales que requieren un intercambio simple y directo de informaciones sobre actividades y asuntos cotidianos.
- Escribir notas y mensajes breves relativos a necesidades inmediatas.

Descripción: Al finalizar el seminario habrás alcanzado el nivel A1 del Marco común europeo de referencia para las lenguas (MCER), que tiene seis niveles de competencia, y habrás empezado a adquirir conocimientos que forman parte del nivel A2 del MCER.

Este seminario de francés te permite presentarte a las pruebas A1 del Diplôme d'Études en Langue Française (DEL F). El DEL F es el título oficial que entrega el Ministerio de Educación francés y certifica las competencias lingüísticas del francés como lengua extranjera. El DEL F se compone de cuatro títulos independientes (A1, A2, B1 y B2), que corresponden a los cuatro primeros niveles del MCER.

Para poder realizar este seminario tienes que haber superado el seminario Francés A1.

Seminarios de crecimiento profesional (SCP)

Los seminarios de crecimiento profesional responden a la consecución de las competencias relacionadas con tu desarrollo profesional como estudiante de FP. Cada seminario de crecimiento profesional tiene una duración de treinta horas, equivalente a un mes de docencia, y deberás elegir tres seminarios de los disponibles en el catálogo de tu familia profesional.

Cartas de crédito e Incoterms

Este seminario de crecimiento profesional se centra en la relevancia de las cartas de crédito, cuya importancia radica en la confianza y la seguridad entre el vendedor y el comprador: ambos asumen un compromiso para cumplir las normativas legales aplicables a cualquier transacción y evitar el riesgo, que es regulado internacionalmente por la Cámara de Comercio Internacional. En este proyecto trabajarás la operativa y el circuito de los créditos documentarios desde la óptica del importador y del exportador, así como los documentos esenciales que habitualmente se solicitan en las cartas de crédito.

Justo a tiempo (*Just in time*)

Este seminario de crecimiento profesional te permitirá conocer la metodología justo a tiempo (*just in time*) para producir únicamente lo que se requiere, cuando se necesita, con excelente calidad y sin desperdiciar recursos del sistema, lo cual te proporcionará métodos para la planificación y el control de la producción, incidiendo en muchos aspectos de los sistemas y tiempos de fabricación, así como en el diseño del producto, los recursos humanos, el sistema de mantenimiento o la calidad, con consecuencias en los métodos y tiempos de transporte y el buen servicio al cliente tanto a escala nacional como internacional, entre otros factores.

Comercio con China: aspectos teóricos y prácticos

Desde el ingreso de China en la Organización Mundial del Comercio en el año 2001, este país ha multiplicado por siete sus importaciones y sus exportaciones. En estos momentos es la principal potencia exportadora y la segunda potencia importadora del mundo. No obstante, las reglas para exportar, importar y distribuir productos en China son diferentes de las de otros países. Existen, por tanto, normativas y costumbres específicas con respecto a las restricciones a la importación, elección de distribuidores e importadores, pagos y aranceles, etc., que es necesario conocer para operar en el país. Por otra parte, la distribución en China está cambiando radicalmente ante el auge del comercio electrónico. Las principales plataformas de comercio electrónico, buscadores o pasarelas de pago conforman un ecosistema que también es diferente del de Europa o Estados Unidos. En este seminario se explicarán, de forma clara y concisa, las principales claves para operar comercialmente en el mercado chino.

Actitud digital

En este seminario de crecimiento profesional abordaremos el desarrollo y la potenciación de una actitud digital crítica y racional. En él aprenderás a desenvolverte de manera efectiva en la sociedad digital, donde las TIC e internet dominan buena parte de los entornos sociales, académicos y laborales. Para ello trabajarás los principales elementos referentes a la comunicación en la red, la seguridad y la privacidad, así como la gestión de la propia identidad y el uso de contenidos, todos ellos necesarios para vivir, convivir y trabajar en la sociedad del siglo XXI.

