

COMT0211

ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO



101-35-24



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



instituto
focan

PRESENTACIÓN DE CONTENIDOS

TOMA DE CONTACTO CON EL CURSO LLUVIA DE IDEAS



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



PRESENTACIÓN DE CONTENIDOS

PARA CONOCER UN POCO QUÉ SON LAS ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO REALIZAREMOS UNA LLUVIA DE IDEAS RESPONDIENDO A LA SIGUIENTE PREGUNTA:

¿QUÉ CREES QUE APRENDERÁS A LO LARGO DE ESTE CURSO SOBRE ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO?



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



PRESENTACIÓN DE CONTENIDOS

RESPONDE LO PRIMERO QUE SE TE OCURRA

ENTRE TODOS LLEGAREMOS A LA SOLUCIÓN

¡VAMOS ALLÁ! 



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



PRESENTACIÓN DE CONTENIDOS

FICHA DE CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD

(COMT0211) ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO (RD 1694/2011, de 18 de noviembre)

COMPETENCIA GENERAL: Realizar actividades auxiliares de reposición y acondicionamiento en el punto de venta y reparto de proximidad, siguiendo instrucciones y criterios establecidos, utilizando el equipo necesario, respetando las normas de seguridad y salud, y prestando, en caso necesario, atención e información protocolarizada y estructurada, al cliente en el punto de venta o en el servicio de reparto de proximidad.

NIV.	Cualificación profesional de referencia	Unidades de competencia		Ocupaciones o puestos de trabajo relacionados:
1	COM412_1 ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO (RD 1179/2008 de 11 de julio)	UC1327_1	Realizar operaciones auxiliares de reposición, disposición y acondicionamiento de productos en el punto de venta.	<ul style="list-style-type: none"> • 9820.1011 Reponedores/as de hipermercado. • 9820.1011 Reponedor/a. • 9433.1026 Repartidores/as de proximidad, a pie. • 9700.1010 Embaladores/as-empaquetadores/as-etiquetadores/as, a mano • Preparador/a de pedidos. • Auxiliar de dependiente de comercio.
		UC1326_1	Preparar pedidos de forma eficaz y eficiente, siguiendo procedimientos establecidos	
		UC1328_1	Manipular y trasladar productos en la superficie comercial y en el reparto de proximidad, utilizando transpalés y carretillas de mano.	
		UC1329_1	Proporcionar atención e información operativa, estructurada y protocolarizada al cliente.	

Correspondencia con el Catálogo Modular de Formación Profesional

H. Q	Módulos certificado	H. CP	Unidades formativas	Horas
90	MF1327_1 Operaciones auxiliares en el punto de venta.	90		90
60	MF1326_1 Preparación de pedidos.	40		40
60	MF1328_1 Manipulación y movimientos con transpalés y carretillas de mano.	50		50
60	MF1329_1 Atención básica al cliente.	50		50
	MP0406: Módulo de prácticas profesionales no laborales	40		
270	Duración certificado de profesionalidad	270	Duración horas módulos formativos	230



Inserta



Cofinanciado por la Unión Europea





MÓDULO 1

MF1327_1: Operaciones Auxiliares en el Punto de Venta



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea





UD1: ESTRUCTURA Y TIPOS DE ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



PRESENTACIÓN DE CONTENIDOS

CONTENIDOS SESIÓN 1

1. Estructura y tipos de establecimientos comerciales. Introducción.
2. Concepto y funciones.
3. Características y diferencias.
4. Ciclo de vida de los establecimientos comerciales.
5. Tipos de superficies comerciales. (Por ubicación, Por tamaño, Por productos)



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



PRESENTACIÓN DE CONTENIDOS

OBJETIVO DE LA SESIÓN:

Conocer la estructura y tipos de establecimientos comerciales para realizar operaciones auxiliares de reposición, disposición y acondicionamiento de productos en el punto de venta.



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



ACTIVIDAD 1



Inserta

ACTIVIDAD 1.

Página 1 / 2

Fecha
cumplimentación:

CURSO: ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO

MÓDULO: 1. MF1327_1 OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA.

PROVEEDOR DE FORMACIÓN: CONSULTORÍA ESTRATÉGICA INTEGRALIS CANARIAS, SL.

DOCENTE(S):

ACTIVIDAD 1. LLUVIA DE IDEAS

Vamos a elaborar una lluvia de ideas para conocer de qué trata la actividad de un auxiliar de comercio.

