

CICLES FORMATIUS

Departament: Comerç i màrqueting Cicle formatiu: CFGS Màrqueting i Publicitat.1r

Crèdit/Mòdul/UF	Curs	Nom del llibre	Autor	Editorial	Núm. ISBN	Nombre aproximat d'alumnes
M3. Gestió econòmica i financera de l'empresa	1r	Gestión económica y financiera de la empresa	M. Cabrerizo	Marcombo	978-84-267-1752-8	
M4- Investigación comercial	1r	Investigación Comercial	J.F.Martinez Valverde	Paraninfo	978-84-283-3713-7	
M9- Politiques de Marketing	1r	Politiques de Marketing	G.Escribano Ruiz	Paraninfo	978-84-283-3494-5	

CICLES FORMATIUS

Departament: Comerç i màrqueting Cicle formatiu: CFGS Màrqueting i Publicitat.2n

Crèdit/Mòdul/UF	Curs	Nom del llibre	Autor	Editorial	Núm. ISBN	Nombre aproximat d'alumnes
M6. Llançament de productes i serveis.	2	Lanzamiento de Productos y Servicios	Ramsés Gallego Díaz	Marcombo	978-84-267-2352-9	

CICLES FORMATIUS

Departament: Comerç i màrqueting

Cicle formatiu: CFGM Activitats comercials.1r

Crèdit/Mòdul/UF	Curs	Nom del llibre	Autor	Editorial	Núm. ISBN	Nombre aproximat d'alumnes
M11-Marketing en la actividad comercial	1r	Marketing en la actividad comercial	Alicia Martinez Carmen Ruiz Moya Joan Escriva Monzó	McGraw-Hill	978-84-481-9358-4	
M06. Tècniques de magatzem	1r	Técnicas de almacén	A. Campo	McGraw-Hill	978-84-481-8419-3	

CICLES FORMATIUS

Departament: Comerç i màrqueting Cicle formatiu: CFGM Activitats comercials.2n

Crèdit/Mòdul/UF	Curs	Nom del llibre	Autor	Editorial	Núm. ISBN	Nombre aproximat d'alumnes
M2 Gestió de compres	2n	Gestion de compres	Joan Escrivà Monzó Vicent Savall LLidó AliciaMartínez García	McGrawHill	978-84-481-9360-7	15
M5 Servei d'atenció al client	2n	Servicios de atención comercial.	Juan Manuel Ariza Ramirez Francisco Javier Ariza Ramírez	McGrawHill	978-84-481-9680-6	15
M7. Venda tècnica	2n	Venta tècnica	M. Gómez- Calcerrada	McGraw- Hill	978-84-481-9676-9	15