



TecnoZubia
OPOSICIONES

GUÍA DOCENTE

Curso 2025/2026

Hostelería y Turismo

*Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad.

Revisión 25/08



Í N D I C E

- 1 **Introducción**
- 2 **Profesorado**
- 3 **Datos de la especialidad**
- 4 **¿En qué consiste el examen?**
- 5 **Temario**
- 6 **Plan de Trabajo**
- 7 **Recursos**
- 8 **Resultados**
- 9 **Modalidades**
- 10 **Precios**

INTRODUCCIÓN

Este curso capacita al alumnado para afrontar con garantías el acceso a la función pública en la especialidad de Profesor en Hostelería y Turismo, debido a la amplia experiencia de Tecnoszubia en la preparación de oposiciones.

Miles de opositores en todo el territorio nacional han obtenido plaza con nuestro Centro a lo largo de los años.

- ▶ HORAS LECTIVAS >>> 6 horas semanales
- ▶ MODALIDAD >>> Presencial/Online
- ▶ PREPARADORES >>> José Alfonso Gómez
- ▶ GRUPOS >>> Sábado de 9 H a 15 H



¿Qué formación necesito para poder acceder al concurso oposición?



Los requisitos para acceder al concurso oposición son: Doctor, Licenciado, Ingeniero, Arquitecto.

Es necesario el Máster de Especialización Didáctica (Antiguo CAP).

Profesorado



TecnosZubia
OPOSICIONES



José Alfonso Gómez

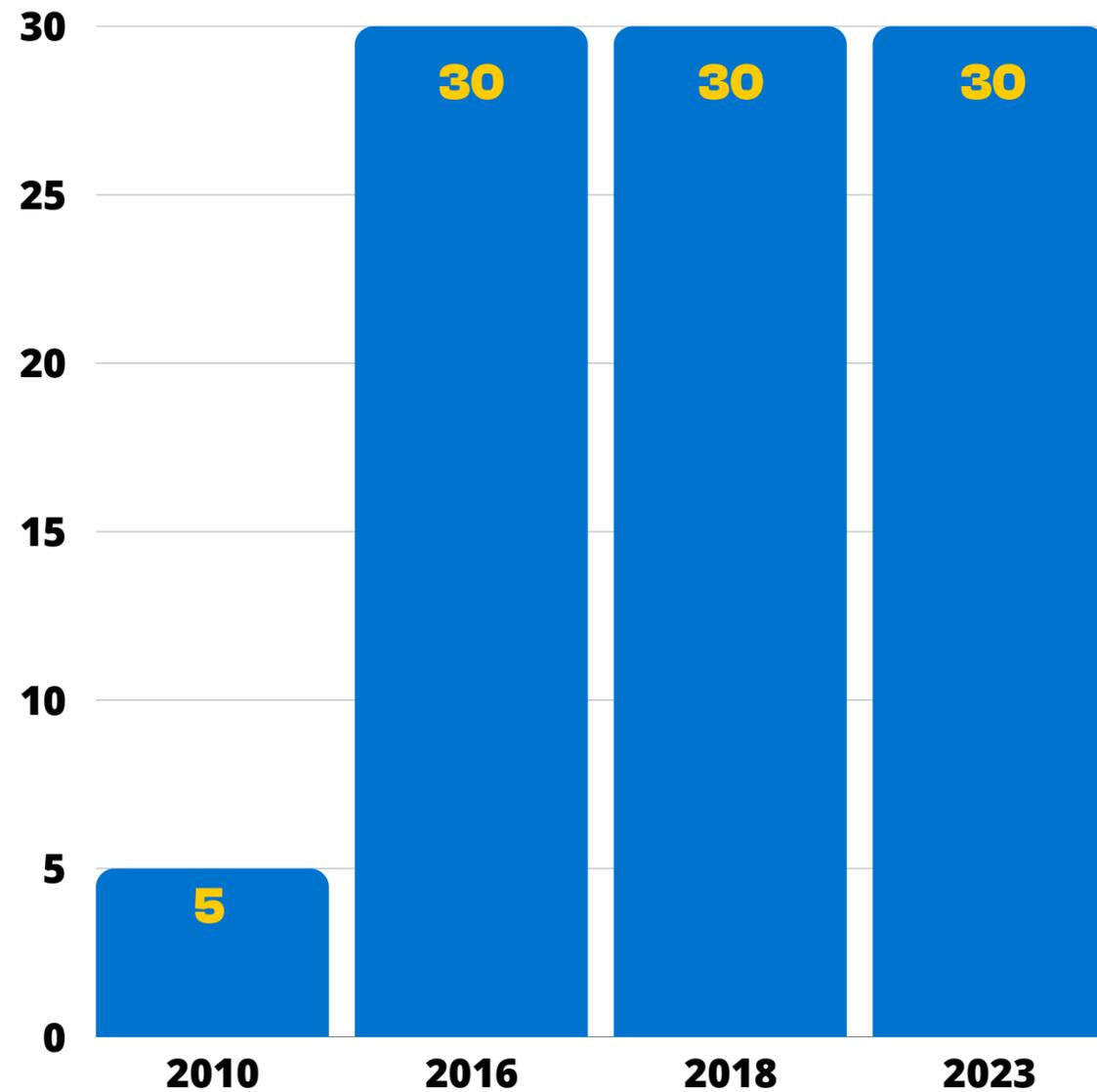
Profesor de Hostelería y Turismo

**Diplomatura Técnico en Empresas y Actividades Turísticas.
Funcionario de Carrera del Cuerpo de Profesores de Enseñanza Secundaria.
7 años como Preparador de Oposiciones de Hostelería y Turismo.
2004. TRIBUNAL DE OPOSICIONES**

*Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad.



