ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Docencia en la Familia Profesional de Comercio y Marketing: Venta, Marketing Digital y Logística en el Aula

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 este programa formativo diseñado para profesionales que desean ejercer la docencia en el ámbito de la Formación Profesional del sector comercial. En ICUFOR ofrecemos una formación integral que te permitirá adquirir las competencias pedagógicas y técnicas necesarias para impartir con éxito módulos relacionados con ventas, marketing digital y logística, adaptándote a las exigencias del sistema educativo actual.

A lo largo del programa profundizarás en el marco normativo y la estructura curricular de la familia profesional, dominando metodologías activas como el aprendizaje basado en proyectos, la simulación empresarial y la gamificación.

Duración
100 horas

Créditos
4 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Conocer el marco normativo y la estructura curricular de la familia profesional de Comercio y Marketing, identificando los títulos, cualificaciones e itinerarios formativos que articulan la oferta educativa del sector.

Aplicar estrategias didácticas específicas para la enseñanza de las técnicas de venta, negociación y gestión comercial, incorporando simulaciones, análisis de casos y recursos experienciales que integren la venta presencial y la venta online.

Fundamentar la enseñanza de la logística, el transporte y el comercio internacional, elaborando proyectos de simulación con documentación real y software de gestión que reproduzcan operaciones de la cadena de suministro y de importación-exportación.

Dominar los fundamentos didácticos y las metodologías activas e innovadoras aplicables al aula de Formación Profesional, diseñando programaciones, unidades de trabajo y situaciones de aprendizaje orientadas al desarrollo de competencias profesionales.

Desarrollar competencias docentes para la enseñanza del marketing digital, la comunicación comercial y el comercio electrónico, utilizando herramientas profesionales del sector y articulando contenidos de posicionamiento web, redes sociales, publicidad digital y analítica en la programación del módulo.

Diseñar materiales didácticos digitales e interactivos y configurar entornos virtuales de aprendizaje, integrando software profesional, herramientas colaborativas y tecnologías emergentes en la práctica docente de la familia profesional.

Objetivos del curso

Elaborar instrumentos de evaluación por competencias profesionales coherentes con los resultados de aprendizaje, aplicando rúbricas, portafolios y modalidades de evaluación diagnóstica, formativa y sumativa en los distintos módulos del sector.

Impulsar la innovación educativa y el desarrollo profesional continuo del docente de Comercio y Marketing, participando en redes de colaboración, proyectos de innovación y procesos de reflexión sistemática sobre la propia práctica docente.

Temario

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

1.1. La familia profesional de Comercio y Marketing dentro del Sistema Nacional de Cualificaciones y Formación Profesional
1.2. Títulos de Formación Profesional asociados a la familia de Comercio y Marketing: mapa formativo vigente
1.3. Marco legislativo estatal y autonómico aplicable a la ordenación y docencia de la familia profesional
1.4. Perfil profesional del docente en la familia de Comercio y Marketing

Temario

02 Fundamentos didácticos y metodológicos para la enseñanza-aprendizaje en el ámbito de Comercio y Marketing

2.1. Principios pedagógicos aplicados a la Formación Profesional en el sector comercial y de marketing
2.2. Metodologías activas e innovadoras para el aula de Comercio y Marketing
2.3. La programación didáctica de módulos profesionales en la familia de Comercio y Marketing
2.4. Diseño de actividades y situaciones de aprendizaje orientadas al desarrollo de competencias profesionales
2.5. Atención a la diversidad del alumnado y adaptaciones metodológicas en el aula de Formación Profesional
2.6. La Formación en Centros de Trabajo y la modalidad de Formación Profesional Dual en la familia de Comercio y Marketing

Temario

03 Enseñanza y aprendizaje de las técnicas de venta, negociación y gestión comercial en el aula

3.1. Contenidos curriculares fundamentales en los módulos de venta y gestión comercial
3.2. Estrategias didácticas específicas para la enseñanza de habilidades de venta y negociación
3.3. Negociación comercial y venta consultiva: transposición didáctica de competencias profesionales complejas
3.4. Gestión del punto de venta, visual merchandising y escaparatismo como contenidos formativos
3.5. Integración de la venta presencial y la venta online en la programación didáctica del módulo
3.6. Gestión de equipos comerciales y liderazgo como competencias transversales en los módulos de ventas
3.7. Recursos, materiales didácticos y fuentes de actualización profesional para los módulos de venta y gestión comercial

Temario

04 Docencia del marketing digital, la comunicación comercial y el comercio electrónico en Formación Profesional

4.1. Contenidos curriculares de marketing digital en los ciclos formativos de la familia de Comercio y Marketing
4.2. Posicionamiento web y analítica digital como competencias profesionales formativas
4.3. Enseñanza de la gestión de redes sociales, el community management y la creación de contenidos digitales
4.4. Publicidad digital y comunicación comercial: estrategias de enseñanza-aprendizaje para el aula de FP
4.5. Comercio electrónico: enseñanza de la creación y gestión de tiendas online
4.6. Investigación comercial y análisis del comportamiento del consumidor digital: enfoques y actividades didácticas
4.7. Herramientas tecnológicas y plataformas profesionales para la docencia del marketing digital
4.8. Actualización permanente del docente de marketing digital ante la rápida evolución del entorno tecnológico y comercial

Temario

05 Enseñanza de la logística, el transporte y el comercio internacional en los ciclos formativos

5.1. Contenidos curriculares de logística y gestión del transporte en los títulos de Formación Profesional
5.2. Comercio internacional y operaciones de importación-exportación en el currículo de la familia profesional
5.3. Estrategias y recursos didácticos para la enseñanza de los contenidos logísticos y de comercio internacional
5.4. Logística sostenible, logística inversa y digitalización de la cadena de suministro como contenidos emergentes
5.5. Diseño de proyectos interdisciplinares que integren logística, venta y marketing digital en la programación formativa
5.6. Recursos específicos, fuentes profesionales y herramientas TIC para la docencia de logística y comercio internacional

Temario

06 Recursos tecnológicos, entornos digitales de aprendizaje y herramientas TIC para el aula de Comercio y Marketing

6.1. Plataformas de aprendizaje virtual y su configuración para la enseñanza de módulos de Comercio y Marketing
6.2. Software profesional del sector comercial, logístico y de marketing integrado en la práctica docente
6.3. Diseño y elaboración de materiales didácticos digitales e interactivos para los módulos profesionales
6.4. La empresa simulada y los entornos de simulación comercial como recurso integrador de competencias transversales
6.5. Tendencias tecnológicas emergentes aplicables a la docencia en la familia profesional de Comercio y Marketing

Temario

07 Evaluación del aprendizaje, innovación educativa y desarrollo profesional del docente de Comercio y Marketing

7.1. La evaluación por competencias profesionales en los módulos de Comercio y Marketing
7.2. Modalidades y estrategias de evaluación en el contexto de la Formación Profesional
7.3. Innovación docente y buenas prácticas en la familia profesional de Comercio y Marketing
7.4. Formación continua, actualización sectorial y desarrollo profesional del docente de Comercio y Marketing
7.5. Reflexión sistemática sobre la práctica docente y construcción de la identidad profesional en la familia de Comercio y Marketing

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