Para ello, deberás responder a la siguiente pregunta:

¿De qué se encarga un auxiliar de comercio?

Anota 4 ideas que te vengan a la mente sobre las funciones que podrías realizar como auxiliar de comercio.

IDEA 1:

IDEA 2:

IDEA 3:

IDEA 4:

A continuación, realizaremos una **puesta en común, en voz alta**, con las ideas anotadas por todos los compañeros y por todas las compañeras.




Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



ACTIVIDAD 1

 Inserta	ACTIVIDAD 1.	Página 2 / 2
		Fecha cumplimentación:
CURSO: ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO		
MÓDULO: 1. MF1327_1 OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA.		
PROVEEDOR DE FORMACIÓN: CONSULTORÍA ESTRATÉGICA INTEGRALIS CANARIAS, SL.		
DOCENTE(S):		

Una vez escuchadas todas las aportaciones del grupo, vamos a establecer 5 ideas comunes que nos ayudarán a entender de qué trata la labor de un auxiliar de comercio.

Anota las ideas comunes tratadas en clase.

IDEA COMÚN 1:

IDEA COMÚN 2:

IDEA COMÚN 3:

IDEA COMÚN 4.

EXPLICACIÓN TEÓRICA 1

ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO

La actividad de auxiliar de comercio es muy importante actualmente. La actividad empresarial y comercial se ha desarrollado mucho y ahora es más compleja, por lo que el empresario o comerciante necesita terceras personas para ayudarle en su trabajo.



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



EXPLICACIÓN TEÓRICA 1

TAREAS:

Realizar actividades auxiliares de reposición y acondicionamiento en el punto de venta y reparto de proximidad, siguiendo instrucciones y criterios establecidos, utilizando el equipo necesario, respetando las normas de seguridad y salud, y prestando, en caso necesario, atención e información protocolarizada y estructurada, al cliente en el punto de venta o en el servicio de reparto de proximidad.



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



EXPLICACIÓN TEÓRICA 1

ÁMBITO PROFESIONAL

Desarrolla sus funciones en establecimientos comerciales: tiendas, supermercados e hipermercados, por cuenta ajena, o propia en el caso del reparto de proximidad, siguiendo las instrucciones recibidas y bajo la supervisión directa de un responsable del establecimiento o reparto comercial.



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



EXPLICACIÓN TEÓRICA 1

SALIDAS PROFESIONALES:

- Reponedores/as de hipermercado
- Reponedor/a
- Repartidores/as de proximidad, a pie
- Embaladores/as-empaquetadores/as-etiquetadores/as, a mano
- Preparador/a de pedidos
- Auxiliar de dependiente de comercio




Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



ACTIVIDAD 2


 Inserta	ACTIVIDAD 2.	Página 1 / 3
		Fecha cumplimentación:
CURSO: ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO		
MÓDULO: 1. MF1327_1 OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA.		
PROVEEDOR DE FORMACIÓN: CONSULTORÍA ESTRATÉGICA INTEGRALIS CANARIAS, SL.		
DOCENTE(S):		

ACTIVIDAD 2. Ficha: Establecimientos individuales y colectivos.

Relaciona las siguientes imágenes con los establecimientos correspondientes. Para ello, marca con una cruz en la tabla siguiente el establecimiento individual o colectivo del que se trate la imagen.



ACTIVIDAD 2

 Inserta	ACTIVIDAD 2.	Página 2 / 3
		Fecha cumplimentación:
CURSO: ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO		
MÓDULO: 1. MF1327_1 OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA.		
PROVEEDOR DE FORMACIÓN: CONSULTORÍA ESTRATÉGICA INTEGRALIS CANARIAS, SL.		
DOCENTE(S):		



FONDO SOCIAL EUROPEO
El Fondo Social Europeo invierte en tu futuro



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



ACTIVIDAD 2


 Inserta	ACTIVIDAD 2.	Página 3 / 3
		Fecha cumplimentación:
CURSO: ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO		
MÓDULO: 1. MF1327_1 OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA.		
PROVEEDOR DE FORMACIÓN: CONSULTORÍA ESTRATÉGICA INTEGRALIS CANARIAS, SL.		
DOCENTE(S):		

IMAGEN	ESTABLECIMIENTO INDIVIDUAL	ESTABLECIMIENTO COLECTIVO
1		
2		
3		
4		
5		
6		

Una vez escuchadas todas las aportaciones del grupo, vamos a establecer 4 ideas comunes que nos ayudarán a entender la diferencia entre los establecimientos individuales y los colectivos.

