ACEPTACIÓN DE LAS CONDICIONES DEL PROYECTO FP DUAL POR PARTE DEL ALUMNO/A

El alumno/a_____, con NIF_____matriculado/a en el Ciclo Formativo de Grado Medio de **ACTIVIDADES COMERCIALES**, perteneciente a la familia profesional de COMERCIO Y MARKETING, en la modalidad de Formación Profesional Dual, en el centro docente **C.D.P. SANTA MARÍA DE LOS ÁNGELES**, con código de centro **29012088**, durante el **curso escolar 2023 / 2024**, cumple y acepta las condiciones para participar en este proyecto y deja constancia de haber sido informado, conocer y aceptar los siguientes aspectos del proyecto:

Características del proyecto de Formación Profesional Dual.

Justificación del proyecto
El CDP Santa María de los Ángeles es un centro que se creó para la Formación Profesional, y desde sus inicios ha apostado por una formación de calidad. Nuestro centro está situado en Málaga capital, ciudad comercial y turística, lo que favorece a este tipo de formación, pues alrededor del colegio se sitúan instituciones y organismos públicos, así como numerosos comercios y empresas del sector servicios que demandan regularmente profesionales del comercio cualificados. Además, Málaga capital cuenta con más de 23 parques comerciales y más de 1.593 establecimientos comerciales repartidos por toda la localidad. Es por ello que nuestro centro contempla que los estudios de formación profesional debe evolucionar desde el tradicional escenario academicista hacia un sistema moderno basado en el aprendizaje, con un marcado carácter práctico y de fácil acceso, cursos y titulaciones que incluyan un porcentaje elevado de formación en empresas o instituciones. El objetivo de nuestro centro será ofrecer a la sociedad jóvenes profesionales formados en valores éticos y sociales, con mayores posibilidades de encontrar un empleo y de desempeñar satisfactoriamente su trabajo, todo ello conseguido gracias a una formación cada vez más práctica y adecuada al perfil requerido para el puesto de trabajo. Entendemos que con la FP dual, las personas que se incorporan al mercado de trabajo están más y mejor preparadas ya que las empresas han aceptado el diseño de los contenidos propuesto por nuestro centro educativo y contribuirán de manera determinante en su formación durante este periodo.

Ofreciendo extensos periodos de prácticas al alumnado, las empresas podrán contratar trabajadores cualificados con mayor facilidad, ya que tendrán la posibilidad de conocer sus competencias personales, sociales, organizativas y su formación práctica; siendo la inserción laboral objetivo principal de los ciclos formativos.
Lo citado fomentará las oportunidades de formación y la responsabilidad social de l empresas

Procedimiento de selección y asignación de puestos formativos en la empresa

a. Expediente académico (50%): De los cuales 30% será el expediente de la primera evaluación, 10% la nota media de acceso y 10% si el alumnado tuviera algún título relacionado con la rama.
b. Videocurriculum (5%).
c. Carta de motivación (5%).
d. Entrevista personal (20%).
e. Informe de la Junta de Evaluación (20%) donde se debatirán la proactividad, autonomía del alumno, compromiso, idoneidad para el puesto, capacidad resolutiva, puntualidad y asistencia a clase.

Módulos profesionales implicados en el proyecto

-Aplicaciones informáticas para el comercio
- Dinamización del punto de venta
- Marketing en la actividad comercial
- Procesos de venta
- Técnicas de almacén
- Comercio electrónico
- Formación en Centros de Trabajo
- Gestión de compras
- Gestión de un pequeño comercio
- Horas de Libre Configuración
- Servicios de atención comercial
- Venta técnica

Formación complementaria

No procede

La distribución temporal de la actividad formativa en el centro docente y las actividades a realizar en la empresa.

