ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Docencia en Ciclos de Comercio y Marketing: Escaparatismo, Venta y Atención al Cliente en FP

6 ECTS | 150 horas | Online, a tu ritmo

Formación acreditada por
Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ



Acerca de ICUFOR

ICUFOR es un centro privado de formación online, Centro Acreditado y Autorizado por la Universidad EUNEIZ de Vitoria-Gasteiz. Diseñamos e impartimos Cursos de Formación Permanente universitarios, pensados para la actualización y la especialización de profesionales en activo.

Nuestros cursos se estudian a tu ritmo en un campus virtual propio y terminan con el diploma de la Universidad EUNEIZ y con certificados de ICUFOR verificables.

Centro acreditado
Universidad EUNEIZ

100 % online
Campus virtual propio

Equipo docente
Disponible todo el curso



Metodología de estudio

Campus virtual propio
Estudias desde cualquier lugar y dispositivo, sin horarios.

Aprendizaje autónomo, pero acompañado
Tú marcas el ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

Contenido del curso en PDF
El material principal, para estudiarlo a fondo, tema a tema.

Abstract de cada tema
Su síntesis, para situarte al empezar y repasar al final.

Presentación con los aspectos clave
Lo esencial de cada bloque, para jerarquizar y fijar.

Cuestionarios de evaluación
De respuesta múltiple, uno por tema.



Campus virtual

Mis cursos
Tu progreso y el siguiente tema por estudiar

Materiales
Contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave

Cuestionarios de evaluación
Tu nota y la revisión de tus respuestas

Equipo docente
Consulta por escrito, chat y asesor de IA a cualquier hora

Secretaría
Certificados en PDF con código de verificación

Pagos y facturas
Descarga de facturas en PDF



Presentación del programa



Especialízate con el Curso de Formación Permanente en Docencia en Ciclos de Comercio y Marketing: Escaparatismo, Venta y Atención al Cliente en FP de ICUFOR. Esta formación está diseñada para profesionales que desean desarrollar una carrera docente sólida en el ámbito de la Formación Profesional, adquiriendo las competencias pedagógicas y técnicas necesarias para formar a futuros especialistas del sector comercial.

A través de este programa, profundizarás en el marco normativo de la FP, los fundamentos didácticos aplicados al comercio y las técnicas profesionales de escaparatismo, visual merchandising, venta consultiva y atención al cliente. Aprenderás a diseñar programaciones didácticas, implementar metodologías activas como el aprendizaje basado en proyectos o la empresa simulada, y dominarás herramientas digitales aplicadas a la enseñanza.

Duración
150 horas

Créditos
6 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Conocer el marco normativo y la estructura de la Formación Profesional en la familia de Comercio y Marketing, identificando los títulos, módulos y cualificaciones profesionales asociados al escaparatismo, la venta y la atención al cliente.

Fundamentar los contenidos técnicos y creativos del escaparatismo y el visual merchandising, aplicando criterios de composición, color, iluminación y diseño del espacio comercial a la práctica docente en el aula-taller.

Comprender los fundamentos de la atención al cliente y la gestión de quejas y reclamaciones, diferenciando tipologías de clientes, canales de atención y estándares de calidad del servicio aplicables al entorno comercial.

Dominar los principios didácticos y el enfoque competencial propios de la enseñanza en Formación Profesional, diseñando programaciones, unidades de trabajo y situaciones de aprendizaje ajustadas al currículo de los módulos comerciales.

Analizar el proceso de venta profesional y la negociación comercial en contextos presenciales y digitales, desarrollando estrategias didácticas que integren las fases, técnicas y habilidades comunicativas que el alumnado debe adquirir.

Implementar metodologías activas e innovadoras —aprendizaje basado en proyectos, simulación comercial, gamificación y role-playing—, utilizando recursos didácticos y tecnologías digitales específicos para los módulos de comercio y marketing.

Objetivos del curso

Diseñar sistemas de evaluación por competencias adaptados a los módulos de escaparatismo, venta y atención al cliente, elaborando rúbricas, pruebas prácticas situacionales y otros instrumentos coherentes con los resultados de aprendizaje establecidos.

Incorporar la reflexión sobre la práctica docente y la vinculación con el tejido empresarial del sector, identificando oportunidades de innovación, actualización profesional permanente y colaboración con empresas comerciales.