DATOS DE LA ESPECIALIDAD



Plazas convocadas en años anteriores

Sueldo Base	1.326,90€
Complemento Destino	697,43€
Complemento Básico	827,34€
Total	2.851,67€

Sueldo de un Profesor de Secundaria

Concurso - Oposición

En la actualidad, el marco legislativo de ingreso a los cuerpos docentes, está regulado por el Real Decreto 276/2007 de 23 de febrero (BOE n° 53 de 2 de marzo).

De acuerdo con el artículo 17.2 del RD 276/2007, se establece que "De conformidad con lo establecido en la disposición adicional duodécima de la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación, el sistema de ingreso en la Función Pública Docente será el de CONCURSO-OPOSICIÓN convocado por las respectivas Administraciones educativas. Asimismo, existirá una fase de prácticas, que podrá incluir cursos de formación, y constituirá parte del proceso selectivo."

Primera prueba de la fase oposición

Parte A:
Prueba Práctica

Parte B:
Temario

Segunda prueba de la fase oposición

Parte A:
Presentación de una
Programación Didáctica

Parte B:
Preparación y exposición de
una Unidad Didáctica

FASE DE OPOSICIÓN: VALORACIÓN 2/3

En la **FASE DE OPOSICIÓN**, las pruebas de acuerdo con el **artículo 20 del RD 276** serán eliminatorias. En concordancia con lo recogido en el Artículo 21 del mismo, que consistirán en:



1ª Prueba, que tendrá por objeto la demostración de los conocimientos específicos de la especialidad docente a la que se opta, y que constará de dos partes que serán valoradas conjuntamente:

- **Parte A)** En todas las especialidades, las Administraciones educativas convocantes incluirán una prueba práctica que permita comprobar que los candidatos poseen la formación científica y el dominio de las habilidades técnicas correspondientes a la especialidad a la que opte.
- **Parte B)** Esta parte consistirá en el desarrollo por escrito de un tema elegido por el aspirante de entre los extraídos al azar por el tribunal, de conformidad con lo establecido en el Reglamento de ingreso, en razón al número de temas de la especialidad: cuando el temario de la especialidad tenga un número no superior a 25 temas, deberá elegirse entre dos; cuando el número sea superior a 25 temas e inferior a 51, entre tres, y cuando tenga un número superior a 50, entre cuatro.

Esta primera prueba se valorará de 0 a 10 puntos y se calculará realizando la media aritmética entre las puntuaciones de las dos partes de la misma, siempre que cada una de las puntuaciones parciales sea igual o superior a 2,5 puntos. Para la superación de esta primera prueba el personal aspirante deberá alcanzar una puntuación igual o superior a 5 puntos.

2ª Prueba, que tendrá por objeto la comprobación de la aptitud pedagógica del aspirante y su dominio de las técnicas necesarias para el ejercicio docente, y que consistirá en la presentación de una programación didáctica y en la preparación y exposición oral de una unidad didáctica:

- **Parte A)** Presentación de una programación didáctica.
- **Parte B)** Preparación y exposición de una unidad didáctica.

La preparación y exposición oral, ante el tribunal, de la unidad didáctica podrá estar relacionada con la programación presentada por el aspirante o elaborada a partir del temario oficial de la especialidad. En el primer caso, el aspirante elegirá el contenido de la unidad didáctica de entre tres extraídas al azar por él mismo, de su propia programación o del temario oficial de la especialidad. Cada unidad didáctica contendrá al menos una situación de aprendizaje.



FASE DE CONCURSO: VALORACIÓN 1/3

En la fase de concurso se valorarán, en la forma que establezcan las convocatorias, los méritos de los aspirantes; entre otros figurarán la formación académica y la experiencia docente previa. En todo caso, los baremos de las convocatorias deberán respetar las especificaciones básicas y estructura que se recogen en el Anexo I de este Reglamento. La calificación de la fase de concurso se aplicará únicamente a los aspirantes que hayan superado la fase de oposición. Los aspirantes no podrán alcanzar más de 10 puntos por la valoración de sus méritos:



