



DIRECCIÓ GENERAL DE PERSONAL DOCENT I CENTRES CONCERTATS

TEMARI DEL COS DE PROFESSORS D'ENSENYAMENT SECUNDARI ORGANITZACIÓ I GESTIÓ COMERCIAL

Aprovat per l'Ordre d'1 de febrer de 1996 i suplement

1. L'objecte de l'economia. Economia i economia política. Economia i altres ciències socials: relacions i aportacions recíproques.
2. Microeconomia. Oferta i demanda. La teoria de la utilitat i de la demanda. La teoria de la producció i dels costos.
3. Anàlisi de les variables macroeconòmiques. Interpretació de la balança de pagaments. Aplicació a estudis comercials. Normativa aplicable.
4. Sectors econòmics. Situació del comerç i del transport al sector de serveis. Interdependència sectorial.
5. Anàlisi del mercat i l'entorn. Selecció i segmentació del mercat. Mètodes i tècniques.
6. La investigació de mercats. Variables. Planificació. Fonts d'informació. Mètodes d'obtenció d'informació. Sistema d'informació de mercats.
7. Anàlisi i tractament estadístic de la informació. Teoria del mostratge. Tècniques d'anàlisi de dades. Aplicació de la probabilitat. Utilització d'aplicacions informàtiques.
8. L'estadística descriptiva. Corba d'ajust. Teoria de la correlació. Les sèries en el temps. Nombres index. Utilització d'aplicacions informàtiques.
9. El màrqueting a l'empresa. Diferències entre el màrqueting nacional i el màrqueting internacional. El màrqueting en els sistemes econòmics. Funcions instrumentals del màrqueting.
10. Polítiques de màrqueting nacional i internacional: anàlisi de la política de producte. Estratègies. Anàlisi de la cartera de productes. Utilització d'aplicacions informàtiques.
11. Polítiques de màrqueting nacional i internacional: anàlisi de la política de preus. Estratègies. Utilització d'aplicacions informàtiques.
12. Polítiques de màrqueting nacional i internacional: anàlisi de la política de distribució. Estratègies. Utilització d'aplicacions informàtiques.
13. Polítiques de màrqueting nacional i internacional: anàlisi de la política de comunicació. La promoció de vendes. La publicitat. Les relacions públiques. Utilització d'aplicacions informàtiques.
14. Planificació, organització i control de l'estratègia de màrqueting nacional i internacional. Utilització d'aplicacions informàtiques.
15. Sistemes d'organització, gestió i tractament de la informació. Utilització d'aplicacions informàtiques.
16. El procés de compra. Selecció de proveïdors. Gestió de la documentació que originen les compres. Aplicació de procediments de control.
17. El contracte de compravenda. Clàusules. Anàlisi de la normativa reguladora. Elaboració de contractes de compravenda.
18. Planificació del sistema de vendes. Elaboració de plans de vendes. Organització de l'equip de vendes. Tècniques de direcció de grups. Control del procés de vendes. Psicologia aplicada a la venda.
19. El terminal punt de venda. L'escàner. Sistemes de codis de barres. Els mitjans de pagament electrònics.
20. Anàlisi del procés de comunicació. Tipus de comunicació. Tècniques que afavoreixen la comunicació. Aplicació de les noves tecnologies en el procés de comunicació.
21. Concepte i elements de la negociació. Estratègies de negociació. Anàlisi del procés de negociació comercial nacional i internacional. Aplicació de tècniques de venda a les operacions de comerç nacional i internacional.
22. El servei d'atenció al client en els processos de compravenda. El servei postvenda. Tractament de les reclamacions. Control de la qualitat del servei.
23. L'empresa i l'empresari. Criteris de classificació. Anàlisi de les formes jurídiques d'empresa.
24. Disseny d'un projecte empresarial. Estudi de la viabilitat. Tràmits de constitució i posada en marxa de l'empresa, d'acord amb la legislació vigent.
25. Gestió de recursos humans. Selecció del personal. Plans de formació. Sistemes de promoció i incentius. Aplicacions informàtiques de gestió de recursos humans.
26. Imposts indirectes en les operacions comercials nacionals i internacionals. Declaració liquidació. Gestió de la documentació.
27. Imposts directes que afecten l'empresa. Declaració liquidació. Gestió de la documentació.
28. La comptabilitat a l'empresa. Anàlisi del Pla General Comptable d'una empresa comercial. Utilització d'aplicacions informàtiques.
29. Anàlisi econòmica i financera del patrimoni de l'empresa. Instruments d'anàlisi.
30. Anàlisi de la legislació laboral. El contracte de treball i les diferents modalitats. Modificació, suspensió i extinció del contracte.
31. El sistema de la Seguretat Social a Espanya. Seguretat Social: inscripció, altes, baixes i variacions. Anàlisi del contingut de la Llei general de la Seguretat Social. Entitats gestores i col·laboradores.
32. El rebut de salari. Determinació de les bases de cotització. Meritacions. Deduccions. Retencions de l'IRPF. Gestió de la documentació. Aplicacions informàtiques per a la gestió de nòmines.
33. La inspecció de consum. L'inspector de consum. Modalitats i motivació de l'actuació inspectora. El procediment de presa de mostres.
34. Anàlisi de la legislació en matèria de consum. Sectors subjectes a inspecció i normativa aplicable als productes alimentaris i industrials i serveis.
35. Entitats i organismes de protecció al consumidor. Determinació de la competència i àmbit d'aplicació en matèria de consum de les administracions públiques i ens privats.
36. Tècniques d'inspecció de consum. Planificació i execució de les actuacions. Mètodes d'inspecció de consum. Elaboració d'actes i informes d'actuacions inspectores.
37. Anàlisi de la legislació vigent relativa a infraccions i sancions en matèria de consum. Tipologia de frauds i infraccions.
38. El servei d'atenció/informació al consumidor/usuari a les entitats i organismes de protecció al consumidor. Gestió de consultes/reclamacions. Tramitació de reclamacions. Anàlisi del procediment de mediació/arbitratge. Control de la qualitat del servei.
39. Disseny de plans formatius i campanyes d'informació en matèria de consum. La programació d'activitats. Difusió de la informació/formació. Tècniques d'avaluació.
40. Anàlisi de l'entorn internacional en l'activitat econòmica. Competència internacional. Entorn propi de l'empresa.
41. Anàlisi de les organitzacions internacionals en el comerç. La política comercial de la Unió Europea i amb la resta de països.
42. Investigació de mercats internacionals. Etapes. Fonts d'informació. Mètodes d'investigació.
43. Formes d'entrada a mercats internacionals. L'exportació. Fabricació. Selecció de formes de distribució.