Distribución temporal de la actividad formativa en las empresas	
Fecha inicio	Fecha fin
1º F.P.I.G.M. (Actividades Comerciales) 18/01/2024	23/05/2024
2º F.P.I.G.M. (Actividades Comerciales) 23/09/2024	18/02/2025

Resumen de actividades a realizar en la empresa
Establecimiento de foros de comunicación entre usuarios en la empresa, utilizando las redes sociales
Realiza la venta utilizando las técnicas de venta
Organización de la superficie comercial y el surtido de productos del establecimiento
Atiende y satisface las necesidades del cliente con la oferta de productos y/o servicios
Organizar periódicamente las operaciones y flujos de mercancías del almacén
Coordinar la recepción y ubicación de mercancías en el almacén optimizando el proceso de almacenaje
Gestionar el stock del almacén así como la ubicación de la mercancía
Maneja a nivel de usuario sistemas informáticos empleados habitualmente en el comercio, utilizando el hardware y el software más común.
Manejo de procesador de textos y edición gráfica para escritos informativos o publicitarios
Manejo de los programas de gestión de la empresa
Conocer las herramientas y protocolo en la banca electrónica y facturación.
Conocer la gestión económica y de tesorería del comercio
Gestionar la documentación comercial y de cobros y pagos del comercio
Aplicación del sistema de calidad en la atención al cliente
Organizar la exposición y reposición de productos del establecimiento
Proporcionar información al cliente de las consultas realizadas
Gestionar documentación de forma manual e informática
Trabajar el proceso de gestión de la calidad del servicio prestado por la empresa, analizando necesidades y grado de satisfacción de las mismas.
Realiza actividades propias de la venta del producto y/o servicio

Confección de argumentarios de venta técnica
Realización de una previsión de compras en base alas ventas estimadas de un producto.
Participar en la realización de pedidos utilizando las tecnologías de la información y comunicación
Participar en la gestión y control de la recepción y almacenaje de productos utilizando diferentes sistemas de gestión.
Animar y decorar el establecimiento para crear un ambiente que favorezca la compra
Realizar el seguimiento del surtido de productos detectando caducados, obsoletos y oportunidades de nuevos productos
Conocer y participar en acciones promocionales y de la publicidad en el punto de venta para incentivar las ventas, captación y fidelización de clientes
Utilizar el TPV.
Conocer y participar en acciones promocionales y de la publicidad en el punto de venta para incentivar las ventas, captación y fidelización de clientes
Reconocer la cartera de productos y la estructura del surtido.
Analizar los precios y compararlos con los de la competencia
Identificar los elementos de comunicación que emplea la empresa para dar a conocer sus productos.
Conocer y aprender el plan de marketing del establecimiento. objetivos y acciones definidas para lograrlo.
Atender y recepcionar las sugerencias, quejas y reclamaciones presentadas por los clientes

La tipología de las empresas donde tendrán que llevar a cabo la actividad formativa. Régimen de becas.

Nombre de la empresa	Puestos en la empresa	Beca (S/N)
- Bauhaus S.L.	1	SI
- Grandes Almacenes Fnac España SA	3	NO
- Ikea Iberica S.A.	1	SI

El contenido del convenio de colaboración para el desarrollo de la actividad formativa en la empresa, que se formalizará entre ésta y el centro docente.

Se seguirá el modelo de convenio normalizado publicado en BOJA 4 de enero de 2019, Resolución de 27 de diciembre de 2018, de la Dirección General de Formación Profesional Inicial y Educación Permanente, por la que se publica el modelo de convenio tipo de colaboración entre el centro docente y empresas colaboradoras para el desarrollo de proyectos de formación profesional dual.

Junto a esto acepta:

- El compromiso de desempeñar las actividades formativas en las empresas relacionadas con el proyecto de formación profesional dual, en caso de ser seleccionado/a cuando solo algunas plazas sean en dual, de conformidad con la información recibida.
- El compromiso de realizar el programa formativo establecido en el proyecto de Formación Profesional dual en su totalidad, cursando todos los módulos profesionales incluidos en dicho proyecto, independientemente de cualquier convalidación, exención o superaciones en años anteriores.

Asimismo, siguiendo la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales, autorizo al centro docente a facilitar mis datos personales, necesarios a fin de que las empresas puedan cumplir, si procede, con las obligaciones establecidas en el Real Decreto 1493/2011, de 24 de octubre, por el que se regulan los términos y las condiciones de inclusión en el Régimen General de la Seguridad Social de las personas que participen en programas de formación, en desarrollo de lo previsto en la disposición adicional tercera de la Ley 27/2011, de 1 de agosto, sobre actualización, adecuación y modernización del sistema de la Seguridad Social.

En_____a____de_____de 20___ Sello del centro

Fdo. _____
(El/la alumno/a, y en su caso tutor/a o representante legal)