Temario

Número de tema	Título del tema
1	Fundamento, naturaleza y propósito de la administración de las empresas y entidades del sector de hostelería y turismo. Funciones y objetivos. Evaluación de las principales aportaciones históricas a la teoría de la administración empresarial.
2	La planificación empresarial en hostelería y turismo. Valoración de su importancia. Tipos de planes empresariales. Justificación del proceso de planificación.
3	Gestión y control presupuestarios en las empresas y entidades de hostelería y turismo. Justificación. Concepto y propósito de los presupuestos. Ciclo presupuestario. Tipos de presupuestos.
4	Instrumentos de control empresarial no estrictamente presupuestario aplicables a las empresas y entidades de hostelería y turismo. Instrumentos de control. Técnicas de programación y control. Métodos de cálculo de tiempo más aplicados en Hostelería. Utilidad de la planificación y control de procedimientos.
5	Adaptación del Plan General de Contabilidad a las empresas de hostelería y turismo. Principios contables. Estructura del Plan General de Contabilidad.
6	El ciclo contable en las empresas del sector de hostelería y turismo. Formalización de la cuenta de pérdidas y ganancias y del balance de situación.
7	Análisis de los estados financieros en las empresas del sector de hostelería y turismo: Interpretación financiera de los balances de situación y de la cuenta de pérdidas y ganancias. Análisis de los flujos de fondos de tesorería («cash-flow»).
8	Análisis de la rentabilidad en las empresas de hostelería y turismo. Tipos de márgenes de la empresa. Punto muerto de explotación. Análisis estático y dinámico de la rentabilidad. Rentabilidad de los capitales propios.
9	Análisis de la liquidez y del endeudamiento y sus especificidades en las empresas del sector de hostelería y turismo. Fondo de maniobra. Evaluación de los sistemas de cobro y pago Valoración de los ratios de liquidez. Análisis del endeudamiento.
10	Evaluación de la estructura financiera de las empresas de hostelería y turismo: Determinación de la inversión necesaria según tipo de empresa. Relación óptima entre recursos propios y ajenos.
11	Evaluación de inversiones en el sector de hostelería y turismo. Tipos de inversión más usuales. Métodos para evaluar inversiones según cada tipo de empresa: «Pay-back», V.A.N., T.I.R.
12	La organización en las empresas y entidades de hostelería y turismo. Relación con otras funciones gerenciales. Patrones básicos de departamentalización tradicional. Estructura y cultura organizativas eficaces.

Número de tema	Título del tema
13	La profesionalidad en Hostelería y turismo: Análisis comparativo de las competencias profesionales. Análisis de los conocimientos, habilidades cognitivas, destrezas y actitudes más significativos. Principios deontológicos característicos en el marco de cada subsector.
14	Estadística descriptiva y análisis estadístico en hostelería y turismo. Técnicas y tipos de análisis estadísticos. Aplicaciones.
15	El fenómeno turístico. Valoración del hecho turístico desde la perspectiva de sus efectos económicos, culturales, socio-políticos y medioambientales. Dinámica de los flujos turísticos. Previsiones de la evolución futura del fenómeno turístico.
16	Mercado turístico y proceso global de prestación de servicios de esta naturaleza: Caracterización de la oferta turística. Caracterización y motivaciones de la demanda turística internacional y española. Proceso global de creación y prestación de los servicios turísticos en función de sus fases.
17	Marketing turístico. Diferenciación del marketing de productos del marketing de servicios. Justificación de las fases de conceptualización, estructuración, comercialización y prestación en la creación de un servicio. Aplicación en hostelería y turismo.
18	La aplicación del sistema de «servucción» a las empresas y entidades de hostelería y turismo: Justificación de la aplicación del sistema de «servucción» en las empresas y entidades de servicios.
19	Planificación estratégica y plan de marketing en las empresas de hostelería y turismo: Justificación de la utilidad del plan de marketing. Peculiaridades del plan de marketing según el tipo de empresa o entidad del sector.
20	Marketing operacional y marketing «mix» en el sector de hostelería y turismo: Definición de marketing operacional y caracterización de las variables. Instrumentos de comunicación según tipo de empresa o producto del sector.
21	Gestión y control de calidad en las empresas de hostelería y turismo. Sistemas aplicables en el sector. Peculiaridades de la gestión integral de la calidad en las empresas y entidades del sector. Relación entre calidad de servicios propios y ajenos y satisfacción del cliente.
22	El marketing interno en las empresas de hostelería y turismo. Plan de marketing interno. Utilidad de los manuales de empresa.
23	El subsector de restauración gastronómica: Estimación del peso económico actual y previsiblemente futuro en España y en la Unión Europea. Análisis de la evolución y tendencias en la oferta y demanda. Oferta y demanda de empleo en España. Clasificación de los establecimientos de acuerdo con sus características, procesos básicos, ofertas, clientela y normativa aplicable.
24	El subsector de industrias de pastelería y panadería artesanales: Estimación del peso económico actual y previsiblemente futuro en España y en la Unión Europea. Análisis de la evolución y tendencias en la oferta y demanda. Oferta y demanda de empleo en España. Clasificación de los establecimientos del subsector de acuerdo con sus características, procesos básicos, ofertas, clientela y normativa aplicable.

