



# Benvinguts/des a la jornada de portes obertes FP Sant Cugat 2026

[Video](#)



## L'equip directiu



**Miquel Urrutia Fuentes**  
Director

[Perfil professional](#)



**Cristina Alberti Piulachs**  
Secretària

[Perfil professional](#)



**Jordi Valdivia Garrido**  
Cap d'Estudis

[Perfil professional](#)



**Neus Badia Mas**  
Cap d'estudis

[Perfil professional](#)



**Josant Sanchez Cuevas**  
Coordinador pedagògic

[Perfil professional](#)



**Anna Granero Galofre**  
Cap d'estudis adjunta

[Perfil professional](#)



# CFGM ACTIVITATS COMERCIALS

Cicle mitjà en **ACTIVITATS COMERCIALS**, Família Comerç i Màrqueting

Aquests estudis **postobligatoris** capaciten per desenvolupar activitats de **distribució i comercialització de béns i/o serveis i gestionar un petit establiment comercial**, aplicant les normes de qualitat i seguretat establertes i respectant la legislació vigent.

Durada

Dos cursos acadèmics (2000 h)

Horari

Horari matí (8:00h a 13:30h)

**Modalitat dual**

## Primer curs

- M1 Dinamització en el punt de venda
- M2 Gestió de compres
- M5 Serveis d'Atenció comercial
- M6 Tècniques de magatzem
- M8 Anglès
- M9 Aplicacions informàtiques per al comerç
- M10 Comerç electrònic
- M11 Màrqueting en l'activitat comercial
- M12 Formació i orientació laboral

## Segon curs

- M3 Gestió d'un petit comerç
- M4 Processos de venda
- M7 Venda Tècnica
- M13 Projecte d'activitats comercials
- M14 Formació en centres de treball



## Càrrega horària del cicle

Mòduls Professionals	Hores UF	Hores Empresa	Hores Totals
01 Dinamització del punt de venda *	99	66	165
02 Gestió de compres *	66	33	99
03 Gestió d'un petit comerç	99	86	185
04 Processos de venda **	99	66	165
05 Serveis d'atenció comercial *	66	33	99
06 Tècniques de magatzem **	66	66	132
07 Venda tècnica *	99	33	132
08 Anglès	66		66
09 Aplicacions Informàtiques pel comerç *	99	66	165
10 Comerç electrònic *	66	66	132

10 Comerç electrònic *	66	66	132
11 Màrqueting en l'activitat comercial	99		99
Itinerari 1	99		99
Itinerari 2	66		66
Projecte intermòdul	198		198
Modul optatiu primer (Càlcul bàsic)	33		66
Modul optatiu segon	33		
Digitalització	33		33
Sostenibilitat	33		33
Català	66		66
	<b>1485</b>	<b>515</b>	<b>2000</b>

## Horari habitual de classe diari

	Dilluns	Dimarts	Dimecres	Dijous	Divendres	
8-9h	IPO Au112 - Concepció M.	Tècniques de magatzem Au110 - Miriam O.	Dinamització del punt de venda Au110 - Ferran J.	Serveis d'atenció comercial Au110 - Marc S.	Digitalització Au110 - Marc S.	8-9h
9-10h					Anglès Professional Au110 - Caren C.	9-10h
10-11h	Dinamització del punt de venda Au110 - Teresa M.	Anglès Professional Au110 - Caren C.	Màrqueting en l'activitat comercial Au110 - Elena A.	CATALÀ Au110 - Laia C.	CATALÀ Au110 - Laia C.	10-11h
11-11:30h	PATI	PATI	PATI	PATI	PATI	11-11:30h
11:30-12:30h	Màrqueting en l'activitat comercial Au110 - Elena A.	IPO Au112 - Concepció M.	Gestió de compres Au110 - Laia C.	Mod.Opt Au110 - Diana P.	Aplicacions informàtiques Au110 - Ferran J.	11:30-12:30h
12:30-13:30h		Aplicacions informàtiques Au112 - Ferran J.		Sostenibilitat aplicada Au110 - Diana P.		12:30-13:30h
13:30-14:30h		TUTORIA Au110				13:30-14:30h

