



Curso presencial de auxiliar de comercio con carnet de carretilla

Fechas: 29 de Septiembre a 16 de Noviembre (días 11, 12 y 13 de octubre, festivos)
Horario: de 9:30 a 14:30 horas

Modalidad: Presencial **Duración:** 155 horas

Lugar: Zaragoza

Requisitos:

- Tener entre 16 y 29 años, estar inscrito/a en el fichero nacional de Garantía Juvenil.
- Estar interesados y capacitados para desarrollar la ocupación

Objetivos:

- Mejorar la empleabilidad y conocer técnicas de búsqueda de empleo, desarrollo de entrevista de trabajo y proceso de selección.
- Realizar actividades auxiliares de reposición y acondicionamiento en el punto de venta y reparto de proximidad, siguiendo instrucciones y criterios establecidos, utilizando el equipo necesario, respetando las normas de seguridad y salud, y prestando, en caso necesario, atención e información protocolarizada y estructurada, al cliente en el punto de venta o en el servicio de reparto de proximidad, en establecimientos comerciales: tiendas, supermercados e hipermercados, por cuenta ajena, o propia en el caso del reparto de proximidad, siguiendo las instrucciones recibidas y bajo la supervisión directa de un responsable del establecimiento o reparto comercial.
- Obtener carnet de carretilla.

Índice de contenidos

MÓDULO 1 - FORMACIÓN PARA EL EMPLEO. 65 HORAS - Formación teórica y práctica:

- 1- **Iníciate en la búsqueda de empleo:** Autoconocimiento: quién eres, qué quieres, qué buscas. Identifica tus competencias profesionales. Comunícate de manera eficaz para redactar una carta de presentación, para mostrar tus habilidades en una entrevista de trabajo. Identifica tu rol en los equipos de trabajo, cómo gestionas los conflictos. Ven a hacer tu CV.
- 2- **Gestiona el cambio:** Escúchate a ti mismo e identifica cual es la profesión a la que quieres dedicarte. Elevator Pitch. Sectores económicos y oportunidades profesionales.
- 3- **Posiciónate en la red:** ¿Por dónde circulan las ofertas de trabajo? Diseña tu estrategia en las redes sociales para la búsqueda de trabajo activa. Aprende a redactar tu "CV" en LinkedIn y otras redes profesionales. ¿Cómo utilizo LinkedIn y Twitter en la búsqueda de empleo? Portales y APPS.
- 4- **Muestra tu valor añadido:** Entrevista de trabajo: prepárala, gestiona tus emociones, reflexiona. Proceso de selección: las pruebas y dinámicas de grupo. Objetivo profesional y plan de acción.

MÓDULO 2 – AUXILIAR DE COMERCIO – 90 H. Formación teórica y práctica:

Módulo 1: Operaciones Auxiliares en el punto de venta (30 h). Estructura y tipos de establecimientos comerciales. Organización y distribución de productos. Técnicas de animación del punto de venta. Mobiliario y elementos expositivos. Colocación de productos. Técnicas de empaquetado comercial de productos. Prevención de accidentes y riesgos laborales en las operaciones auxiliares en el punto de venta

Módulo 2: Preparación de pedidos (14 h). Operativa de la preparación de pedidos. Sistemas y equipos en la preparación de pedidos. Envases y embalajes. Seguridad y prevención de accidentes y riesgos laborales en la manipulación y preparación de pedidos.

Módulo 3: Manipulación y movimientos con transpalés y carretillas de mano (17h) Operativa y documentación de movimiento y reparto de proximidad. Conducción de transpalés y carretillas de mano. Mantenimiento de primer nivel de transpalés y carretilla de mano. Seguridad y prevención de accidentes y riesgos laborales en la manipulación de equipos de trabajo móviles.



Programa integral de
CUALIFICACIÓN
Y EMPLEO

**Cree
enti.**

En tu ilusión,
en tu capacidad de
esfuerzo, en tus
posibilidades.

Módulo 4: Atención básica al cliente (17h) Técnicas de comunicación con clientes. Técnicas de atención básica a clientes. La calidad del servicio de atención al cliente.

Parte práctica: Manejo de TPV, manejo de transpaleta...(12h). Operaciones auxiliares de reposición, disposición y acondicionamiento de productos en el punto de venta. Preparación de pedidos, clasificando y seleccionando las mercancías. Manipulación y traslado de productos en la superficie comercial, utilizando equipos móviles de trabajo. 4. Atención operativa, estructurada y protocolarizada al cliente.

METODOLOGÍA Y EVALUACIÓN.

Nuestra metodología es práctica y participativa, trabajaremos orientados a la realización de ejercicios prácticos, generando en sesiones puntuales el desarrollo de la formación en espacios de trabajo reales en los que los/as alumnos/as puedan conocer el desempeño desde la práctica real, incluyendo un módulo transversal para introducir a los participantes en los conceptos básicos del mundo digital. **La entrega del certificado de participación será condicionado a la asistencia del alumno que deberá asistir a mínimo el 75% de la formación de cada módulo. Este requisito se aplica en cada módulo, es decir para participar en el módulo 2 hay que cumplir el requisito en el módulo 1.**