Número de tema	Título del tema
25	Procesos y estructuras de los establecimientos y/o áreas de restauración. Procesos de elaboración y/o servicio de elaboraciones culinarias y bebidas. Instalaciones, equipos y maquinaria. Comparación de establecimientos de restauración gastronómica comercial y colectiva. Instrumentos de control de calidad.
26	Procesos en los establecimientos de pastelería y/o panadería artesanales. Procesos de elaboración de productos de pastelería, heladería y panadería artesanales. Instalaciones, equipos y maquinaria. Comparación de establecimientos de pastelería y panadería artesanales. Instrumentos de control de calidad.
27	Investigación de mercados en los sectores de la Hostelería y Turismo. Importancia como instrumento de planificación. Selección y segmentación del mercado, métodos y técnicas. Fuentes de información de Hostelería y Turismo. Métodos de obtención de información.
28	Oferta de servicios en empresas de restauración gastronómica y de pastelería y panadería artesanales: Definición de un concepto empresarial. Definición de públicos objetivos en estos subsectores. Definición de ofertas de servicios.
29	Composición, adaptación y aspecto físico de ofertas gastronómicas. Tendencias alimentarias en las sociedades occidentales. Análisis comparativo de menús, cartas y otras ofertas gastronómicas. Elaboración y adaptación de ofertas gastronómicas. Sistemas de rotación. Presentación de los distintos tipos de ofertas gastronómicas. Aplicación de las técnicas de «merchandising».
30	Alimentación y nutrición: Grupos de alimentos y su caracterización. Principios inmediatos. Composición nutricional y calórica de los alimentos. Estados carenciales del organismo.
31	Nutrición y dietética: Relación entre grupos de alimentos, nutrientes que los componen y necesidades energéticas, funcionales y estructurales del organismo humano. Aplicación de los principios dietéticos en la elaboración de ofertas gastronómicas. Elaboración de dietas según colectivos.
32	Gastronomía española: Evolución y tendencias actuales. Tradiciones culinarias. Principales productos y elaboraciones por zonas.
33	Los vinos españoles. Geografía vinícola. Denominaciones de origen. Metodología para el análisis sensorial de los vinos.
34	Gestión y control de almacenes de alimentos y bebidas: Métodos utilizados para identificar necesidades de aprovisionamiento de géneros culinarios y bebidas y efectuar solicitudes de compra. Sistemas y procesos de recepción de géneros, almacenamiento, distribución interna, y control y valoración de inventarios de géneros culinarios y bebidas.
35	Evaluación de costes, consumos y productividad en las empresas de restauración gastronómica y de pastelería y panadería artesanales. Estructura de costes y margen bruto. Métodos para la determinación de costes. Métodos para la determinación, imputación, control y evaluación de consumos. Análisis de niveles de productividad en estos establecimientos.
36	Precios y control de ventas en los subsectores de restauración gastronómica y pastelería y panadería artesanales: Política de precios como variable del marketing operacional. Técnicas para la asignación de precios a los distintos componentes de las ofertas gastronómicas. Métodos para evaluar las ventas.

