TecnosZubia
OPOSICIONES

GUÍA DOCENTE

Curso 2025/2026

Organización y Gestión Comercial

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

Revisión 25/03

ÍNDICE

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

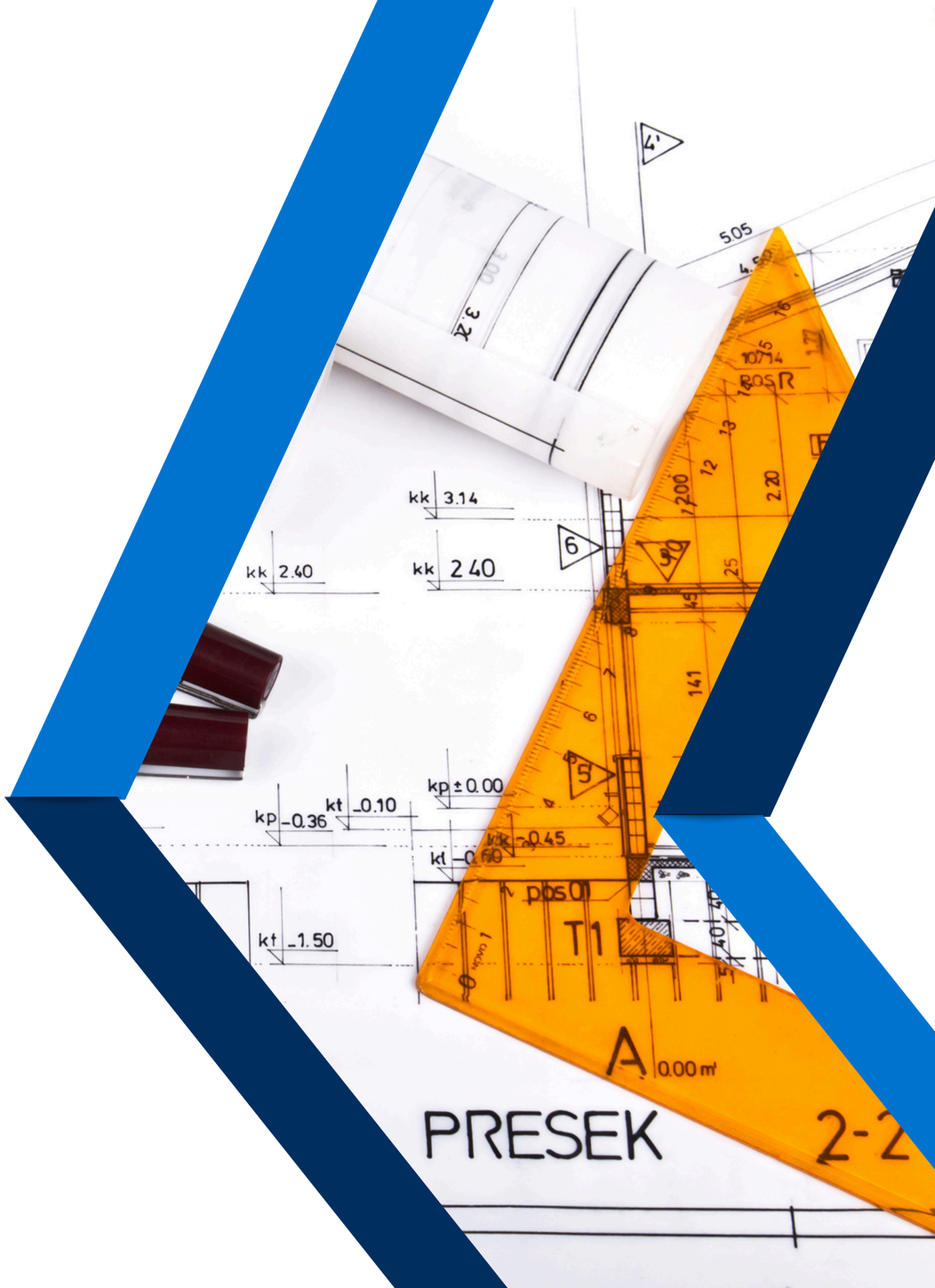
10 Precios

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

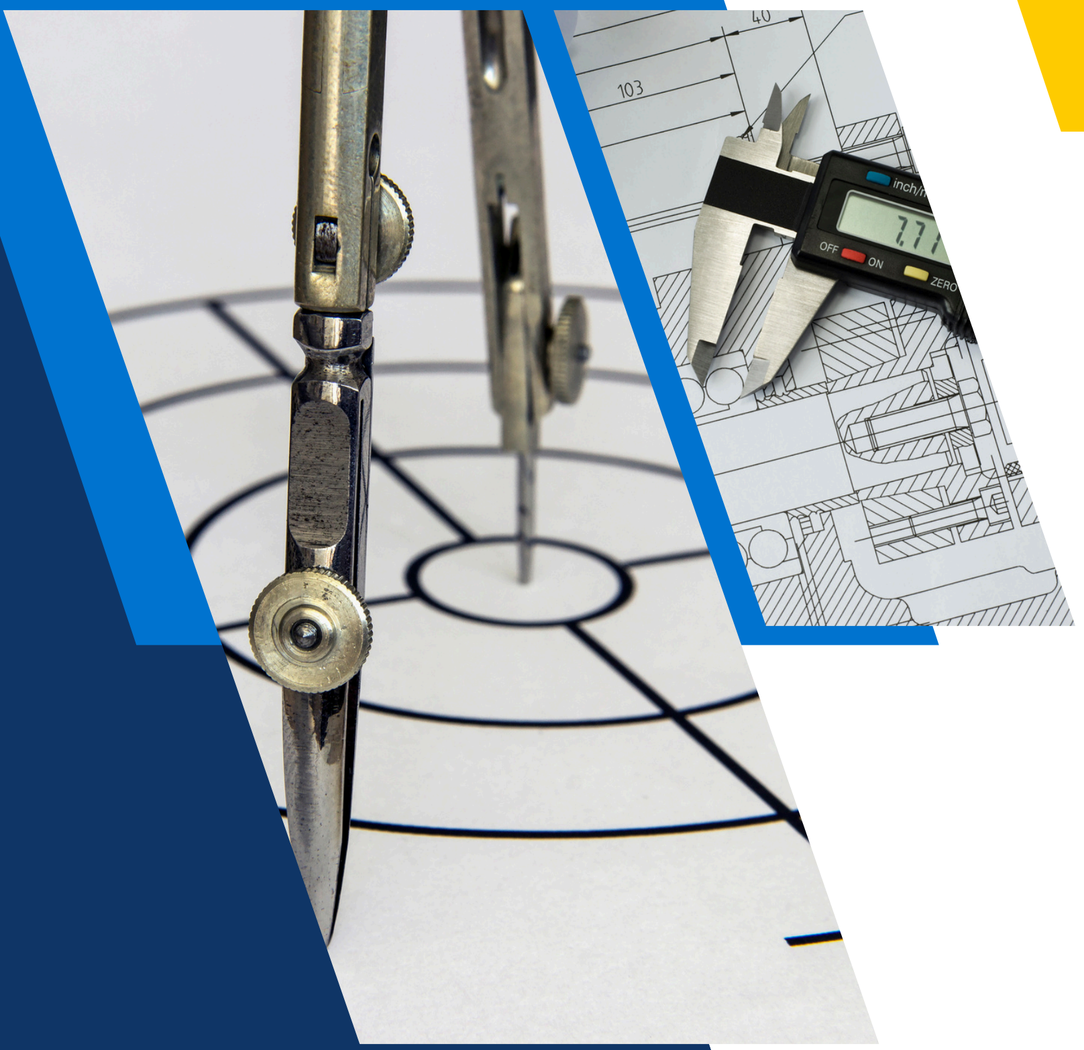
INTRODUCCIÓN

Este curso capacita al alumnado para afrontar con garantías el acceso a la función pública en la especialidad de Profesor en Organización y Gestión Comercial, 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 >>> Online
- PREPARADORA >>> David Fernández, María Herrera, Pablo Belmonte
- GRUPOS >>> Jueves de 16 H a 22 H



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



¿Qué formación necesito para poder acceder al concurso oposición?

Los requisitos para acceder al concurso oposición son: Doctor, Licenciado, Ingeniero, Arquitecto o Título de Grado correspondiente.