Presentaciones en línea efectivas

En este seminario de crecimiento profesional vivirás la experiencia de elaborar presentaciones en línea efectivas, creativas y sintéticas. Con el objetivo de ser capaz de explicar pública y eficazmente cualquier contenido mediante la red, aprenderás a aprovechar las posibilidades que proporcionan diferentes recursos: imagen, vídeo, sonido, etc. Para finalizar el seminario, elaborarás una presentación de entre tres y cinco minutos de duración. Para preparar esta presentación, habrás desarrollado la tarea progresivamente, siguiendo diferentes pasos, trabajando con los contenidos y los recursos que te facilitarán en el aula y las orientaciones que te ofrecerá tu profesor colaborador o profesora colaboradora.

Marca personal (*Personal branding*)

En este seminario de crecimiento profesional observaremos que un elemento clave para saber desarrollar y posicionar con efectividad nuestro perfil profesional en la sociedad digital es la marca personal (*personal branding*). Este seminario te introducirá en el concepto de marca personal y conocerás los principales elementos y procesos para elaborar una estrategia de marca personal. El objetivo del seminario es ser capaz de elaborar una estrategia coherente de marca personal. Para ello, harás una aproximación, un análisis y una aplicación de los principales elementos y procesos que configuran la creación de una marca personal en la red, teniendo en cuenta sus implicaciones en la construcción de tu imagen y perfil profesional, así como su visibilidad.

Inteligencia emocional y resolución de conflictos

Las habilidades emocionales son el pilar fundamental para manejarse con éxito en una situación interpersonal difícil o conflictiva. Sin conocer y poseer las habilidades emocionales se pueden cometer errores, a veces difícilmente reparables. Una persona con la inteligencia emocional entrenada tendrá muchísimas más posibilidades de éxito, tanto en la vida como en el trabajo, dado que le va a permitir identificar, entender, usar y gestionar los estados emocionales propios y ajenos en favor de una solución en la que ganan las dos partes (win-win). Este seminario de crecimiento profesional te permite adquirir un conocimiento práctico de las cuatro habilidades emocionales básicas de la inteligencia emocional y su aplicación en el conflicto interpersonal. Asimismo, abordarás conocimientos prácticos e ideas guía para entender más profundamente y manejar con mayor pericia situaciones de confrontación.

Pensamiento de diseño (*Design Thinking*)

Este seminario de crecimiento profesional sobre pensamiento de diseño (design thinking) es un viaje en el que cultivarás una mentalidad creativa. En él encontrarás una metodología innovadora que te proporcionará un punto de vista diferente a la hora de solventar problemas, enfocados a producto, servicio, proceso o experiencia, siempre poniendo a las personas en el centro de nuestro diseño de soluciones. Durante cuatro semanas experimentarás las cinco fases de la metodología del pensamiento de diseñador: investigación (empatía), definición, ideación, prototipado y testeado.

FCT Formación Centro de Trabajo (Presencial) 350 horas

La formación en centros de trabajo (FCT) debe entenderse como prácticas formativas no laborales en centros de trabajo que llevan a cabo los estudiantes de formación profesional mediante un convenio de colaboración que suscribe el centro docente con la empresa.

La FCT está orientada a completar el conocimiento y las competencias que hayas adquirido en el ámbito académico y a darte a conocer la realidad del mundo productivo para poder enfocar tu futuro profesional y mejorar tus posibilidades de inserción o de tu actual puesto de trabajo.

Iniciación a la formación en centros de trabajo (FCT)

Seminario 8
 30 horas

Objetivos:

- Entrenar y mejorar las habilidades para facilitar la transición a la vida activa, la inserción laboral o la mejora de la ocupación actual.
- Manejar las herramientas necesarias para afrontar el proceso de búsqueda de centro de trabajo para la realización de las prácticas del ciclo formativo y obtener una empresa para la realización de la FCT.

Descripción: Este seminario te sitúa en la fase justo anterior a la realización de las prácticas en una empresa. Así, antes de iniciar la FCT en la empresa, desempeñarás diferentes actividades que te permitirán vivir situaciones experienciales para la búsqueda de prácticas o de empleo.

Llevarás a cabo una prospección de empresas relacionadas con tu entorno académico, profesional y territorial en las que podrás desarrollarte profesionalmente durante el periodo de prácticas para, después, proceder a hacer autocandidaturas reales con el fin de obtener una empresa en la que realizar las prácticas.

En este seminario deberás interactuar con un agente externo al ámbito puramente académico como es la empresa.

En el caso de que ya dispongas de centro de trabajo para realizar las prácticas, deberás presentar un informe o una solicitud justificando la elección.