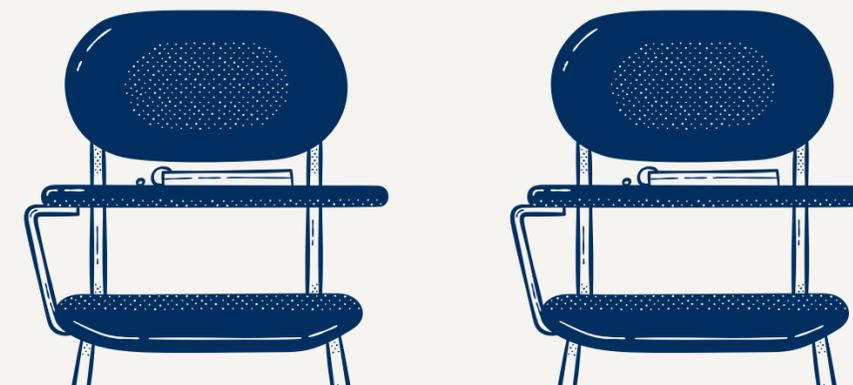
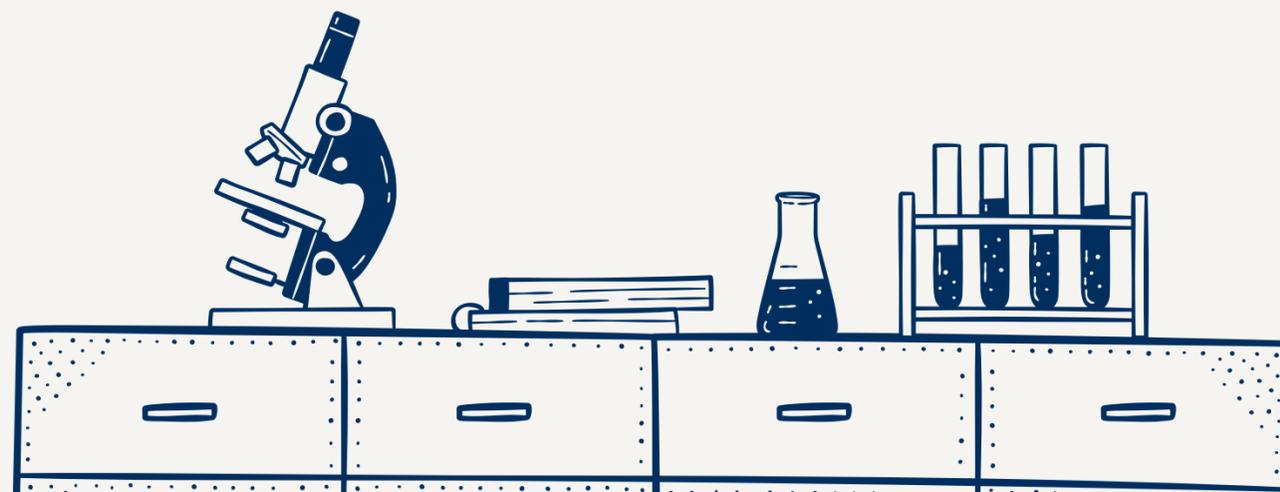
Número de tema	Título del tema
37	El subsector de alojamiento: Estimación del peso económico actual y previsiblemente futuro en España y en la Unión Europea. Análisis de la evolución y tendencias en la oferta y demanda. Oferta y demanda de empleo en España. Clasificación de los establecimientos de acuerdo con sus características generales, tipo de oferta, clientela y normativa aplicable.
38	Procesos y estructuras en las empresas y áreas de alojamiento. Procesos de prestación del servicio. Comparación de tipos e instalaciones de alojamiento turístico y no turístico. Instrumentos de control de calidad.
39	Ofertas de servicios de alojamiento: Definición de un concepto empresarial. Definición de públicos objetivos en este subsector. Definición de ofertas de servicios de alojamiento.
40	Técnicas y procedimientos económico-administrativos que se derivan de la entrada, estancia y salida de huéspedes. Fases. Métodos de obtención, archivo y difusión de la información. Sistemas y procedimientos de facturación, control económico y cobro. Operaciones con moneda extranjera y cheques de viajero.
41	Servicios y venta en el departamento de recepción. Servicios de recepción, conserjería y comunicaciones. Sistemas de reservas de alojamiento. Análisis de la información de gestión de reservas. La gestión de reservas como instrumento de comercialización. Legislación europea y española sobre protección de usuarios de servicios en un alojamiento.
42	Evaluación de costes y asignación de precios en alojamientos turísticos y no turísticos: Clasificación de los costes. Cálculo de costes. Cálculo de precios de venta. Determinación de desviaciones, análisis de causas y efectos, y propuesta de soluciones.
43	Gestión de la seguridad en los alojamientos. Plan de seguridad. Riesgos. Sistemas y equipos. Legislación europea y española en materia de seguridad en los alojamientos. Coberturas de seguro privado que pueden garantizarse en el ámbito de los alojamientos.
44	El subsector de intermediación de servicios turísticos y de viajes. Evolución de los servicios que prestan las agencias de viajes a sus clientes. Estimación del peso económico actual y previsiblemente futuro en España y en la Unión Europea. Análisis de la evolución y tendencias en la oferta y demanda nacional e internacional. Empleo en España. Definición, evolución histórica y clasificación de las agencias.
45	Procesos y estructuras en las agencias de viajes. Proceso de prestación del servicio de intermediación. Relaciones externas con otras empresas, entidades y profesionales. Comparación de los tipos de agencias de viajes.
46	Medios de transporte y construcción de tarifas. Análisis comparativo de las principales modalidades y medios de transporte. Legislación europea y española sobre medios de transporte y tarifas. Manejo de soportes informativos y la determinación y reconstrucción de tarifas según medios de transporte.
47	Gestión de reservas y emisión de documentos acreditativos de derechos de uso de servicios en agencias de viajes. Procedimientos, técnicas y datos necesarios. Fuentes de información interna y externa y medios de comunicación utilizados. Tipos de documentos acreditativos del derecho de uso de los servicios vendidos por intermediación. Normas y procedimientos para su emisión y reemisión.
48	Organización, operación y control de conjuntos complejos de servicios turísticos. Definición de un concepto empresarial en el subsector de agencias de viajes. Programación a la oferta y a la demanda. Definición de públicos objetivos. Fases y procedimientos para la estructuración, organización, operación y control de viajes combinados o eventos. Instrumentos de control de calidad.