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

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

Profesorado

David Fernández
Profesor de OGC

Máster en Marketing y Comportamiento del consumidor (Universidad de Granada, 2021).
Grado en Marketing e Investigación de Mercados (2010-14)
Funcionario de Carrera como Profesor de Enseñanza Secundaria, Especialidad Procesos Comerciales desde el año 2021.
Jefe de Departamento Comercio y Marketing (IES Ángel Ganivet, 2024-Actualmente).
Miembro del tribunal de oposición (2024)

María Herrera
Profesora de OGC

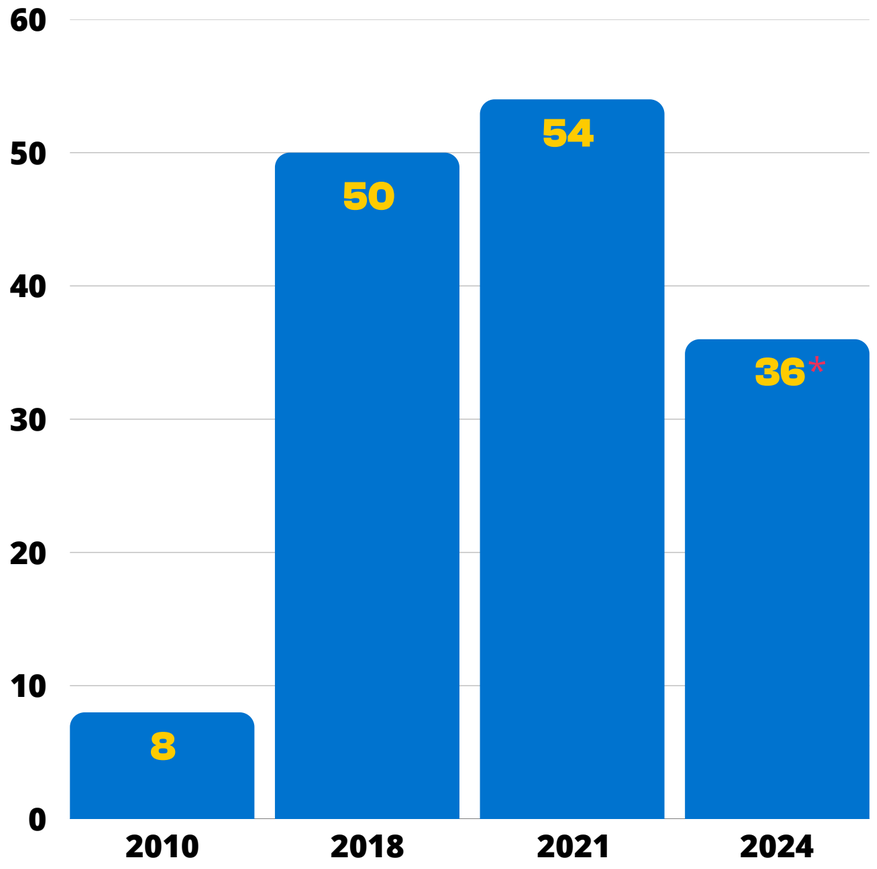
Grado en Economía (Universidad de Granada, 2013-2017).
Máster en Economía y Organización de Empresas (2012/2013).
Licenciatura en Ciencias del Trabajo (Universidad de Granada, 2010-2012).
Diplomatura en Turismo (Universidad de Granada, 2007-2010).