Anota las ideas comunes tratadas en clase.

IDEA COMÚN 1:
IDEA COMÚN 2:
IDEA COMÚN 3:
IDEA COMÚN 4.

EXPLICACIÓN TEÓRICA 2

TIPO DE SUPERFICIES COMERCIALES TIPOS DE ESTABLECIMIENTOS

ESTABLECIMIENTO INDIVIDUAL

Espacio físico, local o tienda en que se transmiten bienes y servicios con el objetivo de obtener beneficios.

ESTABLECIMIENTO COLECTIVO

Es un conjunto de establecimientos situados en uno o en diversos edificios de un mismo espacio comercial, en el cual se llevan a cabo diferentes actividades comerciales.



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



EXPLICACIÓN TEÓRICA 2

Se entiende que dos o más establecimientos comparten un mismo espacio comercial si se da cualquiera de las circunstancias siguientes:

1. Tienen un acceso común desde la vía pública, de uso exclusivo o preferente de los comerciantes o clientes de la zona comercial.
2. Comparten aparcamientos o son adyacentes y de uso preferente para los clientes de la zona comercial.
3. Tienen servicios comunes para los comerciantes o para los clientes de la zona comercial.
4. Tienen elementos o una denominación que conforma una imagen común.



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



EXPLICACIÓN TEÓRICA 2

1. CENTRO COMERCIAL.



2. GALERÍA COMERCIAL.



3. MERCADO MUNICIPAL



4. RECINTO COMERCIAL




Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



ACTIVIDAD 3

 Inserta	ACTIVIDAD 3.	Página 1 / 2
		Fecha cumplimentación:
CURSO: ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO		
MÓDULO: 1. MF1327_1 OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA.		
PROVEEDOR DE FORMACIÓN: CONSULTORÍA ESTRATÉGICA INTEGRALIS CANARIAS, SL.		
DOCENTE(S):		

ACTIVIDAD 3. Centros comerciales versus comercio de proximidad.

Visualiza el vídeo sobre los centros comerciales más asombrosos del mundo en el siguiente enlace:

<https://www.youtube.com/watch?v=tMdtK9By7K8>

A continuación, reflexiona sobre la evolución de estos espacios comerciales y las consecuencias que tiene para el pequeño comercio de proximidad.

1. ¿Qué se entiende por comercio de proximidad? ¿Sueles comprar en alguno de ellos?
2. ¿Qué diferencias ves entre el comercio de proximidad y las grandes superficies comerciales?
3. ¿Consideras que el comercio de proximidad es beneficioso para el consumidor la economía social y el planeta por el contrario piensas que los centros comerciales son más beneficiosos?
4. Indica las ventajas e inconvenientes de ambos tipos de espacios comerciales.

VIDEO-FORUM ACTIVIDAD 3




Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



ACTIVIDAD 3

 Inserta	ACTIVIDAD 3.	Página 2 / 2
		Fecha cumplimentación:
CURSO: ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO		
MÓDULO: 1. MF1327_1 OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA.		
PROVEEDOR DE FORMACIÓN: CONSULTORÍA ESTRATÉGICA INTEGRALIS CANARIAS, SL.		
DOCENTE(S):		

Anota tus opiniones sobre las cuestiones planteadas anteriormente y participa en el debate con toda tu clase de manera cordial y respetando los turnos de palabra, así como las diferentes opiniones.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Una vez escuchadas todas las aportaciones del grupo, vamos a establecer 5 ideas comunes para llegar a un consenso grupal.

Anota las ideas comunes tratadas en clase.

IDEA COMÚN 1:

IDEA COMÚN 2:

IDEA COMÚN 3:

IDEA COMÚN 4.

