



JORNADA DE PORTES OBERTES

CFGM Activitats Comercials

CFGM Activitats Comercials perfil logístic

6 de maig de 2026

FAMÍLIA DE COMERÇ I MÀRQUETING

Cicles formatius de grau mitjà:

- ACO Activitats comercials
- AColog Activitats comercials perfil logístic

[Més informació oficial](#)

Cicles formatius de grau superior:

- MIP Màrqueting i Publicitat
- GVEC Gestió Vendes i Espais Comercials
- CIT Comerç Internacional
- TIL Transport i Logística

Activitats comercials

Activitats comercials perfil logístic

Desenvolupar activitats de distribució i comercialització de béns i/o serveis, i en gestionar un petit establiment comercial, aplicant les normes de qualitat i seguretat establertes i respectant la legislació vigent.





Activitats comercials

Activitats comercials perfil logístic

Desenvolupar activitats de distribució i comercialització de béns i/o serveis, i en gestionar un petit establiment comercial, aplicant les normes de qualitat i seguretat establertes i respectant la legislació vigent.

Horari marc i places

Activitats Comercials (30 places)

De dilluns a divendres, de 8.00 a 14.30h

Pati d'11.00 a 11.30h

DUAL en horari de tarda

Activitats Comercials perfil logístic (30 places)

De dilluns a divendres, de 15.00 a 21.20h

Pati d'18.00 a 18.20h

DUAL en horari de matí

DURADA DELS ESTUDIS

2000

Hores totals

Total d'hores formatives distribuïdes en dos cursos acadèmics.

1485

Formació al centre

Hores d'aprenentatge teòric i pràctic al centre educatiu.

515

Formació DUAL

Hores de pràctiques a empreses en modalitat formació dual general

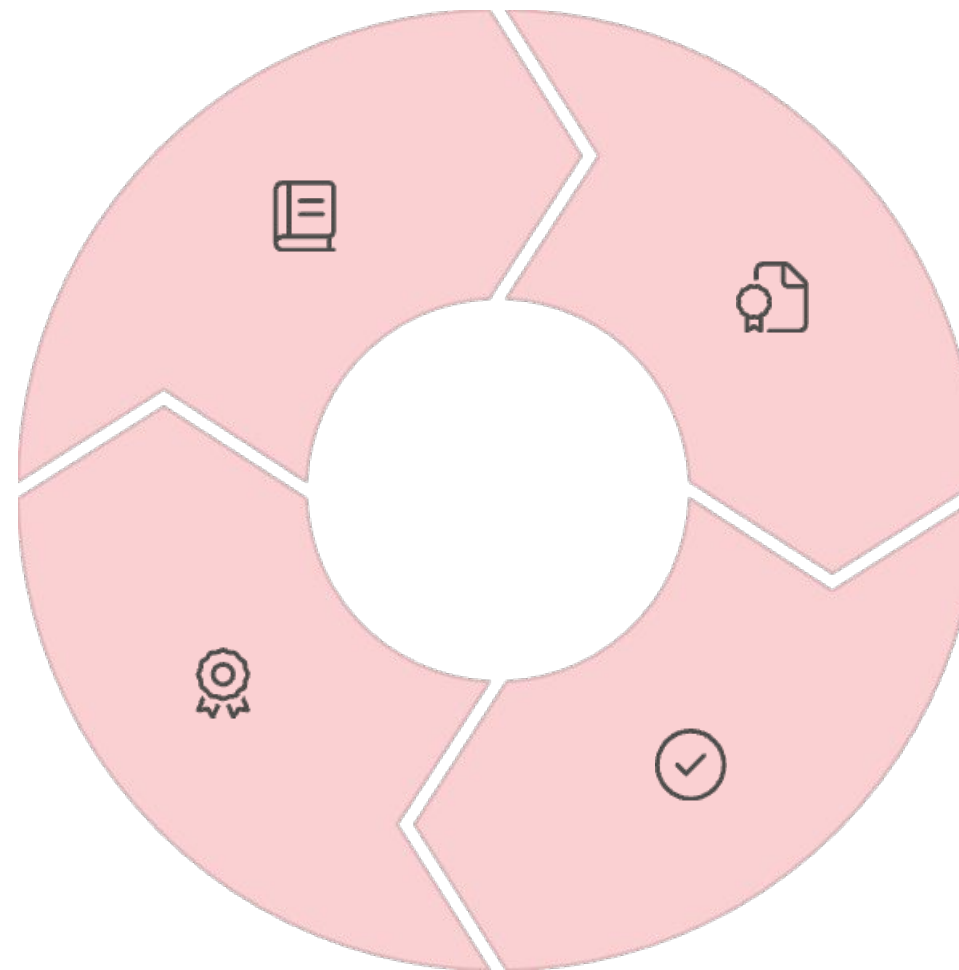
Com s'estructuren els cicles formatius?