Temario

01 Marco normativo y estructura de la Formación Profesional en la familia profesional de Comercio y Marketing

1.1. El sistema de Formación Profesional en España: evolución reciente y marco legislativo vigente
1.2. Estructura y organización de los ciclos formativos de la familia profesional de Comercio y Marketing
1.3. Cualificaciones profesionales y Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales en el ámbito comercial y del marketing
1.4. Perfil profesional del docente de Formación Profesional en la especialidad de Comercio y Marketing
1.5. Vinculación entre el sistema educativo de FP y el tejido empresarial del sector comercial

Temario

02 Fundamentos de la didáctica aplicada a los módulos profesionales de Comercio y Marketing

2.1. Principios pedagógicos y didácticos específicos de la enseñanza en Formación Profesional
2.2. El enfoque de aprendizaje basado en competencias profesionales en el ámbito comercial
2.3. Características del alumnado de los ciclos formativos de Comercio y Marketing
2.4. El aula-taller y los espacios de simulación comercial como entornos de aprendizaje significativo
2.5. La programación didáctica de los módulos profesionales vinculados al comercio
2.6. Coordinación interdisciplinar entre los módulos profesionales de un mismo ciclo formativo

Temario

03 Escaparatismo: fundamentos conceptuales y técnicos para la práctica docente

3.1. El escaparate como herramienta fundamental de comunicación comercial y visual merchandising
3.2. Tipología de escaparates según criterios técnicos y comerciales
3.3. Elementos constitutivos del escaparate: componentes técnicos y creativos
3.4. El color en el escaparate: fundamentos técnicos, armonías cromáticas e influencia en la percepción del consumidor
3.5. La iluminación del escaparate: tipologías de luz, técnicas de iluminación y efectos visuales
3.6. Principios de composición visual y diseño aplicados al escaparate
3.7. Normativa de seguridad, accesibilidad universal y sostenibilidad aplicada al diseño y montaje de escaparates

Temario

04 Diseño, montaje y evaluación de escaparates: estrategias didácticas para el aula-taller

4.1. El proceso de diseño de un escaparate: del briefing comercial al proyecto final
4.2. Planificación y ejecución del montaje de escaparates en el entorno formativo
4.3. Escaparatismo digital y tendencias actuales en la comunicación visual del punto de venta
4.4. Metodologías prácticas para la enseñanza del escaparatismo en el aula-taller de FP
4.5. Criterios e indicadores para la evaluación del escaparate: dimensión técnica, estética y comercial

05 Visual merchandising y animación del punto de venta: contenidos y estrategias para la docencia

5.1. Concepto y alcance del visual merchandising en la estrategia comercial del punto de venta
5.2. Diseño del espacio comercial: distribución, circulación y zonas estratégicas del establecimiento
5.3. Técnicas de presentación y exposición del producto en el lineal y fuera del lineal
5.4. Publicidad en el lugar de venta y acciones promocionales en el punto de venta
5.5. Marketing sensorial y ambientación del punto de venta como herramientas de diferenciación competitiva
5.6. Estrategias didácticas para la enseñanza del visual merchandising en los ciclos de Comercio y Marketing

Temario

06 Técnicas de venta: fundamentos teóricos y contenidos para la docencia en Formación Profesional

6.1. Conceptualización de la venta profesional en el contexto comercial contemporáneo
6.2. El proceso de venta: fases, técnicas específicas y habilidades profesionales asociadas
6.3. Psicología del consumidor aplicada a la venta profesional
6.4. La venta profesional en diferentes canales y contextos comerciales
6.5. Comercio electrónico y venta en entornos digitales
6.6. Marco legal y ético de la actividad de venta: normativa de protección al consumidor y comercio
6.7. El módulo profesional de técnicas de venta en los ciclos formativos: análisis curricular y orientaciones didácticas

Temario

07 Negociación comercial y habilidades comunicativas: enseñanza práctica en el aula de Formación Profesional

7.1. Fundamentos de la negociación comercial en el contexto de la venta profesional
7.2. Habilidades de comunicación verbal, no verbal y escucha activa en la relación de venta
7.3. Inteligencia emocional y gestión del estrés en la actividad comercial y de atención al público
7.4. Metodologías didácticas para el desarrollo de habilidades comerciales y comunicativas en el alumnado
7.5. Evaluación de las competencias comunicativas y negociadoras del alumnado mediante instrumentos prácticos

Temario

08 Atención al cliente: conceptos, tipologías y gestión integral de la relación comercial

8.1. La atención al cliente como eje estratégico de la actividad comercial y diferenciador competitivo
8.2. El proceso de atención al cliente: fases, protocolos y estándares de calidad del servicio
8.3. Tipología de clientes y estrategias de atención personalizada
8.4. Canales de atención al cliente en el entorno comercial actual
8.5. Herramientas tecnológicas para la gestión de la relación con el cliente
8.6. Normativa vigente en materia de protección de datos personales y derechos del consumidor en la atención comercial
8.7. El módulo profesional de atención al cliente en los ciclos de Comercio y Marketing: análisis curricular y enfoque didáctico