## Sortides professionals

Venedor/a

Venedor/a tèctic/a

Representant comercial

Promotor/a

Televenedor/a

Teleoperador/a

Caixer/a o reposador/a

Comerciant de botiga

Gerent de petit comerç

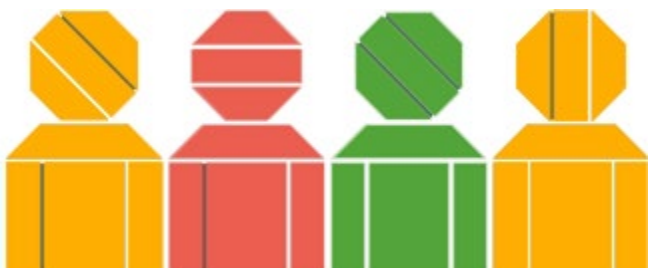
Tèctic/a en gestió d'estocs i magatzem

Cap de magatzem

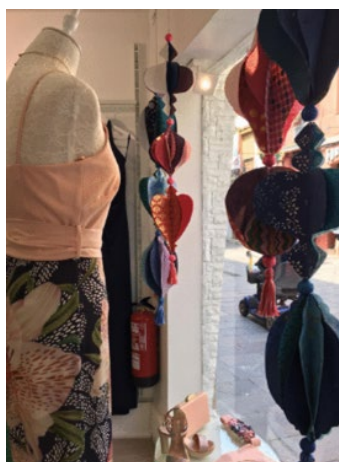
Responsable de recepció i /o expedició de mercaderies

Tèctic/a en logística de magatzems

Tèctic/a d'informació/atenció al client en empreses



## Col·laboració amb l'Associació de comerciants Sant Cugat



## Dotació informàtica d'algunes aules



## Dotació informàtica d'algunes aules



Col·laboració amb el Festival de cinema fantàstic de Sitges



Col·laboració amb el Festival de cinema fantàstic de Sitges



## Col·laboració interna amb els cicle de Cuina i Gastronomia



Col·laboració interna amb els cicle de Cuina i Gastronomia



## Mòdul d'aparadorisme: Talent day



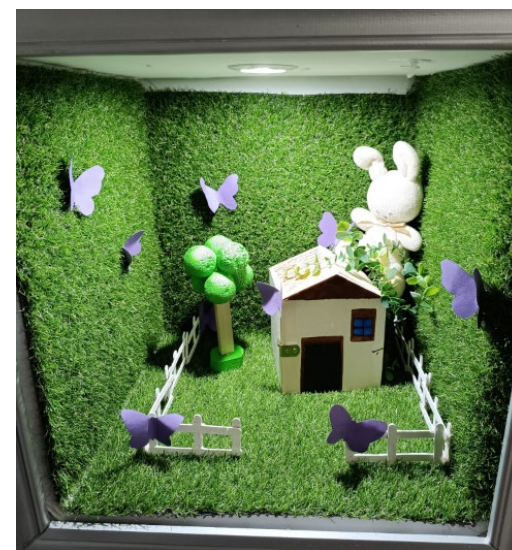
## Mòdul d'aparadorisme: Talent day



## Mòdul d'aparadorisme



## Mòdul d'aparadorisme



## Sortides lúdico-educatives



## Sortides lúdico-educatives





# CFGM ACTIVITATS COMERCIALS

Jornades tècniques

**JORNADA DES TÈCNIQUES** 20 24

Explorant el futur i noves fronteres  
DEL 13 AL 16 DE FEBRER

## Jornades tècniques



## Jornades tècniques



## Valor Afegit

### INSTITUT

Institut especialitzat en cicles (6 famílies)  
Servei d'orientació i ajuda a l'alumnat  
Servei d'assessorament i reconeixement de competències  
Hiperaula (espai multifuncional i innovador, equipat tecnològicament per treballar els projectes)  
Institut amb certificació de qualitat ISO 9001:2015

