



Si vols treballar en el sector d'atenció al client, a continuació t'expliquem quina formació pots realitzar relacionada amb atenció al client:

## PFI

### Requisits d'accés:

- Tenir entre 16 i 21 anys, en l'any d'inici del programa.
- Sense el títol de l'ESO.
- No seguir estudiar en el sistema educatiu ni participar en altres accions formatives

### Continuïtat:

- Millors possibilitats per a la superació de la prova d'accés als cicles formatius de grau mitjà.
- Si es treu més d'un 8, exempció de la prova d'accés als Cicles Formatius de Grau Mitjà
- Accés als Centres de Formació d'Adults per obtenir el GESO (Graduat en Educació Secundària Obligatoria)

### Família: Comerç i màrqueting

- Auxiliar de Comerç i atenció al Públic:

<http://queestudiar.gencat.cat/ca/estudis/pfi/cicles/comerc-marqueting/?p...> [1]

- Auxiliar de vendes, Oficina i Atenció al Públic:

<http://queestudiar.gencat.cat/ca/estudis/pfi/cicles/comerc-marqueting/?p...> [2]

Aquests estudis **capaciten per dur a terme tasques** auxiliars de comercialització, marxandatge i emmagatzematge de productes i mercaderies, així com organitzar els procediments administratius d'aquesta activitat.

**Durada total** 1.000 hores, un curs acadèmic.

## CICLE FORMATIU DE GRAU MITJÀ

### Requisits d'accés:

- Tenir l'ESO
- Haver superat el curs específic d'accés als CFGM
- Títol de tècnic/a auxiliar
- Tenir Batxillerat
- Prova d'accés de major de 25 anys
- Haver superat un Programa de Formació i Inserció (PFI)
- Haver superat la prova d'accés al CFGM

### Família: Comerç i Màrqueting

- Activitats comercials: <http://queestudiar.gencat.cat/ca/estudis/fp/cicles/gm/comerc-marqueting/...> [3]

- Activitats Comercials, perfil professional de logística:

<http://queestudiar.gencat.cat/ca/estudis/fp/cicles/gm/comerc-marqueting/...> [4]

- Activitats Comercials, perfil professional Moda:

<http://queestudiar.gencat.cat/ca/estudis/fp/cicles/gm/comerc-marqueting/...> [5]

- Activitats Comercials, perfil professional Productes Frescos:

<http://queestudiar.gencat.cat/ca/estudis/fp/cicles/gm/comerc-marqueting/...> [6]

### Sortida professional:

- Venedor, venedor de roba, venedor de sabates, venedor de complements, venedor tècnic, representant comercial, orientador comercial, promotor, televendedor, venda a distància, teleoperador de centre d'atenció telefònica, informació i atenció al client, caixer reposador, operador de centre d'atenció multicanal, administrador de contingut de línia, comerciant de botiga, gerent de petit comerç, tècnic en gestió d'estocs i magatzem, cap de magatzem, responsable de recepció de mercaderies, responsable d'expedició de

mercaderies, tècnic en logística de magatzem, tècnic d'informació i atenció al client en empreses.

## CICLE FORMATIU DE GRAU SUPERIOR

### Requisits d'accés:

- Títol Batxillerat
- Haver superat prova d'accés a CFGS
- Haver superat el curs d'accés al CFGS
- Títol de tècnic superior (CFGS)
- Haver superat la prova d'accés a la universitat per a més grans de 25 anys.

### Família: Comerç i Màrqueting

- Gestió de vendes i Espais Comercials:

<http://queestudiar.gencat.cat/ca/estudis/fp/cicles/gs/comerc-marqueting/...> [7]

### Sortida professional:



Cap de vendes, representant comercial, agent comercial, encarregat de botiga, encarregat de secció d'un comerç, venedor tècnic, coordinador de comercials, supervisor de telemàrqueting, merchandiser, aparadorista comercial, dissenyador d'espais comercials, responsable de promocions punt de venda, especialista en implantació d'espais comercials.

Vincular Mapa Jove **Categoria del Mapa Jove:** Oficines d'Escolarització

Orientació Acadèmica per a Joves

Links Joves **Categoria de Links Joves:** Programes de Formació i Inserció

## Mapa Jove

-  [Secció "Orientació Acadèmica per a Joves" del Mapa Jove](#) [8]
-  [Secció "Oficines d'Escolarització" del Mapa Jove](#) [9]

## Enllaços

-  [Secció "Programes de Formació i Inserció " de Links Joves](#) [10]

Data del document: 5.02.2018

---

### Links:

[1] [http://queestudiar.gencat.cat/ca/estudis/pfi/cicles/comerc-marqueting/?p\\_id=2772&estudi](http://queestudiar.gencat.cat/ca/estudis/pfi/cicles/comerc-marqueting/?p_id=2772&estudi)

[2] [http://queestudiar.gencat.cat/ca/estudis/pfi/cicles/comerc-marqueting/?p\\_id=2770&estudi](http://queestudiar.gencat.cat/ca/estudis/pfi/cicles/comerc-marqueting/?p_id=2770&estudi)

[3] [http://queestudiar.gencat.cat/ca/estudis/fp/cicles/gm/comerc-marqueting/?p\\_id=1370&estudi](http://queestudiar.gencat.cat/ca/estudis/fp/cicles/gm/comerc-marqueting/?p_id=1370&estudi)

[4] [http://queestudiar.gencat.cat/ca/estudis/fp/cicles/gm/comerc-marqueting/?p\\_id=3110&estudi](http://queestudiar.gencat.cat/ca/estudis/fp/cicles/gm/comerc-marqueting/?p_id=3110&estudi)

[5] [http://queestudiar.gencat.cat/ca/estudis/fp/cicles/gm/comerc-marqueting/?p\\_id=3130&estudi](http://queestudiar.gencat.cat/ca/estudis/fp/cicles/gm/comerc-marqueting/?p_id=3130&estudi)

[6] [http://queestudiar.gencat.cat/ca/estudis/fp/cicles/gm/comerc-marqueting/?p\\_id=3070&estudi](http://queestudiar.gencat.cat/ca/estudis/fp/cicles/gm/comerc-marqueting/?p_id=3070&estudi)

[7] [http://queestudiar.gencat.cat/ca/estudis/fp/cicles/gs/comerc-marqueting/?p\\_id=1710&estudi](http://queestudiar.gencat.cat/ca/estudis/fp/cicles/gs/comerc-marqueting/?p_id=1710&estudi)

[8] [http://www.barcelonesjove.net/mapajove/2749/Orientació Acadèmica per a Joves](http://www.barcelonesjove.net/mapajove/2749/Orientació%20Acadèmica%20per%20a%20Joves)

[9] [http://www.barcelonesjove.net/mapajove/2748/Oficines d'Escolarització](http://www.barcelonesjove.net/mapajove/2748/Oficines%20d'Escolarització)

[10] [http://www.barcelonesjove.net/links/2203/Programes de Formació i Inserció](http://www.barcelonesjove.net/links/2203/Programes%20de%20Formació%20i%20Inserció)