Número de tema	Título del tema
49	Atención al cliente, venta directa y negociación con proveedores en hostelería y turismo. Habilidades sociales, técnicas de comunicación, técnicas de protocolo e imagen personal y técnicas de venta según tipologías de situaciones y de clientes. Técnicas y procesos de negociación con proveedores de servicios.
50	Sistemas y procedimientos derivados de las relaciones económicas con clientes y proveedores, y de gestión de registros, almacenamiento, reposición y control de existencias en las agencias de viajes. Legislación europea y española sobre protección de usuarios de servicios prestados por agencia de viajes.
51	Evaluación de costes en agencias de viajes. Métodos para el cálculo de costes. Métodos para la determinación de desviaciones, análisis de causas y efectos, y propuesta de soluciones.
52	Recursos y planificación territorial de la oferta turística. Técnicas para la evaluación de los recursos turísticos del entorno. Técnicas para la elaboración de inventarios turísticos. Normas urbanísticas y de ordenación turística como instrumentos para la protección del medio natural y cultural, y de la propia actividad turística.
53	Creación y desarrollo de productos turísticos locales. Análisis comparativo y caracterización de los diferentes tipos de productos turísticos locales. Definición de públicos objetivos para este tipo de productos. Definición, redefinición y desarrollo de productos turísticos locales. Ciclo de vida de un producto turístico. Viabilidad de productos turísticos.
54	La actividad de asistencia y guía a grupos turísticos. Modalidades. Desarrollo de la actividad. Actividades complementarias. Relaciones de los profesionales de la asistencia a grupos turísticos con las empresas, entidades y otros profesionales del sector.
55	Programación de itinerarios turísticos. Identificación y análisis comparativo de las fuentes de información turística más relevantes para la confección de itinerarios. Viabilidad de los distintos recursos turísticos del entorno a efectos de programar itinerarios. Técnicas de programación de itinerarios turísticos.
56	Técnicas de asistencia, animación y comunicación aplicadas a la actividad de asistencia y guía de grupos turísticos. Comportamientos colectivos e individuales en el marco de los grupos turísticos. Técnicas de dinámica y animación de grupos en función de las fases y situaciones más características que se dan en el desarrollo de un viaje.
57	Aeropuertos, puertos, estaciones y derechos de viajeros. Análisis comparativo desde el punto de vista de su estructura, servicios y trámites. Normativa internacional y española sobre viajeros en tránsito, trámites aduaneros, divisas y derechos de viajeros. Coberturas de los seguros de viajes de su normativa reguladora. Servicios que prestan consulados y embajadas a los viajeros.
58	Servicios y entidades de información turística: Su justificación como servicio imprescindible en el mercado turístico actual. Tipos de entidades que prestan servicios de información turística. Relaciones externas con otras entidades. Estructuras organizativas y funcionales.
59	Gestión de la información en entidades de información turística. Fuentes de información turística. Procedimientos para la gestión de la información turística. Análisis y evaluación de las necesidades de información, atención y resolución de quejas y reclamaciones de los usuarios.
60	España como destino y producto turístico. Análisis comparativo y caracterización de los principales destinos y productos turísticos del mercado español. Evaluación de las potencialidades turísticas, previsible evolución, oportunidades y amenazas.

Número de tema	Título del tema
61	Destinos y productos turísticos internacionales. Análisis comparativo y caracterización de los principales destinos y productos turísticos del mercado internacional. Evaluación de las potencialidades turísticas, previsible evolución, oportunidades y amenazas de los principales destinos y productos turísticos internacionales analizados.
62	Gestión de pequeñas empresas o instituciones de actividades de tiempo libre y socioeducativas. Características específicas. Justificación de un modelo de organización. Constitución, puesta en marcha y desarrollo.
63	Ocio y tiempo libre en la sociedad europea actual. Estimación de la importancia del ocio en la sociedad europea actual. Justificación de las demandas y necesidades de ocio y tiempo libre en función de distintos colectivos.
64	El animador: Modelos y situaciones de trabajo. Proceso y métodos de intervención. La animación como educación no formal.
65	Diseño y promoción de programas de animación turística. Elementos para la organización y funciones de un departamento de animación. Recursos de animación.
66	Actividades físicas y deportivas más usuales en la animación turística. El juego como elemento dinamizador. Adaptación de juegos y actividades deportivo/recreativas a distintos colectivos.
67	Planificación y organización de veladas y espectáculos para la animación turística. Adaptación a distintos colectivos. Instrumentos de control.

TEMPORALIZACIÓN

S	M	T	W	T	F	S
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28				



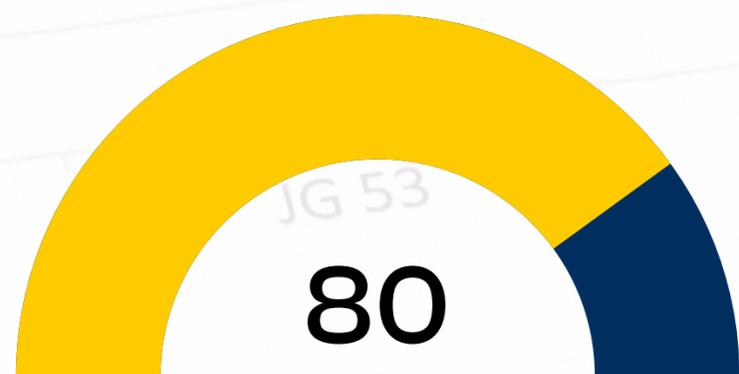
DÍA/MES		PLANIFICACIÓN 1ª PRUEBA TEMARIO Y SUPUESTOS PRÁCTICOS	PLANIFICACIÓN 2ª PRUEBA PROGRAMACIÓN Y UNIDADES
6	Sept	PRESENTACIÓN-INICIO de CURSO	Criterios de calificación de convocatorias años anteriores FAMILIA PROFESIONAL MÓDULOS
13		Temas 1 y 2	
20		Tema 3	
27		Tema 4	
4	Oct	Tema 5	<u>PROGRAMACIÓN:</u> INTRODUCCIÓN JUSTIFICACIÓN CONTEXTO
11		Tema 6	
18		Tema 7	
25		Tema 8	
1	Nov	Tema 9	<u>PROGRAMACIÓN:</u> OBJETIVOS CONTENIDOS METODOLOGÍA
8		Tema 10	
15		Tema 11	
22		Temas 12 y 13	
29		Temas 14 y 27	
6	Dic	Temas 15 y 16	<u>PROGRAMACIÓN:</u> EVALUACIÓN DIVERSIDAD CURRICULAR
13		Temas 17 y 18	
20		Temas 19 y 20	
27		Temas 21 y 22	
3	Enero	Vacaciones Navidad	Exposiciones orales <i>(comenzaremos a realizar las exposiciones orales en clase)</i> <u>UNIDAD:</u> MODELOS DE FICHAS PARA LA UNIDAD
10		Temas 23 y 24	
17		Temas 25 y 26	
24		Temas 28 y 29	
31		Temas 30 y 31	