44. La normativa reguladora de la contractació internacional. Regles i usos uniformes del comerç internacional. Anàlisi dels incoterms. Elaboració de contractes en comerç internacional.
45. Anàlisi dels règims administratiu i comercial en les operacions importació/exportació i introducció/expedició. Gestió de la documentació.
46. Anàlisi de l'aranzel de duanes. Nomenclatures aranzelàries. Tipus de gravamen aranzelari. Gestió dels contingents i límits màxims aranzelaris.
47. Determinació de l'origen de les mercaderies. Criteris aranzelaris. Models de certificats d'origen. Gestió de la documentació. Normativa aplicable.
48. Determinació del valor a la duana. La declaració de valor a la duana. Gestió de la documentació.
49. Anàlisi dels règims duaners. Les destinacions duaneres. El document únic duaner (DUA). Gestió de la documentació.
50. L'assegurança en el tràfic nacional/internacional de mercaderies. Anàlisi dels tipus de pòlisses. Aplicació de la legislació sobre l'assegurança.
51. El sistema financer nacional i internacional. Intermediaris financers. Tipologia dels mercats financers. Tendències del sistema financer.
52. Operacions financeres de capitalització i actualització simple. Liquidació de comptes corrents. Elaboració de factures de negociació.
53. Operacions financeres de capitalització i actualització composta. Càlcul de rendes constants, variables i fraccionades.
54. El préstec com a font per finançar operacions de compravenda. Sistemes d'amortització.
55. Els emprèstits com a font de finançament. Emprèstits normals clàssics. Emprèstits amb característiques comercials.
56. El mercat de divises. Formació dels tipus de canvi al mercat de divises. Normativa reguladora del mercat de divises. Euromercat. Aplicacions informàtiques en operacions de divises.
57. Anàlisi dels instruments de cobertura de riscos financers en operacions comercials. Aplicacions informàtiques en operacions de gestió de riscos.
58. Anàlisi del finançament del comerç internacional. Normativa legal aplicable.
59. Anàlisi de les assegurances de crèdit a l'exportació. Riscs susceptibles de cobertura. Modalitats de la pòlissa. Normativa aplicable a l'assegurança.
60. Procediments per finançar licitacions o concursos internacionals. Normativa reguladora. Gestió de la documentació.
61. Els mitjans de pagament internacionals: anàlisi del crèdit documentari. Normativa aplicable. Gestió de la documentació.
62. Els mitjans de pagament internacionals: anàlisi del xec personal i bancari, la transferència i l'ordre de pagament simple i documentària. Normativa aplicable. Gestió de la documentació.
63. Els mitjans de pagament internacionals: anàlisi de la remesa simple i documentària. Normativa aplicable. Gestió de la documentació.
64. Anàlisi de les garanties bancàries en el comerç internacional. Modalitats. Normativa reguladora de les garanties bancàries.
65. Anàlisi dels avantatges comparatius en els diferents mitjans de transport en les operacions comercials.
66. Aplicació dels models de distribució per a l'optimització de les rutes de transport.
67. Organització del departament d'exploració i/o tràfic a les empreses de transport terrestre. Determinació dels recursos humans i materials.
68. Anàlisi dels centres d'informació, distribució de càrregues i estacions de mercaderies.
69. Anàlisi de la infraestructura necessària per al servei de transport terrestre. Aplicació de la normativa.
70. Anàlisi dels factors que determinen el preu de venda del servei de transport. Sistemes de tarifes. Costos. Descomptes, marges i ràpels.
71. Gestió dels serveis nacionals i internacionals del transport terrestre. Aplicació de tècniques per al control de la qualitat del servei de transport terrestre.