Pablo Belmonte
Profesor de OGC

Master Universitario en formación del Profesorado de Secundaria y FP – especialidad Economía.
Universidad de Granada –2019/2020
Graduado en Economía, Universidad de Granada – 2014/2018

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

DATOS DE LA ESPECIALIDAD



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

*Las plazas convocadas para el año 2024 corresponden a la convocatoria extraordinaria de Estabilización

Plazas convocadas en años anteriores

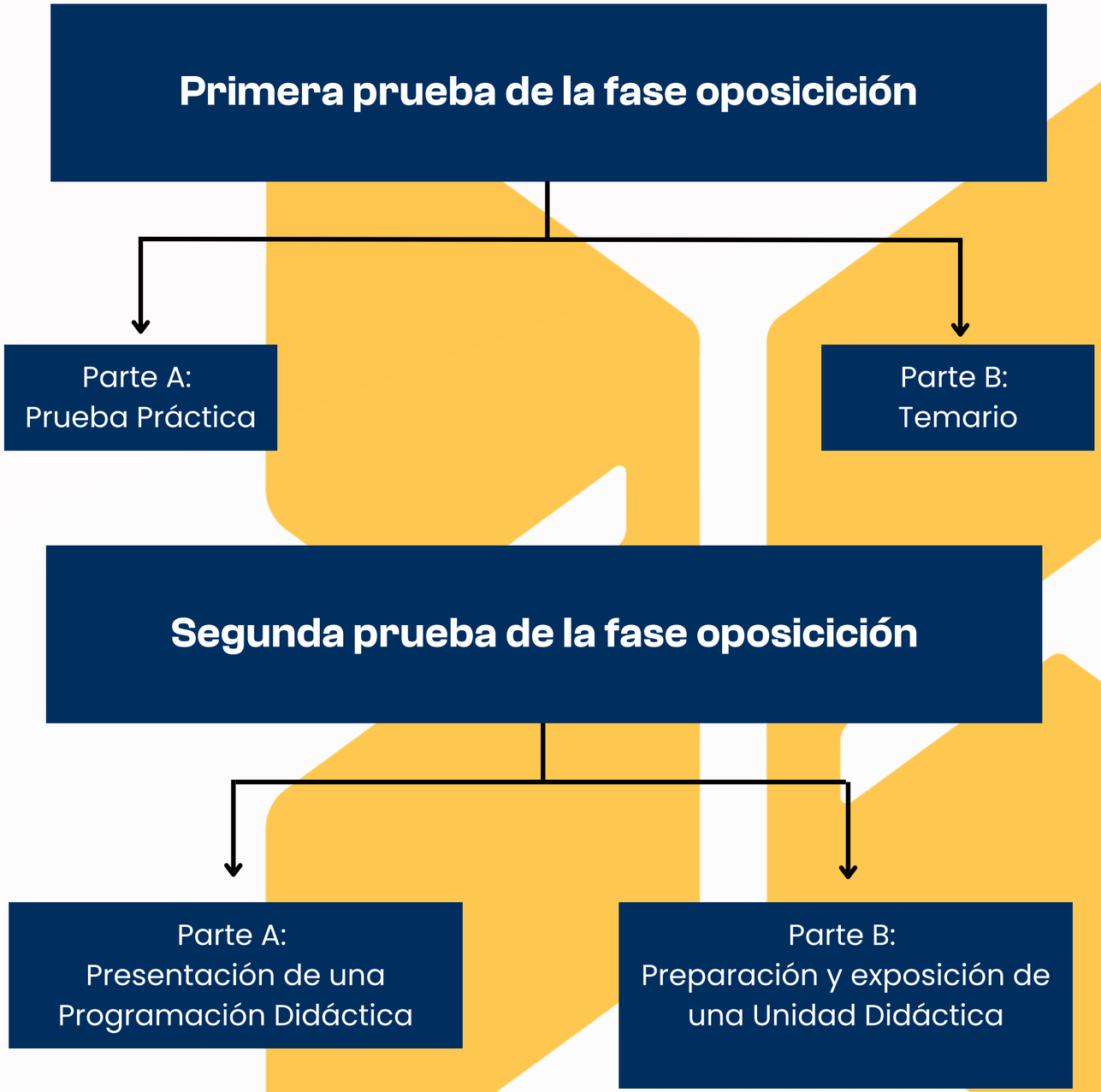
Sueldo de un Profesor de Secundaria

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

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 nº 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."



