ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Docencia en el Ciclo de Actividades Comerciales: Venta, Atención al Cliente y Comercio Electrónico

4 ECTS | 100 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 el Ciclo de Actividades Comerciales: Venta, Atención al Cliente y Comercio Electrónico de ICUFOR. En un contexto donde el sector comercial demanda profesionales cualificados y docentes capaces de formar a las nuevas generaciones de técnicos, esta formación te capacita para ejercer la enseñanza en uno de los ciclos formativos con mayor proyección laboral. Desarrollarás las competencias pedagógicas necesarias para transmitir conocimientos de forma efectiva y adaptada a las exigencias del mercado actual.

A lo largo del programa, profundizarás en el marco normativo de la formación profesional, el diseño de programaciones didácticas y la aplicación de metodologías activas como el aprendizaje basado en proyectos o la gamificación.

Duración
100 horas

Créditos
4 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Conocer el marco normativo y los fundamentos pedagógicos del ciclo formativo de actividades comerciales, identificando la estructura del sistema de formación profesional, las cualificaciones del sector y el perfil docente requerido.

Diseñar programaciones didácticas y unidades de trabajo para los módulos del ciclo, integrando resultados de aprendizaje, criterios de evaluación, atención a la diversidad y temas transversales.

Dominar la didáctica de las técnicas de venta y la negociación comercial, aplicando simulaciones, role-playing y estudios de caso que desarrollen las competencias comerciales del alumnado.

Desarrollar competencias docentes para la enseñanza de la atención al cliente, incorporando protocolos de servicio, gestión de quejas y reclamaciones, y herramientas CRM como recursos formativos.

Fundamentar la docencia del comercio electrónico y el marketing digital, utilizando plataformas de e-commerce, herramientas de analítica web y proyectos integradores en el aula.

Aplicar metodologías activas e innovación docente en la formación comercial, implementando aprendizaje basado en proyectos, gamificación, aprendizaje cooperativo y tecnologías educativas.

Elaborar sistemas de evaluación del aprendizaje por competencias profesionales, diseñando rúbricas, instrumentos de evaluación auténtica y estrategias de autoevaluación y coevaluación adaptadas al contexto comercial.

Analizar los resultados del proceso de enseñanza-aprendizaje, estableciendo criterios de calificación, planes de refuerzo y mecanismos de mejora continua de la práctica docente.

Temario

01 Marco normativo y fundamentos pedagógicos de la docencia en el ciclo formativo de actividades comerciales

1.1. Estructura del sistema de formación profesional en España y su relación con el sector comercial
1.2. Regulación normativa del ciclo formativo de grado medio en actividades comerciales
1.3. Perfil profesional del docente en el ámbito de las actividades comerciales
1.4. Fundamentos pedagógicos de la enseñanza-aprendizaje en formación profesional

02 Planificación didáctica y diseño de programaciones en los módulos de actividades comerciales

2.1. El currículo del ciclo de actividades comerciales como punto de partida para la programación
2.2. Elementos fundamentales de la programación didáctica en formación profesional
2.3. Diseño de unidades de trabajo orientadas a competencias profesionales comerciales
2.4. Selección y organización de recursos didácticos para el aula de actividades comerciales
2.5. Atención a la diversidad y adaptaciones curriculares en el ciclo de actividades comerciales
2.6. Integración de los temas transversales en la programación de los módulos comerciales

Temario

03 Didáctica de las técnicas de venta y la negociación comercial

3.1. Análisis curricular del módulo de técnicas de venta y su enfoque didáctico específico
3.2. Contenidos fundamentales del proceso de venta y su transposición didáctica al aula
3.3. Técnicas de comunicación comercial y construcción de argumentarios de venta
3.4. Enseñanza de la negociación comercial en contextos formativos profesionales
3.5. Metodologías didácticas específicas para la enseñanza de la venta y la negociación
3.6. Diseño de actividades prácticas para el desarrollo de competencias de venta
3.7. Evaluación de las competencias de venta y negociación adquiridas en el aula

Temario

04 Enseñanza de la atención al cliente y gestión de la relación comercial

4.1. Marco curricular del módulo de atención al cliente y su proyección didáctica
4.2. Contenidos clave en la formación sobre atención y servicio al cliente
4.3. Gestión de quejas, reclamaciones y situaciones conflictivas en el ámbito comercial
4.4. Herramientas de gestión de la relación con el cliente (CRM) como recurso formativo
4.5. Estrategias didácticas y actividades para la enseñanza de la atención al cliente
4.6. Evaluación de competencias en atención al cliente y servicio postventa

Temario

05 Docencia del comercio electrónico y el marketing digital en el ciclo de actividades comerciales

5.1. Encuadre curricular del comercio electrónico dentro del ciclo formativo de actividades comerciales
5.2. Fundamentos del comercio electrónico y su tratamiento didáctico en el aula
5.3. Marco legal y seguridad en el comercio electrónico
5.4. Marketing digital como contenido formativo complementario al comercio electrónico
5.5. Recursos y herramientas digitales para la enseñanza del comercio electrónico
5.6. Diseño de proyectos integradores de comercio electrónico en el aula
5.7. Evaluación de competencias digitales y comerciales en el módulo de comercio electrónico

Temario

06 Metodologías activas e innovación docente aplicadas a la formación en actividades comerciales

6.1. Fundamentos de las metodologías activas en la formación profesional del ámbito comercial
6.2. Aprendizaje basado en proyectos (ABP) aplicado a las actividades comerciales
6.3. Gamificación y aprendizaje lúdico en la enseñanza de competencias comerciales
6.4. Aprendizaje colaborativo y cooperativo en el desarrollo de competencias de equipo comercial
6.5. Tecnologías educativas e innovación docente en la formación profesional comercial

Temario

07 Evaluación del aprendizaje y desarrollo de competencias profesionales en el ciclo de actividades comerciales

7.1. Principios y funciones de la evaluación en la formación profesional del ámbito comercial
7.2. Instrumentos y técnicas de evaluación para los módulos del ciclo comercial
7.3. Evaluación de competencias profesionales en entornos simulados y reales
7.4. La autoevaluación y la coevaluación como herramientas de aprendizaje en el aula comercial
7.5. Análisis de resultados, calificación y mejora continua del proceso de enseñanza-aprendizaje

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 4 créditos ECTS y 100 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