EXPLICACIÓN TEÓRICA 3

LOS FORMATOS COMERCIALES

ESTABLECIMIENTOS DE ALIMENTACIÓN:

HIPERMERCADO

SUPERMERCADO

SUPERMERCADO DESCUENTOS: HARD DISCOUNT

SUPERMERCADO DESCUENTOS: SOFT DISCOUNT

TIENDA DE CONVENIENCIA

TIENDA DE CONVENIENCIA EN CIUDAD

TIENDA DE CONVENIENCIA EN ESTACIONES DE SERVICIO

ESPECIALISTAS EN ALIMENTACIÓN

TIENDA DE ALIMENTACIÓN INDEPENDIENTES



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



EXPLICACIÓN TEÓRICA 3

ESTABLECIMIENTOS NO DEDICADOS A LA ALIMENTACIÓN:

COMERCIO INDEPENDIENTE TRADICIONAL

COMERCIO DE BAZAR

GRANDES ALMACENES

MEDIANAS SUPERFICIES COMERCIALES

CENTROS COMERCIALES PLANIFICADOS

BIG BOX: CATEGORY KILLERS

BIG BOX: TIENDAS OUTLET




Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



ACTIVIDAD 4

 Inserta	ACTIVIDAD 4.	Página 1 / 2
		Fecha cumplimentación:
CURSO: ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO		
MÓDULO: 1. MF1327_1 OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA.		
PROVEEDOR DE FORMACIÓN: CONSULTORÍA ESTRATÉGICA INTEGRALIS CANARIAS, SL.		
DOCENTE(S):		

ACTIVIDAD 4. Listados de establecimientos dedicados a la alimentación.

¿Conoces los hipermercados y supermercados de tu localidad?


Indica, en la tabla que tienes a continuación, el nombre de los hipermercados y supermercados que conozcas clasificándolos por su superficie.

HIPERMERCADO (>2.500 M ²)	SUPERMERCADO (>400 <2500 M ²)

A continuación, explica por qué los has clasificado de esa manera.

Puedes apoyarte de la búsqueda en Internet para justificar tu respuesta.

ACTIVIDAD 4

 Inserta	ACTIVIDAD 4.	Página 2 / 2
		Fecha cumplimentación:
CURSO: ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO		
MÓDULO: 1. MF1327_1 OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA.		
PROVEEDOR DE FORMACIÓN: CONSULTORÍA ESTRATÉGICA INTEGRALIS CANARIAS, SL.		
DOCENTE(S):		

Una vez escuchadas todas las aportaciones del grupo, vamos a establecer 4 ideas comunes que nos ayudarán a entender la diferencia entre uno y otro establecimiento dedicado a la alimentación.

Anota las ideas comunes tratadas en clase.

IDEA COMÚN 1:

IDEA COMÚN 2:

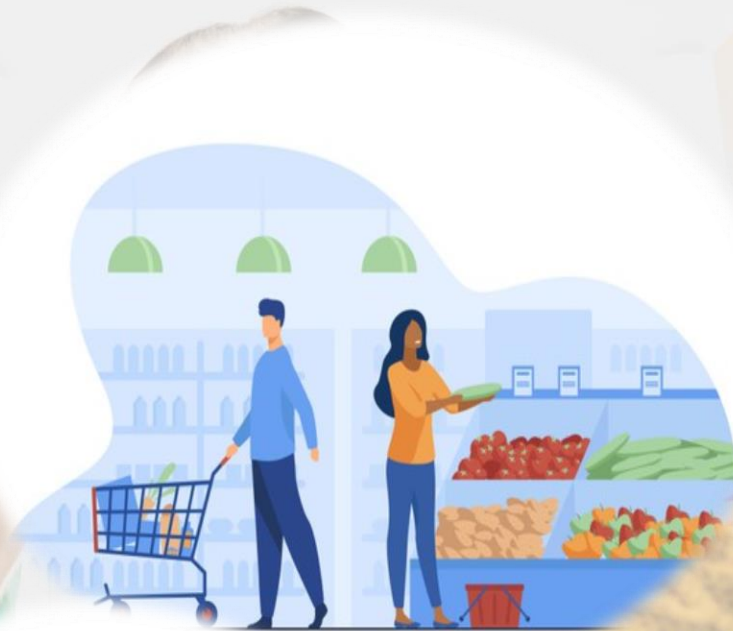
IDEA COMÚN 3:

IDEA COMÚN 4.