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

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:

Experiencia Docente Previa

Máximo 5 puntos y 5 años

Formación Académica

Máximo 5 puntos

Otros Méritos

Máximo 2 puntos

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

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

Temario

Número de tema	Título del tema
1	El objeto de la Economía. Economía y Economía Política. Economía y otras Ciencias Sociales: Relaciones y aportaciones recíprocas.
2	Microeconomía. Oferta y demanda. La teoría de la utilidad y de la demanda. La teoría de la producción y de los costes.
3	Análisis de las variables macroeconómicas. Interpretación de la Balanza de Pagos. Aplicación a estudios comerciales. Normativa aplicable.
4	Sectores económicos. Situación del comercio y del transporte en el sector servicios. Interdependencia sectorial.
5	Análisis del mercado y el entorno. Selección y segmentación del mercado. Métodos y técnicas.
6	La investigación de mercados. Variables. Planificación. Fuentes de información. Métodos de obtención de información. Sistema de información de mercados.
7	Análisis y tratamiento estadístico de la información. Teoría del muestreo. Técnicas de análisis de datos. Aplicación de la probabilidad. Utilización de aplicaciones informáticas.
8	La estadística descriptiva. Curva de ajuste. Teoría de la correlación. Las series en el tiempo. Números índices. Utilización de aplicaciones informáticas.
9	El marketing en la empresa. Diferencias entre el marketing nacional y el marketing internacional. El marketing en los sistemas económicos. Funciones instrumentales del marketing.
10	Políticas de marketing nacional e internacional: Análisis de la política de producto. Estrategias. Análisis de la cartera de productos. Utilización de aplicaciones informáticas.
11	Políticas de marketing nacional e internacional: Análisis de la política de precios. Estrategias. Utilización de aplicaciones informáticas.
12	Políticas de marketing nacional e internacional: Análisis de la política de distribución. Estrategias. Utilización de aplicaciones informáticas.

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

Temario

Número de tema	Título del tema
13	Políticas de marketing nacional e internacional: Análisis de la política de Comunicación. La promoción de ventas. La publicidad. Las relaciones públicas. Utilización de aplicaciones informáticas.
14	Planificación, organización y control de la estrategia de marketing nacional e internacional. Utilización de aplicaciones informáticas.
15	Sistemas de organización, gestión y tratamiento de la información. Utilización de aplicaciones informáticas.
16	El proceso de compra. Selección de proveedores. Gestión de la documentación que originan las compras. Aplicación de procedimientos de control.
17	El contrato de compraventa. Clausulado. Análisis de la normativa reguladora. Elaboración de contratos de compraventa.
18	Planificación del sistema de ventas. Elaboración de planes de ventas. Organización del equipo de ventas. Técnicas de dirección de grupos. Control del proceso de ventas. Psicología aplicada a la venta.
19	El terminal punto de venta. El Scaner. Sistemas de códigos de barras. Los medios de pago electrónicos.
20	Análisis del proceso de comunicación. Tipos de comunicación. Técnicas que favorecen la comunicación. Aplicación de las nuevas tecnologías en el proceso de comunicación.
21	Concepto y elementos de la negociación. Estrategias de negociación. Análisis del proceso de negociación comercial nacional e internacional. Aplicación de técnicas de venta a las operaciones de comercio nacional e internacional.
22	El servicio de atención al cliente en los procesos de compraventa. El servicio postventa. Tratamiento de las reclamaciones. Control de la calidad del servicio.
23	La empresa y el empresario. Criterios de clasificación. Análisis de las formas jurídicas de empresa.
24	Diseño de un proyecto empresarial. Estudio de la viabilidad. Trámites de constitución y puesta en marcha de la empresa, de acuerdo a la legislación vigente.

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

Temario

Número de tema	Título del tema
25	Gestión de recursos humanos. Selección del personal. Planes de formación. Sistemas de promoción e incentivos. Aplicaciones informáticas de gestión de recursos humanos.
26	Impuestos indirectos en las operaciones comerciales nacionales e internacionales. Declaración-Liquidación. Gestión de la documentación.
27	Impuestos directos que afectan a la empresa. Declaración-Liquidación. Gestión de la documentación.
28	La contabilidad en la empresa. Análisis del Plan General Contable de una empresa comercial. Utilización de aplicaciones informáticas.
29	Análisis económico y financiero del patrimonio de la empresa. Instrumentos de análisis.
30	Análisis de la legislación laboral. El contrato de trabajo y sus modalidades. Modificación, suspensión y extinción del contrato.
31	El sistema de la seguridad social en España. Seguridad Social: Inscripción, altas, bajas y variaciones. Análisis del contenido de la Ley General de la Seguridad Social. Entidades gestoras y colaboradoras.
32	El recibo de salario. Determinación de las bases de cotización. Devengos. Deducciones. Retenciones de IRPF. Gestión de la documentación. Aplicaciones informáticas para la gestión de nóminas.
33	La inspección de consumo. El inspector de consumo. Modalidades y motivación de la actuación inspectora. El procedimiento de toma de muestras.
34	Análisis de la legislación en materia de consumo. Sectores sujetos a inspección y la normativa aplicable a los productos alimenticios, industriales y servicios.
35	Entidades y organismos de protección al consumidor. Determinación de la competencia y ámbito de aplicación en materia de consumo de las administraciones públicas y entes privados.
36	Técnicas de inspección de consumo. Planificación y ejecución de las actuaciones. Métodos de inspección de consumo. Elaboración de actas e informes de actuaciones inspectoras.

