TecnosZubia
OPOSICIONES

GUÍA DOCENTE

Curso 2025/2026

PROCESOS COMERCIALES

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

Revisión 25/01

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 Procesos Comerciales, 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 >>> David Fernández, Raquel del Olmo
- GRUPOS >>> Jueves de 16 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. Diplomado

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 Procesos Comerciales

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)

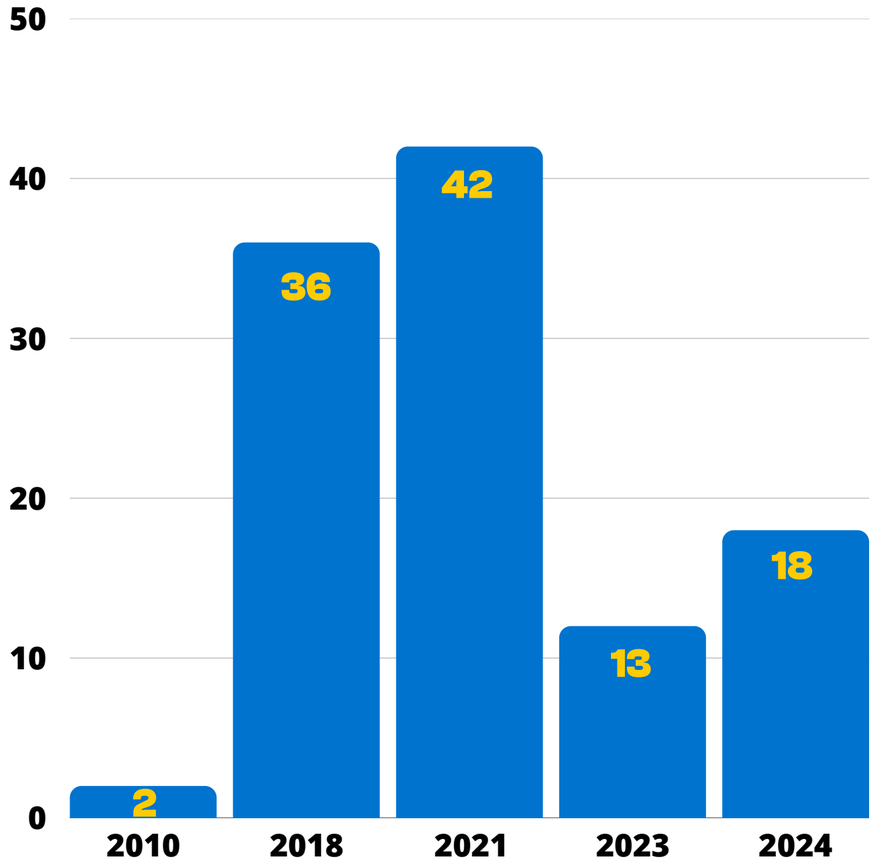
Raquel del Olmo

Profesora de Procesos Comerciales

Graduada en Marketing e Investigación de Mercados por la Universidad de Málaga.
Tribunal de oposición de Procesos Comerciales en Granada en el 2023.
Funcionaria de Carrera como Profesora de Enseñanza Secundaria, Especialidad Procesos Comerciales desde 2021