EXPLICACIÓN TEÓRICA 4

HIPERMERCADO

- Superficie de venta mayor a 2.500 metros cuadrados.
- Localizados normalmente en áreas suburbanas.
- Puede ser la locomotora de un centro comercial planificado o encontrarse aislado
- Superficie de aparcamiento muy elevada.
- Buenas conexiones con las principales ciudades.
- Localizados en bordes de autopistas y carreteras con un peso importante en el territorio.
- Ejemplo: **Carrefour**



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



EXPLICACIÓN TEÓRICA 4

SUPERMERCADO

- Superficie entre 400 y 2500 metros cuadrados
- 70% de ventas dedicadas a productos de alimentación en seco o fresco.
- Localizados dentro de la trama urbana, aunque no siempre.
- Mayor participación de cadenas nacionales en los mercados de cada país, aunque con incursión de cadenas internacionales
- Ejemplo: Mercadona



MERCADONA




Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



ACTIVIDAD 5

 Inserta	ACTIVIDAD 5.	Página 1 / 2
		Fecha cumplimentación:
CURSO: ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO		
MÓDULO: 1. MF1327_1 OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA.		
PROVEEDOR DE FORMACIÓN: CONSULTORÍA ESTRATÉGICA INTEGRALIS CANARIAS SL.		
DOCENTE(S):		

ACTIVIDAD 5. Role Play: ¿Qué establecimiento comercial soy?

El/la docente repartirá **4 tarjetas** con características diferenciadoras (**Pistas**) de cada establecimiento comercial a un grupo de 5 personas. El resto de los integrantes deberá realizar 3 preguntas clave para averiguar qué establecimiento comercial tiene cada uno de los compañeros. Estos anotarán en la misma tarjeta los compañeros que han averiguado el establecimiento comercial del que se trata. De este modo, romperán el hielo para comenzar a trabajar de manera grupal y aprenderán los nombres del resto de compañeros.

Dos roles: Alumnado que pregunta buscando el establecimiento adecuado y alumnado que custodia las tarjetas con las pistas y las respuestas y anota las respuestas de sus compañeros.

RESPUESTAS:

TARJETA 1: Respuesta: Hipermercado.

Superficie de venta mayor a 2.500 metros cuadrados

Localizados normalmente en áreas suburbanas

Puede ser la locomotora de un centro comercial planificado o encontrarse aislado


Superficie de aparcamiento muy elevada

Buenas conexiones con las principales ciudades

Localizados en bordes de autopistas y carreteras con un peso importante en el Territorio.

Ejemplo: Carrefour.

ACTIVIDAD 5

 Inserta	ACTIVIDAD 5.	Página 2 / 2
		Fecha cumplimentación:
CURSO: ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO		
MÓDULO: 1. MF1327_1 OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA.		
PROVEEDOR DE FORMACIÓN: CONSULTORÍA ESTRATÉGICA INTEGRALIS CANARIAS SL.		
DOCENTE(S):		

TARJETA 2: Respuesta: Supermercado

Superficie entre 400 y 2500 metros cuadrados, 70% de ventas dedicadas a productos de alimentación en seco o fresco
Localizados dentro de la trama urbana, aunque no siempre
Mayor participación de cadenas nacionales en los mercados de cada país, aunque con incursión de cadenas internacionales
Ejemplo: Mercadona.

TARJETA 3: Respuesta: El supermercado descuento.

Localización periférica para abaratar costes de la superficie comercial
Menos de 1000 productos
Personal escaso, ausencia de ningún elemento que distraiga al comprador: música, decoración
Productos normalmente mostrados a la venta en pallets o en las propias cajas de fabricación
Ejemplo: Aldi, Lidl.

TARJETA 4: Respuesta: Tienda de conveniencia en ciudad.

Localizadas en el centro urbano y diversos barrios y zonas del extrarradio en menor medida
Precios entre 15% y 20% más altos que los establecimientos de gran consumo
Horarios más amplios que otros formatos comerciales.

Al finalizar, se leerán en alto los nombres de los acertantes en las diferentes tarjetas y se finalizará dando un aplauso por la participación ya que se trata de un juego para conocerse y crear un momento distendido entre el alumnado con el objetivo de que comiencen a trabajar de manera colaborativa.

EXPLICACIÓN TEÓRICA 5

SUPERMERCADO DESCUENTO: HARD DISCOUNT

- Localización periférica para abaratar costes de la superficie comercial.
- Menos de 1000 productos
- Personal escaso, ausencia de ningún elemento que distraiga al comprador: música, decoración, ...
- Productos normalmente mostrados a la venta en pallets o en las propias cajas de fabricación.