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

Temario

Número de tema	Título del tema
37	Análisis de la legislación vigente relativa a infracciones y sanciones en materia de consumo. Tipología de fraudes e infracciones.
38	El servicio de atención/información al consumidor/usuario en las entidades y organismos de protección al consumidor. Gestión de consultas/reclamaciones. Tramitación de reclamaciones. Análisis del procedimiento de mediación/arbitraje. Control de la calidad del servicio.
39	Diseño de planes formativos y campañas de información en materia de consumo. La programación de actividades. Difusión de la información/formación. Técnicas de evaluación.
40	Análisis del entorno internacional en la actividad económica. Competencia internacional. Entorno propio de la empresa.
41	Análisis de las organizaciones internacionales en el comercio. La política comercial de la Unión Europea y con el resto de países.
42	Investigación de mercados internacionales. Etapas. Fuentes de información. Métodos de investigación.
43	Formas de entrada en mercados internacionales. La exportación. Fabricación. Selección de formas de distribución.
44	La normativa reguladora de la contratación internacional. Reglas y usos uniformes del comercio internacional. Análisis de los INCOTERMS. Elaboración de contratos en comercio internacional.
45	Análisis de los regímenes administrativo y comercial en las operaciones importación/exportación e introducción/expedición. Gestión de la documentación.
46	Análisis del arancel de aduanas. Nomenclaturas arancelarias. Tipos de gravamen arancelario. Gestión de los contingentes y límites máximos arancelarios.
47	Determinación del origen de las mercancías. Criterios arancelarios. Modelos de certificados de origen. Gestión de la documentación. Normativa aplicable.
48	Determinación del valor en aduana. La declaración de valor en aduana. Gestión de la documentación.

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

Temario

Número de tema	Título del tema
49	Análisis de los regímenes aduaneros. Los destinos aduaneros. El Documento Unico Aduanero (DUA). Gestión de la documentación.
50	El seguro en el tránsito nacional/internacional de mercancías. Análisis de los tipos de pólizas. Aplicación de la legislación sobre el seguro.
51	El sistema financiero nacional e internacional. Intermediarios financieros. Tipología de los mercados financieros. Tendencias del sistema financiero.
52	Operaciones financieras de capitalización y actualización simple. Liquidación de cuentas corrientes. Elaboración de facturas de negociación.
53	Operaciones financieras de capitalización y actualización compuesta. Cálculo de rentas constantes, variables y fraccionadas.
54	El préstamo como fuente para financiar operaciones de compraventa. Sistemas de amortización.
55	Los empréstitos como fuente de financiación. Empréstitos normales clásicos. Empréstitos con características comerciales.
56	El mercado de divisas. Formación de los tipos de cambio en el mercado de divisas. Normativa reguladora del mercado de divisas. Euromercado. Aplicaciones informáticas en operaciones de divisas.
57	Análisis de los instrumentos de cobertura de riesgos financieros en operaciones comerciales. Aplicaciones informáticas en operaciones de gestión de riesgos.
58	Análisis de la financiación del comercio internacional. Normativa legal aplicable.
59	Análisis de los seguros de crédito a la exportación. Riesgos susceptibles de cobertura. Modalidades de la póliza. Normativa aplicable al seguro.
60	Procedimientos para financiar licitaciones o concursos internacionales. Normativa reguladora. Gestión de la documentación.