Mòduls Professionals

Unitats formatives amb continguts específics del sector comercial.

Qualificació

Valoració del grau d'assoliment de cada competència.



Resultats d'Aprenentatge

Competències que l'alumnat ha d'assolir en cada mòdul.

Criteris d'Avaluació

Indicadors per mesurar l'assoliment de les competències.

Mòduls formatius



Dinamització del punt de
venda



Serveis d'atenció
comercial



Aplicacions
informàtiques



Projecte
Intermodular



Mòdul optatiu



Gestió de compres



Tècniques de
magatzem



Comerç electrònic



Català professional



Activitats logístiques del
transport de mercaderies



Gestió d'un petit
comerç



Venda tècnica



Màrqueting en l'activitat
comercial



Digitalització aplicada als
sectors productius



Activitats logístiques de
magatzem i dipòsit



Processos de venda



Anglès professional



Itinerari personal per a
l'ocupabilitat I i II



Sostenibilitat aplicada al
sistema productiu

 **Específics del perfil**

Sortides laborals



Vendes

Venedor/a tècnic/a,
representant comercial o
televenedor/a.



Atenció al client

Teleoperador/a, informació i
orientació comercial.



Comerç

Gerent de petit comerç,
caixer/a o reposador/a.



Logística

Cap de magatzem, tècnic/a
en gestió d'estocs.



On pots treballar?



Establiments comercials

En comerços petits, mitjans o grans, a diferents seccions comercials.



Empreses i PIMES

Al departament comercial d'empreses industrials i comercials.



Sector logístic

En empreses de distribució, magatzems i centres logístics.



Organismes públics

Al departament d'atenció al client, consumidor o usuari.



Recomanacions



Consulta el currículum

Llegeix detingudament el contingut de cada mòdul abans de triar.



Competències matemàtiques

Cal tenir-les ben assolides per als càlculs comercials.



Competències lingüístiques

Imprescindible bona comprensió i expressió en català, castellà i anglès.

Pots consultar tota la informació sobre el [currículum al web XTEC](#)

Projectes: COOPERATIVES ESCOLARS



Projectes: La Marató



Solidaritat

Participem activament en campanyes solidàries com La Marató de TV3.



Responsabilitat social

Aprèn a connectar el món comercial amb projectes de valor social.



Comunicació efectiva

Desenvolupa estratègies de promoció per a causes socials.



Tallers d'aparadorisme

Disseny conceptual

Aprèn a definir conceptes creatius i atmosferes per aparadors comercials efectius.

Tècniques de muntatge

Pràctiques amb materials, il·luminació i disposició dels elements.

Presentació de productes

Estratègies per destacar articles i captar l'atenció del client.

Avaluació i millora

Anàlisi de resultats i aplicació de tècniques avançades.



Activitats complementàries

1 Visites a empreses

Danone, Apple, GEVASO i més.

2 Excursions comercials

Visites a eixos i centres comercials destacats.

3 Tallers creatius

Sessions de creativitat i comunicació comercial.

4 Xerrades professionals

Amb entitats, exalumnat i emprenedors/es del sector.

5 PERFIL LOGÍSTIC

Finalització del cicle amb el carnet de carretoner



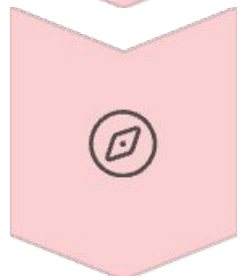
Tutoria als Cicles formatius



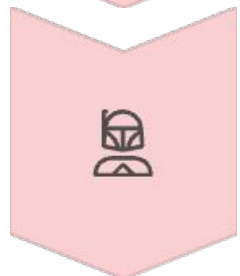
Seguiment de l'alumnat



Assistència: control a través d'ieduca



Orientació: jornades d'orientació personal i laboral



Coordinació de l'equip docent

La tutoria és fonamental per acompanyar l'alumnat en tot el seu procés d'aprenentatge, oferint suport personalitzat.

I després del Cicle Formatiu de Grau Mitjà, pots...



Incorporar-te al món laboral

Comença la teva carrera professional



Estudiar un altre CFGM

Complementa la teva formació



Estudiar un CFGS

Augmenta les teves qualificacions

EXPERIÈNCIES DELS I LES NOSTRES **ALUMNES**