### DOCENTS

Tutories personalitzades i grupals  
Assessorament pla d'estudis personalitzat  
Impuls de la metodologia de l'Aprenentatge basat en projectes  
Proximitat i acompanyament

### DUAL EMPRESSES

Facilita la incorporació al món laboral  
Vincle i relació amb empreses de l'entorn  
Borsa de treball



# CFGM ACTIVITATS COMERCIALS

## Política d'Assistència i Avaluació

- **Assistència Obligatòria:** Es realitza un control diari de la presència a l'aula.
- **Límit del 20%:** Superar el 20% de faltes (justificades o no) en un mòdul suposa la pèrdua de l'avaluació contínua.
- **Conseqüència:** En cas de pèrdua d'avaluació contínua, l'alumne/a haurà d'anar directament a la segona convocatòria de juny.
- **Baixa d'Ofici:** L'absència injustificada durant 15 dies lectius consecutius pot comportar la baixa definitiva de l'alumne/a.

## Semipresencialitat i Deures de l'Alumne

- **Sol·licitud de Semipresencialitat:** Per motius laborals, cura de persones o circumstàncies excepcionals (via formulari al Moodle de tutoria).
- **Requisit de Presència:** Cal assistir presencialment, com a mínim, al 50% de les hores previstes del mòdul professional.
- **Documentació:** És obligatori aportar justificants fidedignes de les circumstàncies al·legades.
- **Compromís Acadèmic:** L'alumne/a té l'obligació de realitzar totes les activitats d'ensenyament i aprenentatge programades pel professorat.



# CFGM ACTIVITATS COMERCIALS

## Normes d'Aula i de Centre

- **Tecnologia:** Prohibició de mòbils, auriculars o l'ús de l'ordinador per a finalitats alienes a la classe (futbol, xarxes socials, etc.) sense permís.
- **Actitud i Atenció:** Cal mantenir una actitud activa; prohibit dormir a l'aula o xerrar constantment sense atendre les explicacions.
- **Manteniment:** Compromís ferm de tenir cura del material i del mobiliari del centre.
- **Ús de la IA:** Ús regulat que exigeix la declaració de la seva utilització, la prohibició del "copiar i enganxar" i el deure d'entendre el significat del contingut generat.

## Sistema de Convivència i Sancions

- **Gestió d'Incidències:** Qualsevol vulneració de les normes d'aula equival a 1 incidència.
- **Faltes Greus:** L'acumulació de 3 incidències es converteix en una falta greu.
- **Protocol d'Expulsió:** L'acumulació de 3 faltes greus comporta l'expulsió puntual del centre.
- **Actes Greus:** Determinades accions d'especial gravetat poden implicar l'expulsió directa sense avisos previs.



# SERVEI D'ORIENTACIÓ

Normativa: Llei 10/2015, del 19 de juny, de formació i qualificació professionals.

Finalitat:

Promoure l'acompanyament de l'alumnat d'una manera coordinada des d'una línia pedagògica competencial i orientadora.

Objectius:

- Prevenir l'abandonament escolar.
- Millorar l'èxit educatiu.
- Potenciar la inserció en la vida laboral.