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

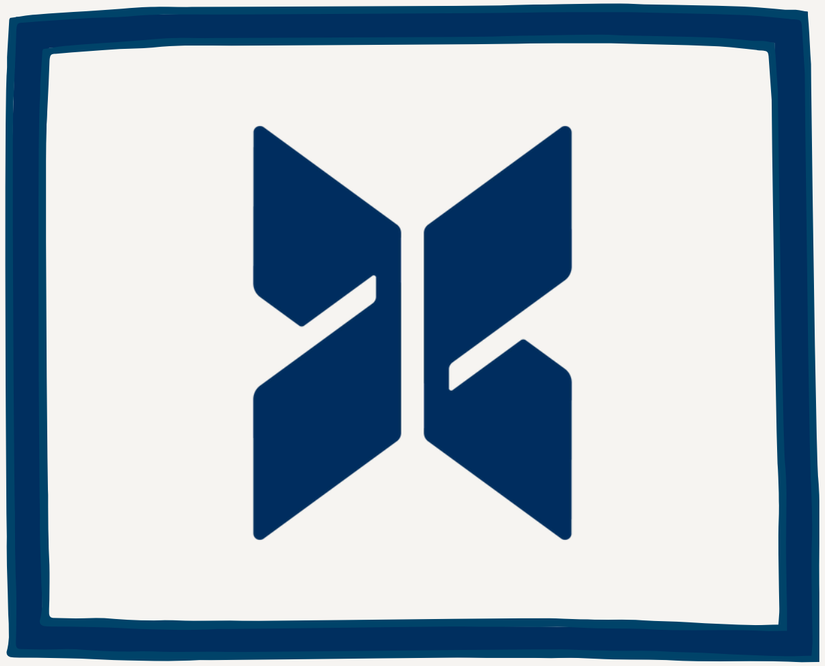
Temario

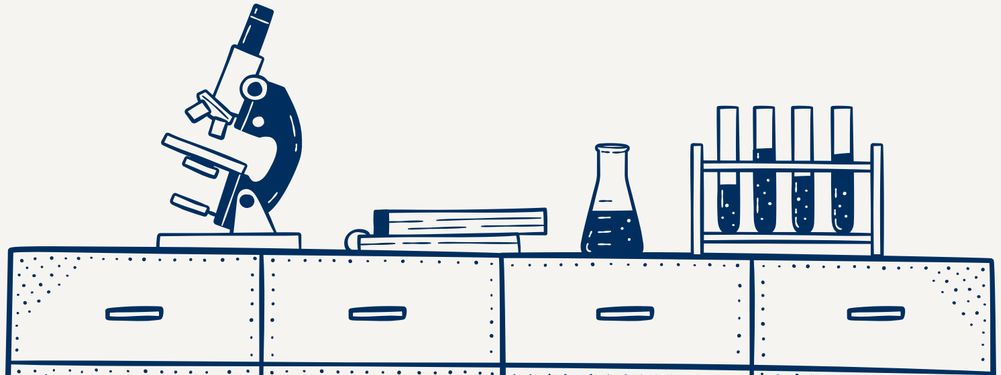
Número de tema	Título del tema
61	Los medios de pago internacionales: Análisis del crédito documentario. Normativa aplicable. Gestión de la documentación.
62	Los medios de pago internacionales: Análisis del cheque personal y bancario, la transferencia y la orden de pago simple y documentaria. Normativa aplicable. Gestión de la documentación.
63	Los medios de pago internacionales: Análisis de la remesa simple y documentaria. Normativa aplicable. Gestión de la documentación.
64	Análisis de las garantías bancarias en el comercio internacional. Modalidades. Normativa reguladora de las garantías bancarias.
65	Análisis de las ventajas comparativas en los distintos medios de transporte en las operaciones comerciales.
66	Aplicación de los modelos de distribución para la optimización de las rutas de transporte.
67	Organización del departamento de explotación y/o tráfico en las empresas de transporte terrestre. Determinación de los recursos humanos y materiales.
68	Análisis de los centros de información, distribución de cargas y estaciones de mercancías.
69	Análisis de la infraestructura necesaria para el servicio de transporte terrestre. Aplicación de la normativa.
70	Análisis de los factores que determinan el precio de venta del servicio de transporte. Sistemas de tarifas. Costes. Descuentos, márgenes y rappels.
71	Gestión de los servicios nacionales e internacionales del transporte terrestre. Aplicación de técnicas para el control de calidad del servicio de transporte terrestre.

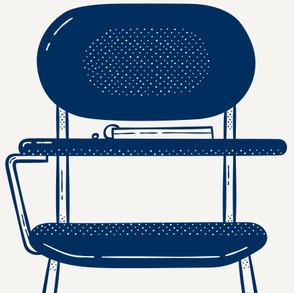
*Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad.

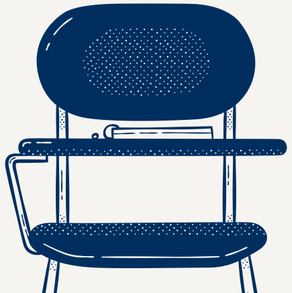
TEMPORALIZACIÓN

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				









MES	DÍA	Recuperación clase	BLOQUE	TEMAS	PRÁCTICA	DIDÁCTICA
Septiembre	4		MARKETING, COMPRAS Y VENTAS	T: 9,10 y 11	Producto y precio	Ideas previas FP
	11			T: 12 y 13	Distribución y comunicación	Ideas previas didáctica, normativa e índice
	18			T: 16 y 18	Compras y ventas	Justificación
	25			T: 14	Negociación proveedores + REPASO MES	Contextualización
				8		
Octubre	2		COMERCIO INTERNACIONAL	T: 44	INCOTERMS	Elementos curriculares 1
	9			T: 47	Origen de las mercancías e Intrastat	Elementos curriculares 2
	16			T: 46 y 48	Valor en aduana, DV1 y aranceles	Elementos curriculares 3
	23			T: 45 y 49	Valor estadístico y DUA	Temporalización 1
	30			T: 41	DUA + REPASO MES	Temporalización 2
				7		

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

MES	DÍA	Recuperación clase	BLOQUE	TEMAS	PRÁCTICA	DIDÁCTICA
Noviembre	6		MATEMÁTICAS FINANCIERAS	T: 52 y 53	Capitalización simple y compuesta	Metodología 1
	13			T: 54 y 55	Rentas	Metodología 2
	20			T: 40 y 43	Préstamos y empréstitos	Metodología 3
	27			T: 23 y 24	Inversiones (payback, VAN y TIR) + REPASO MES	Evaluación 1
				8	SIMULACRO 1	
Diciembre	4		ECONOMÍA	T: 1 y 2	Microeconomía y macroeconomía	Evaluación 2
	11			T: 3 y 4	Balanza de pagos	Evaluación 3
	18			T: 28 y 29	Contabilidad	Atención a la diversidad
	25	26		6	Punto muerto y PMM + REPASO MES	Desarrollo unidad didáctica
Enero	1	2	ESTADÍSTICA	T: 8	Estadística 1. Probabilidad, distribuciones e intervalos	Entrega de programaciones
	8			T: 5 y 7	Estadística 2. Muestreo	UT_Introducción y normativa
	15				Estadística 3. Segmentación (Belson y Chi-cuadrado)	UT_Contextualización
	22			T: 6 y 42	Estadística 4. Segmentación (Sonsquit & Morgan) y Números Índices Estadística 5. + REPASO MES	UT_Elementos curriculares 1