09 Gestión de quejas, reclamaciones y calidad del servicio al cliente

9.1. La gestión de quejas y reclamaciones como oportunidad de mejora y fidelización comercial
9.2. Técnicas de gestión de conflictos y manejo de situaciones difíciles con clientes
9.3. Calidad del servicio y fidelización del cliente en la actividad comercial
9.4. Estrategias didácticas específicas para la enseñanza de la gestión de quejas y la calidad del servicio en el aula

Temario

10 Metodologías activas, recursos didácticos y tecnologías aplicadas a la docencia en Comercio y Marketing

10.1. Metodologías activas e innovadoras aplicadas a la enseñanza en módulos de comercio y marketing
10.2. La empresa simulada y los proyectos de simulación comercial como recurso didáctico central
10.3. Tecnologías digitales aplicadas a la docencia en los módulos de comercio y marketing
10.4. Recursos didácticos específicos para la enseñanza del escaparatismo, la venta y la atención al cliente
10.5. Diseño y elaboración de materiales didácticos propios adaptados a los módulos profesionales de comercio
10.6. Vinculación con el entorno profesional: visitas a empresas, ferias comerciales y colaboración con el sector

Temario

11 Evaluación del aprendizaje, programación didáctica e innovación en los módulos de Comercio y Marketing

11.1. La evaluación por competencias en los módulos profesionales de comercio y marketing
11.2. Instrumentos y herramientas de evaluación para los módulos de escaparatismo, venta y atención al cliente
11.3. Elaboración de la programación didáctica: del diseño curricular a la implementación en el aula
11.4. Innovación docente y actualización profesional permanente en el ámbito del comercio y el marketing
11.5. Reflexión sobre la práctica docente y procesos de mejora continua en la enseñanza de módulos comerciales

Titulación y certificados

Diploma de la Universidad EUNEIZ

Al aprobar todos los cuestionarios de evaluación recibes el **diploma en formato digital** de Curso de Formación Permanente, con sus 6 créditos ECTS y 150 horas.

Certificados de ICUFOR

Se descargan en PDF desde la Secretaría del campus, con un código único y QR para verificarlos.



Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

Proceso de matriculación

1 **Pulsa «Matricularme» en la ficha del curso**
Completa tus datos personales y de facturación.

2 **Elige la forma de pago**
Tarjeta, PayPal o transferencia bancaria.

3 **Entra en el campus y empieza**
Recibes por correo tus datos de acceso y, en cuanto se confirma el pago, tienes el temario completo. La matrícula está abierta todo el año.

Matricúlate | Más información



Métodos de pago

Pago único
El precio se abona una sola vez, sin cuotas ni renovaciones.

Seguridad
Pago online en la pasarela de Stripe o de PayPal.

Flexibilidad
Tarjeta de crédito o débito, PayPal o transferencia.

Acceso inmediato
Con tarjeta o PayPal, el campus se activa al momento.

Simplicidad
Matrícula y pago en dos pasos.

Facturación
Facturas en «Pagos y facturas» del campus.



¿Por qué elegir ICUFOR?

01

Formación accesible

Formación universitaria rigurosa y acreditada, íntegramente online y compatible con tu trabajo.

02

Calidad universitaria

Cada curso está acreditado por la Universidad EUNEIZ, con su memoria académica y sus créditos ECTS.

03

Impulso a tu carrera

Contenidos de utilidad práctica y una titulación que suma en méritos, concursos y bolsas de empleo.

04

Especialización

Cada curso trata una única temática a fondo: combínalos y construye tu propio itinerario.

05

Atención de calidad

Consultas al equipo docente por escrito o por chat, y un asesor de IA a cualquier hora.

¿Por qué elegir ICUFOR?

06

Contenidos actualizados

Los cursos se revisan periódicamente para incorporar las novedades de cada ámbito.

07

El curso, por escrito

Cada tema en tres formatos: contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave.

08

Autónomo, pero acompañado

Tú decides tu ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

09

Enseñanza adaptada

Sin horarios ni conexiones obligatorias: seis meses para terminar, ampliables si lo necesitas.

10

Estudio sencillo e intuitivo

Un campus virtual propio, sin instalar nada y accesible desde cualquier dispositivo.

¿Necesitas más información?

Te contamos cómo funciona el curso, los plazos y la titulación, sin compromiso.

www.icufor.com

info@icufor.com

+34 858 895 080

+34 746 044 519

Formación acreditada por Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