7	Feb	Temas 32 y 33	ALOJAMIENTOS	UNIDAD: PLANIFICACIÓN-CONSTRUCCIÓN DE LA UNIDAD
14		Temas 34 y 35		
21		Temas 36 y 37		
28		Temas 38 y 39		
7	Marzo	Temas 40 y 41	AGENCIAS VIAJES	UNIDAD: MODELO DE FICHAS PARA LAS ACTIVIDADES
14		Temas 42 y 43		
21		Temas 44 y 45		
28		Temas 46 y 47		
4	Abril	Temas 48 y 49	GUIAS, INF, ASIST TURISTICA	UNIDAD: ABP, PLIPPED CLASSROOM, GAMIFICACIÓN, APRENDIZAJE COOPERATIVO, RÚBRICAS, etc.
11		Temas 50 y 51		
18		Temas 52 y 53		
25		Temas 54 y 55		
2	Mayo	Temas 56 y 57	ANIMACIÓN TURÍSTICA	Exposiciones orales en clase
9		Temas 58 y 59		
16		Temas 60 y 61		
23		Temas 62 y 63		
30		Temas 64 y 65	EXAMENES PRÁCTICOS ÚLTIMAS CONVOCATORIAS	PROGRAMACIÓN y/o UNIDAD DIDÁCTICA
6	Junio	Temas 66 y 67		
13		Actualización Temas 15, 23, 24, 37 y 44		
20		Última clase de repaso general		
27		Exposiciones orales UNIDAD DIDÁCTICA		

Resultados en la anterior convocatoria en nuestro centro



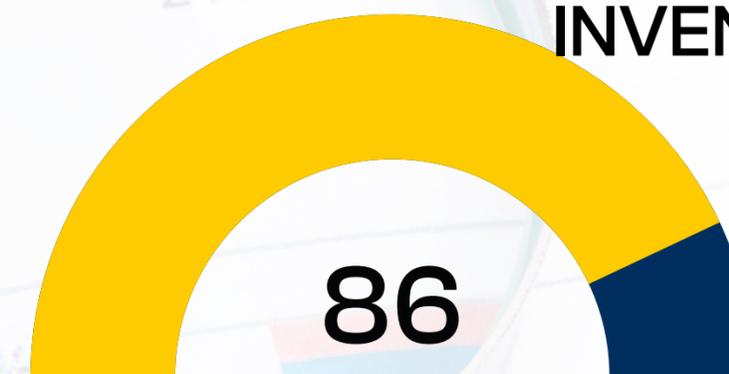
INVENTADO



% de alumnos aprobados



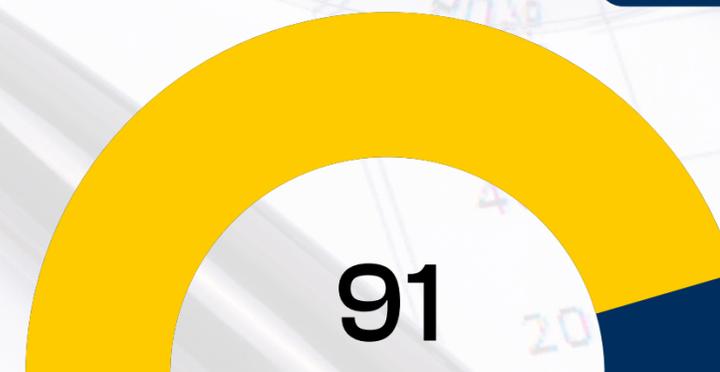
Plazas obtenidas



% satisfacción con los preparadores



% plena satisfacción con el centro



% de alumnos que recomiendan nuestro centro

MODALIDADES

Una clase semanal de 6 horas, que permanecerá grabada durante 7 días para que puedas visualizarla en otro momento.

PRESENCIAL

- 6 horas de clase semanales
- Acceso al campus AulaTecnos (mensajería, tutorías virtuales, chat, foros, descarga de material, etc.)
- Posibilidad de acceder a la clase online en caso de no poder asistir de forma presencial.
- Comunicación continua con los preparadores a través del campus virtual.