## SERVEI D'ORIENTACIÓ A L'ALUMNAT

ORIENTADOR/A EDUCATIU/VA  
Avaluar+prevenir+promoure

**Orientació acadèmica**  
En l'aprenentatge i  
l'avaluació  
competencials.  
Inserció en el  
currículum

**Orientació social**  
En les relacions, la  
comunicació, l'empatia, el  
comportament i la  
sociabilitat

**Orientació professional**  
En les aptituds,  
interessos i  
sortides  
professionals

**Orientació personal**  
En les emocions, els afectes i  
els valors

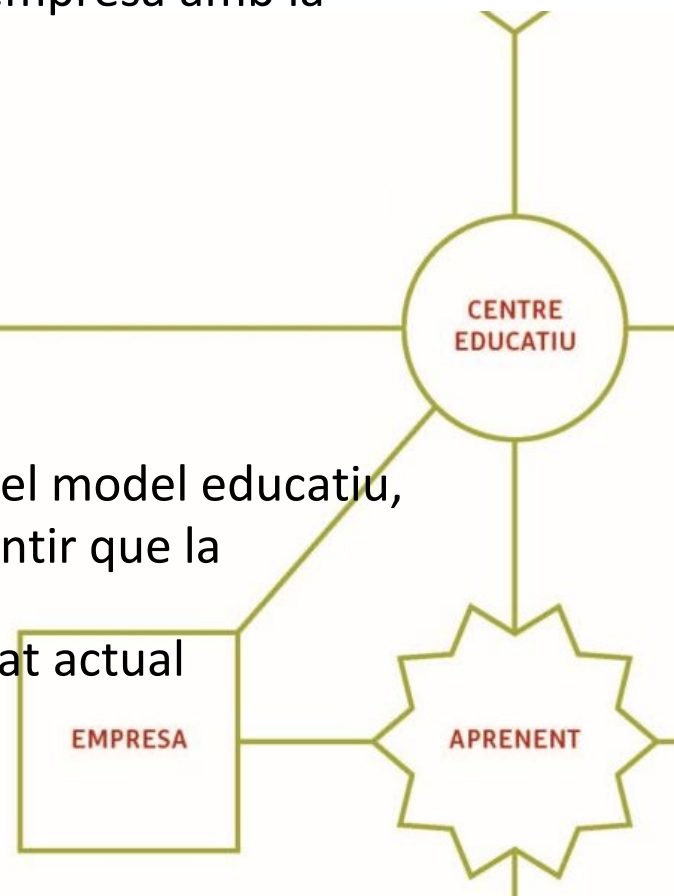
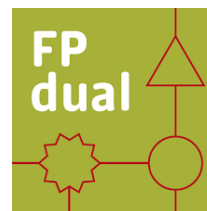
AFERMA L'AUTOESTIMA

## Què és la formació professional DUAL?

La formació en dual combina l'aprenentatge en una empresa amb la formació acadèmica a l'Institut.

## Quin és el seu objectiu?

Apropar empresa i escola amb la finalitat de millorar el model educatiu, afavorir i cobrir les necessitats de les empreses i garantir que la formació rebuda pels alumnes cobreix les necessitats del mercat actual



# CFGM ACTIVITATS COMERCIALS

## Temporització

### 1r any de la promoció



Totes les hores del currículum de primer es fan al centre educatiu. Setembre-juny.

L'empresa rep els CV dels alumnes per fer la selecció

Al mes de juny l'alumne comença a fer 80 hores a l'empresa de Formació en Centres de Treball-FCT. S'avalua.

Al mes de juliol, l'empresa estableix la relació amb l'alumne mitjançant una beca-salari o contracte per a la formació de durada de juliol a juny de l'any següent.



# CFGM ACTIVITATS COMERCIALS

## 2n any de la promoció

L'alumne compagina la formació a l'empresa i la formació al centre educatiu. (es pot pactar la distribució setmanal).

Tutor d'empresa i tutor del centre educatiu fan el seguiment i avaluen el progrés i els continguts realitzats a l'empresa.



## Avantatges de la Formació Professional Dual

- Coneixement directe de les potencialitats de l'alumne com futur treballador.
- Transmissió de la cultura de l'empresa: missió, visió i valors.
- Millora de la qualificació professional dels alumnes.
- Incentiu econòmic pels alumnes
- Motivació per l'alumnat i apropament a l'empresa.
- Satisfacció de l'alumnat per ser valorat com treballador.
- Possibilitat d'integració en el lloc de treball un cop acabat el cicle.
- Formació més pràctica i en contacte amb l'última tecnologia.



*“La gran meta de l’educació no és el coneixement, sinó l’acció”*

*Herbert Spencer*