

CICLES FORMATIUS

Departament: Comerç i màrqueting

Cicle formatiu: Màrqueting i publicitat. 1r

Crèdit/Mòdul/UF	Curs	Nom del llibre	Autor	Editorial	Núm. ISBN	Nombre aproximat d'alumnes
M03. Gestió econòmica i financera de l'empresa	1r	Gestión económica y financiera de la empresa	M. Cabrerizo	Marcombo	978-84-267-1752-8	
M04. Investigació comercial	1r	Investigación comercial	J.F. Martínez	Paraninfo	978-84-283-3713-7	
M09. Polítiques de màrqueting	1r	Políticas de màrqueting	J.I. Alcaraz	Paraninfo	978-84-283-3494-5	

Departament: Comerç i màrqueting

Cicle formatiu: Màrqueting i publicitat. 2n

Crèdit/Mòdul/UF	Curs	Nom del llibre	Autor	Editorial	Núm. ISBN	Nombre aproximat d'alumnes
M06. Llançament de productes i serveis	2n	Lanzamiento de productos i Servicios	R. Gallego Díaz	Marcombo	978-84-267-2352-9	

Departament: Comerç i màrqueting

Cicle formatiu: Activitats comercials. 1r.

Crèdit/Mòdul/UF	Curs	Nom del llibre	Autor	Editorial	Núm. ISBN	Nombre aproximat d'alumnes
M01. Dinamització del punt de venda	1r	Dinamización del punto de venta	A.M. Hervas	McGraw-Hill	978-84-481-8339-4	
M03. Gestió d'un petit comerç.	1r	Gestión de un pequeño comercio	J. Escrivà	McGraw-Hill	978-84-481-8445-2	
M06. Tècniques de magatzem.	1r	Técnicas de almacén	A. Campo	McGraw-Hill	978-84-481-8419-3	
M09. Aplicacions informàtiques pel comerç	1r	Aplicaciones informáticas para el comercio	P. Aguilera	Editex	978-84-9003-270-1	
M11. Màrqueting en l'activitat comercial	1r	Márketing en la actividad comercial	J. Escrivà	McGraw-Hill	978-84-481-9358-X	

Departament: Comerç i màrqueting

Cicle formatiu: Activitats comercials. 2n.

Crèdit/Mòdul/UF	Curs	Nom del llibre	Autor	Editorial	Núm. ISBN	Nombre aproximat d'alumnes
M02. Gestió de compres.	2n	Gestión de compres.	J. Escrivà	McGraw-Hill	978-84-481-9360-7	
M05. Serveis d'atenció comercial	2n	Servicios de atención comercial.	J.M. Ariza	McGraw-Hill	978-84-481-9680-6	
M07. Venda tècnica	2n	Venta tècnica	M. Gómez-Calcerrada	McGraw-Hill	978-84-481-9676-9	