ONLINE

- 6 horas de clase semanales en directo por videoconferencia.
- Acceso al campus AulaTecnos (mensajería, tutorías virtuales, chat, foros, descarga de material, etc.)
- La preparación on-line se lleva a cabo a través de la plataforma de videoconferencia, así como de la plataforma educativa AulaTecnos.
- Comunicación continua con los preparadores a través del campus virtual.

Preparación Online

Nuestro método Online está basado en la virtualización del aula a través de un sistema de plataforma de videoconferencia con una arquitectura tecnológica muy avanzada. El alumnado accede al aula como lo haría un alumno presencial, pero sin moverse de casa.

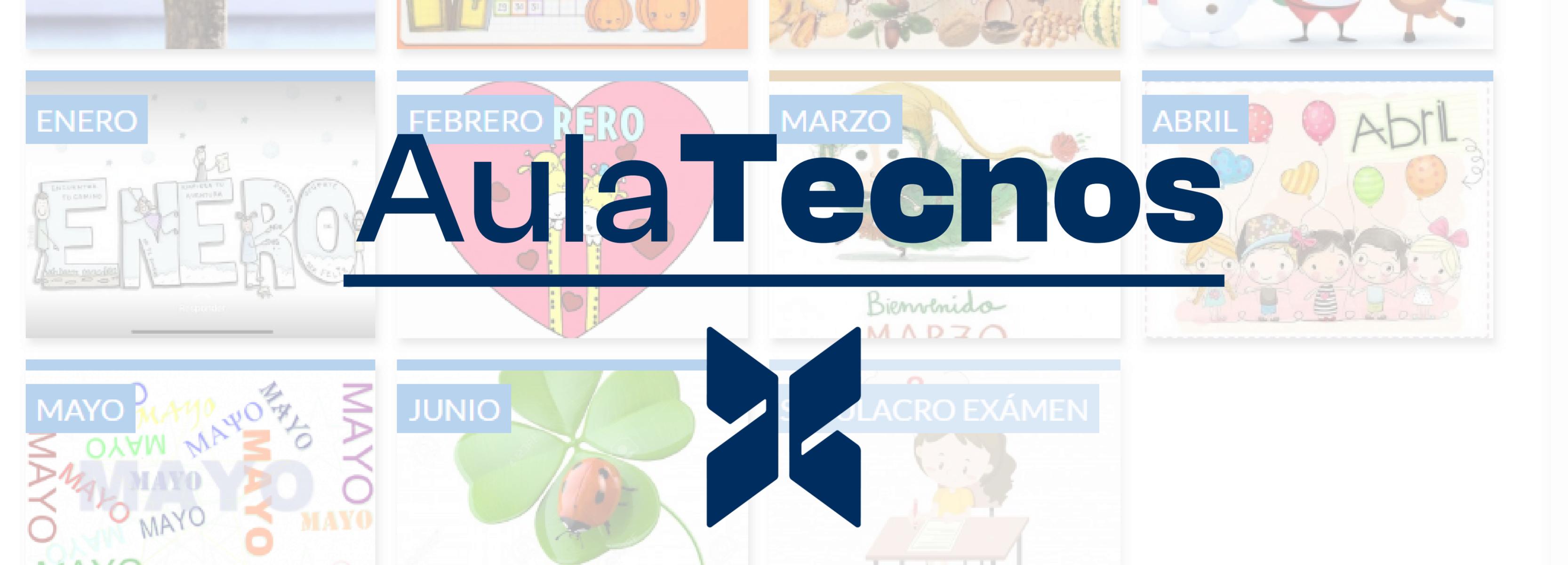


TecnosZubia
OPOSICIONES

Sencillo

Donde Quieras

Multiplataforma



Aula Tecnos

AulaTecnos es el aula virtual de Tecnoszubia. Centro de Estudios Tecnoszubia pretende usar de manera intensiva las nuevas tecnologías para que con el apoyo del equipo técnico se convierta en una ventaja con respecto al resto de aspirantes. En todo momento el personal del Centro estará accesible para ayudar a los alumnos que tuvieran más dificultad con el uso de las TIC.

Precio matrícula

150€

Si te matriculas antes del 30 de junio, las tarifas de las mensualidades son las siguientes:

	Nuevos Alumnos	Antiguos Alumnos
Precio mensualidad	180€ 170€	150€ 140€

Si te matriculas después del 30 de junio, el precio de la mensualidad varía en función del mes de incorporación, según la siguiente tabla:

Si comienzas en:	Nuevos Alumnos	Antiguos Alumnos
Julio-septiembre	180€	150€
Noviembre	190€	160€
Diciembre	200€	170€
Enero	210€	180€
Marzo	240€	210€
Abril	280€	250€

“

Tu opción de futuro



TecnosZubia
OPOSICIONES

ENCUENTRANOS EN



FACEBOOK



INSTAGRAM



YOUTUBE

**Siempre a tu disposición para
resolver tus dudas en**



958 890 387

hola@tecnoszubia.es

696 262 694