Ejemplo: Lidl



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



EXPLICACIÓN TEÓRICA 5

SUPERMERCADO DESCUENTO: SOFT DISCOUNT

- En áreas suburbanas, también se encuentra en el centro urbano.
- Entre 1000 y 1400 referencias en sus lineales.
- Además de la marca blanca y marcas de segunda fila, incluye un abundante número de primeras marcas, con las que el consumidor se encuentra más habituado.



Día 



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



EXPLICACIÓN TEÓRICA 5

TIENDA DE CONVENIENCIA

- Establecimientos con una superficie máxima de 400 metros cuadrados.
- Un mínimo de 15 horas abierto, aunque pueden llegar a abrir las 24 horas.
- Aparte de productos de alimentación, venden prensa, plantas o tarjetas de felicitación.
- En Reino Unido, las cadenas de supermercados Tesco, Marc & Spencer y Sainsbury's han abierto sus propias tiendas de conveniencia.
- En España estos establecimientos son gerenciados en su gran mayoría por personas de origen chino.

TIENDA DE CONVENIENCIA EN CIUDAD

- Localizadas en el centro urbano y diversos barrios y zonas del extrarradio en menor medida.
- Precios entre 15% y 20% más altos que los establecimientos de gran consumo.
- Horarios más amplios que otros formatos comerciales.



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



EXPLICACIÓN TEÓRICA 5

TIENDA DE CONVENIENCIA EN ESTACIONES DE SERVICIO

Pueden estar localizadas en gasolineras y áreas de servicio.

Abren más de 15 horas.

Máximo 400 metros cuadrados de superficie de venta.

Pueden pertenecer a grandes cadenas petrolíferas o a estaciones de servicio independientes.



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



EXPLICACIÓN TEÓRICA 5

ESPECIALISTAS EN ALIMENTACIÓN

- Especialistas en una sola categoría de alimentación.
- Más del 90% de sus ventas provienen de la alimentación.
- Comercio independiente o integrado en asociaciones espaciales como Mercados Municipales en España.

TIENDAS DE ALIMENTACIÓN INDEPENDIENTES

- En recesión por competencia directa con formatos más profesionalizados y/o pertenecientes a grandes compañías.
- Los propietarios no pertenecen a ninguna cadena comercial.
- Poseen un número inferior a diez tiendas.
- Especialización comercial: comercio de productos regionales o las tiendas delicatessen.



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



EXPLICACIÓN TEÓRICA 5

ESTABLECIMIENTOS NO DEDICADOS A LA ALIMENTACIÓN

COMERCIO INDEPENDIENTE TRADICIONAL: Establecimiento de pequeñas dimensiones generalmente con localización urbana.

COMERCIO DE BAZAR: Establecimiento de venta al público en el que se venden productos duraderos. Surtido muy heterogéneo.

GRANDES ALMACENES: Varios departamentos por secciones con mínimo cinco de ellas. Más de 2.500 metros cuadrados. Ejemplo: El Corte Inglés.

The logo for El Corte Inglés, featuring the brand name in a white, cursive font on a dark green, arrow-shaped background pointing to the right.

Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



EXPLICACIÓN TEÓRICA 5

ESTABLECIMIENTOS NO DEDICADOS A LA ALIMENTACIÓN

MEDIANAS SUPERFICIES COMERCIALES: Superficies especializadas en una familia de productos bajo una marca genérica. En municipios con menos de 40.000 habitantes tienen entre 750 y 1000 metros cuadrados. Dispone de entre 1.000 a 2.000 metros cuadrados si superan ese número de habitantes.

CENTROS COMERCIALES PLANIFICADOS

“Conjunto de establecimientos comerciales independientes, planificados y desarrollados por una o varias entidades, con criterio de unidad; cuyo tamaño, mezcla comercial, servicios comunes y actividades complementarias están relacionadas con su entorno, y que dispone permanentemente de una imagen y gestión unitaria”

Asociación Española de Centros Comerciales <http://www.aedecc.com>)

Según su ubicación:

- C.C. de Centro Urbano
- C.C. Semiurbano
- C. C. de periferia



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



EXPLICACIÓN TEÓRICA 5

ESTABLECIMIENTOS NO DEDICADOS A LA ALIMENTACIÓN

BIG BOX. CATEGORY KILLERS:

Dispone entre 2.000 a 13.000 metros cuadrados de venta de origen Europeo. Se localizan en parques comerciales y dispone de aparcamiento gratuito.