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

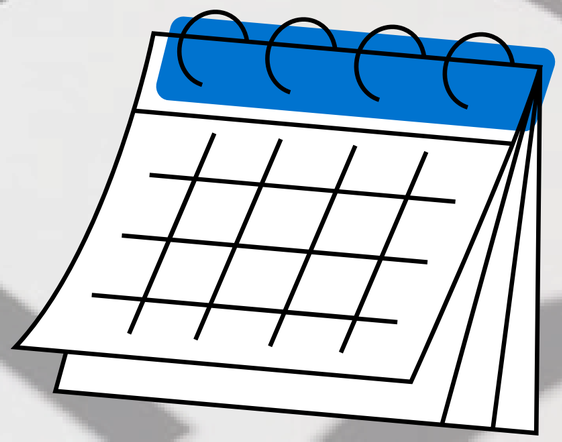
MES	DÍA	Recuperación clase	BLOQUE	TEMAS	PRÁCTICA	DIDÁCTICA
	29			5		UT_Metodología 1
Febrero	5		FINANCIACIÓN INTERNACIONAL Y MEDIOS DE PAGO	T: 50 y 51		UT_Metodología 2
	12			T: 56 y 57		UT_Evaluación 1
	19			T: 58 y 59		UT_Evaluación 1
	26			T: 61 y 62	Factoring, forfaiting, remesas y crédito documentario + REPASO MES	Entrega Unidades didácticas
				T: 63		
				9	SIMULACRO 2	
Marzo	5		TRANSPORTE	T: 65 y 66	Transporte 1	Preparación del discurso y defensa
	12			T: 67 y 68	Transporte 2	
	19			T: 69 y 70	Transporte 3	
	26			T: 71	Transporte 4 + REPASO MES	
				7		

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

MES	DÍA	Recuperación clase	BLOQUE	TEMAS	PRÁCTICA	DIDÁCTICA
Abril	2	7	REPASOS Y DEFENSAS	T: 19	Repaso 1. Marketing, compras y ventas	Dudas finales y entrega final de programaciones
	9			T: 17 y 22	Repaso 2. Comercio Internacional	
	16			T: 20 y 21	Repaso 3. Matemáticas Financieras	
	23			T: 60 y 64	Repaso 4. Economía	
	30			T: 15 y 25	Repaso 5. Estadística	
				9		
Mayo	7		REPASOS Y DEFENSAS	T: 30 y 31	Repaso 6. Financiación y Medios de pago	Defensas
	14				Repaso 7. Transporte	
	21			T: 32 y 33	Repaso 8. Marketing, compras y ventas.	
	28				Repaso 9. Comercio Internacional	
				4	SIMULACRO 3	

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

MES	DÍA	Recuperación clase	BLOQUE	TEMAS	PRÁCTICA	DIDÁCTICA
Junio	4		REPASOS Y DEFENSAS	T: 34 y 35	Repaso 10. Matemáticas financieras	Defensas
	11			T: 26 y 27	Repaso 11. Economía	
	18			T: 36 y 37	Repaso 12. Estadística.	
	25			T: 38 y 39	DEFENSAS	
				8		
Julio			Nº TOTAL	71		Defensas

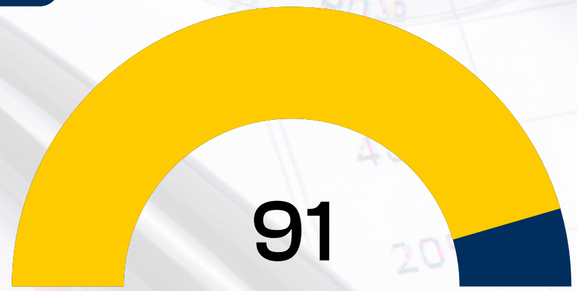


*Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad.