Ejemplos: IKEA Y LEROY MERLIN



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



EXPLICACIÓN TEÓRICA 5

ESTABLECIMIENTOS NO DEDICADOS A LA ALIMENTACIÓN

BIG BOX. TIENDAS OUTLET.

- Entre 2.000 y 12.000 metros cuadrados de superficie comercial.
- Productos descatalogados o fuera de temporada a precios más económicos.
- En zonas urbanas de segundo rango, por menor precio de alquiler o en centros comerciales outlet.



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



PARA PROFUNDIZAR



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



AUTOEVALUACIÓN

pregunta 1
in responder
ún
untúa como
00
> Marcar
pregunta
Editar
pregunta

Una de las salidas profesionales del Certificado de Profesionalidad denominado Actividades Auxiliares Comerciales es la de preparador/a de pedidos.

Seleccione una:

- Verdadero
- Falso



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



AUTOEVALUACIÓN

Pregunta 2

Sin responder
aún

Puntuación como
1,00

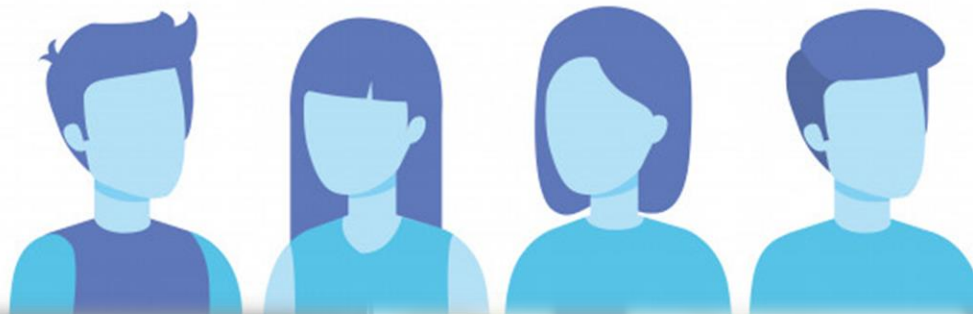
Marcar
pregunta

Editar
pregunta

Un establecimiento individual es un conjunto de establecimientos situados en uno o en diversos edificios de un mismo espacio comercial.

Seleccione una:

- Verdadero
- Falso



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



AUTOEVALUACIÓN

Pregunta 3

¿Puedo responder

esta pregunta?

¿Puedo puntuar como

esta pregunta?

¿Puedo marcar

esta pregunta?

¿Puedo editar

esta pregunta?

Un comercio independiente tradicional es un establecimiento dedicado a la alimentación

Seleccione una:

- Verdadero
- Falso



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



AUTOEVALUACIÓN

Pregunta 4

sin responder

ún

antúa como
,00

Marcar
pregunta

Editar
pregunta

Un hipermercado tiene una superficie de venta mayor a 2.500 metros cuadrados y tiene una superficie de aparcamiento muy elevada.

Seleccione una:

- Verdadero
- Falso



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



AUTOEVALUACIÓN

Pregunta 5

Responder

¿?

Compartir como

00

Marcar

pregunta

Editar

pregunta

El supermercado Lidl es un ejemplo de supermercado descuento: Hard Discount.

Seleccione una:

- Verdadero
- Falso



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



CONCLUSIÓN

¿Qué hemos aprendido en la sesión de hoy?

1. Las diferentes salidas profesionales que tiene el Certificado de Profesionalidad de Actividades Auxiliares de Comercio.
2. Los tipos de establecimientos individuales y colectivos.
3. Los tipos de establecimientos dedicados a la alimentación y de productos no dedicados a la alimentación.
4. Las características y estructura de los diferentes establecimientos en función de su ubicación, tamaño y productos.
5. El ciclo de vida de un establecimiento.



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea



FIN DE LA SESIÓN

¡MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCIÓN!

ESPERO QUE LA SESIÓN LE HAYA RESULTADO MOTIVADORA

EN LA PRÓXIMA SESIÓN VEREMOS
LA ORGANIZACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS



¡HASTA MAÑANA!



Inserta



Cofinanciado por
la Unión Europea