Resultados satisfacción en nuestro centro

% satisfacción con los preparadores

% plena satisfacción con el centro



% de alumnos que recomiendan nuestro centro

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

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.**

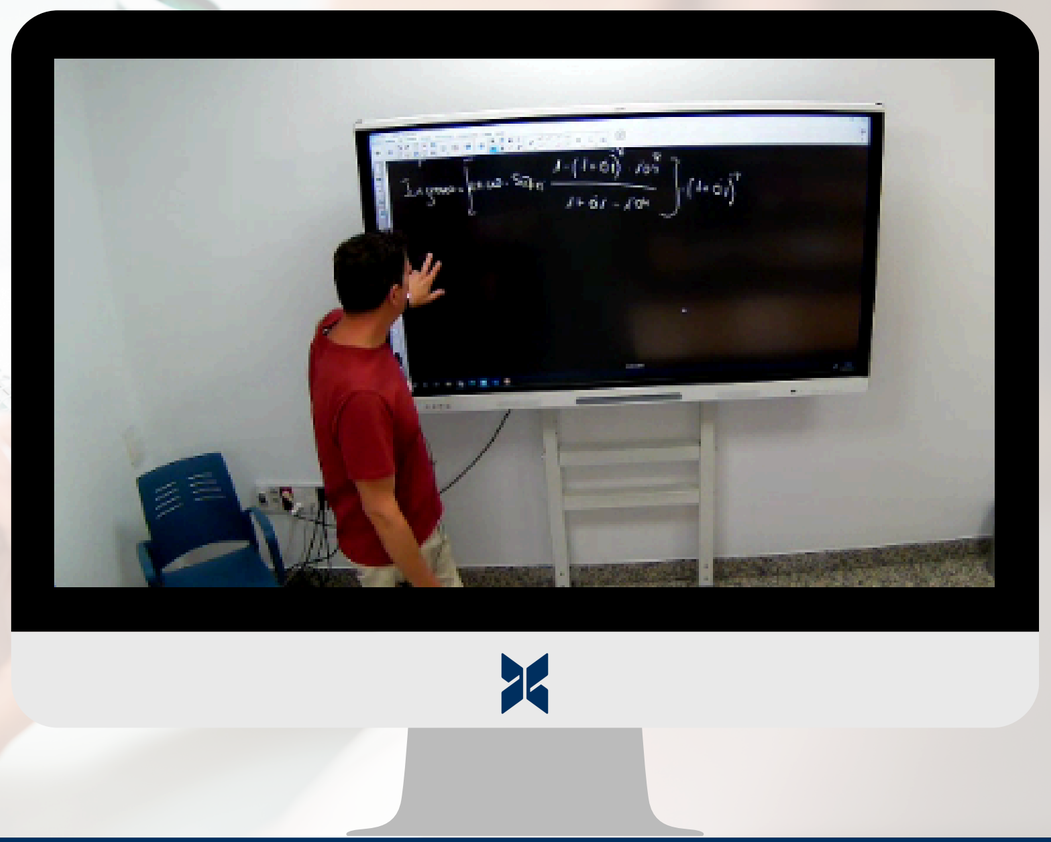
ONLINE

- **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.**

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

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.



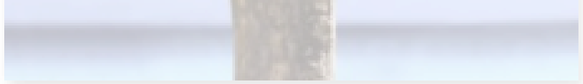
TecnosZubia
OPOSICIONES

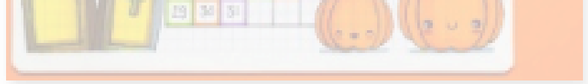
Sencillo

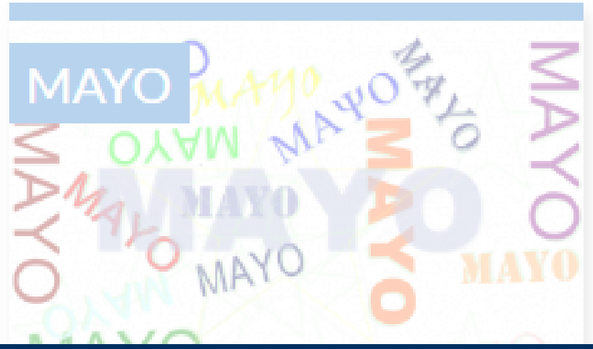
Donde Quieras

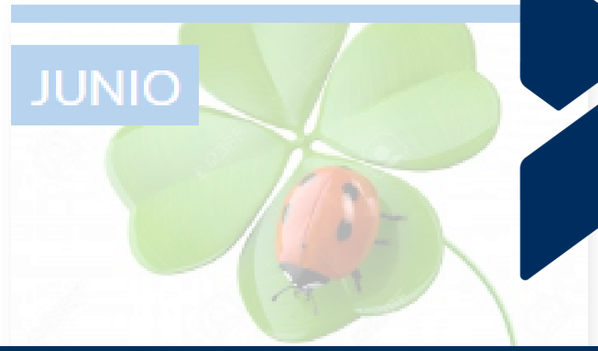
Multiplataforma

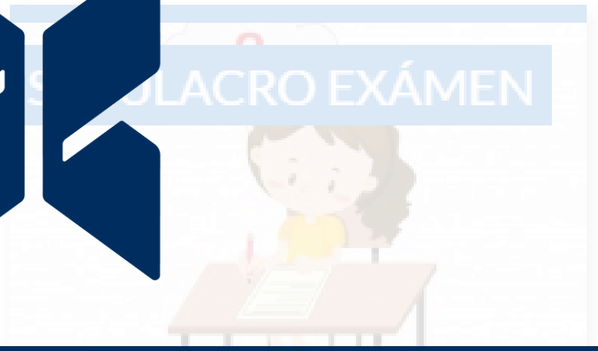
*Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad.











AulaTecnos

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.

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

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€

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

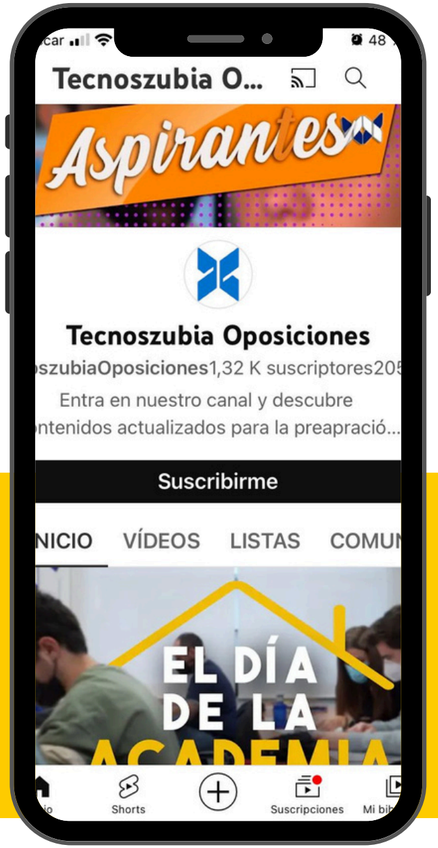
Tu opción de futuro

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