*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

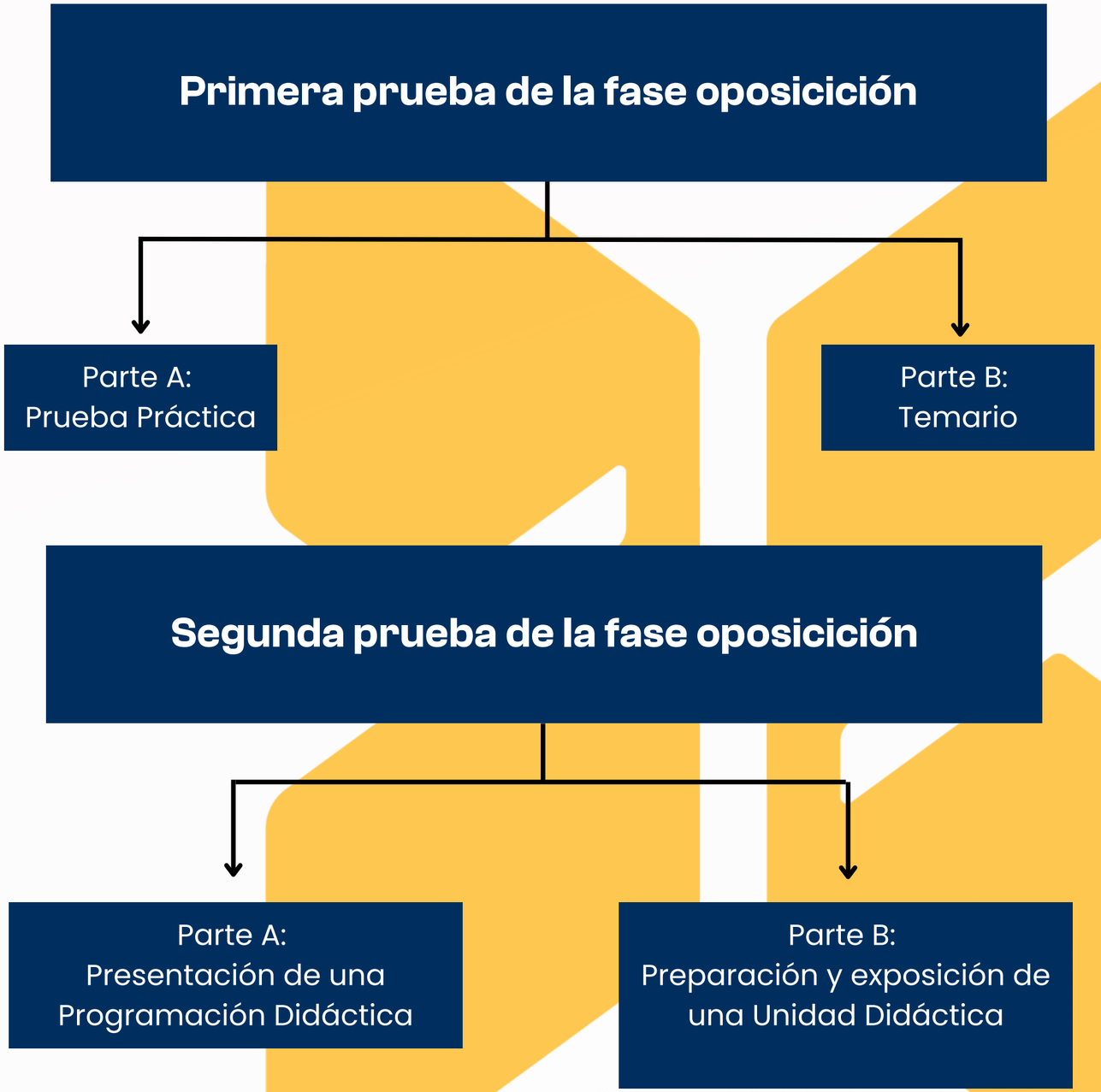
Sueldo de un Profesor de Secundaria

*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 sistema comercial. Estructura y tendencias del comercio nacional/internacional. Interrelación del comercio con otros sectores. Formas de distribución.
2	La investigación de mercados en la actividad comercial. Aplicación de las técnicas de obtención de información. Análisis y tratamiento estadístico de los datos. Utilización de aplicaciones informáticas.
3	El marketing en la gestión comercial. Utilización de las políticas de marketing en la definición de estrategias comerciales.
4	El marketing y el "merchandising". Planificación del "merchandising" en el establecimiento comercial.
5	Estudio del comportamiento del cliente en el punto de venta. Teorías sobre la motivación. Identificación del tipo de cliente. Aplicación de instrumentos cuantitativos y cualitativos para el conocimiento del consumidor.
6	Organización del punto de venta. Determinación y organización de los recursos humanos y materiales. Distribución de la superficie comercial. Aplicación de las técnicas de "merchandising" y de la normativa de seguridad e higiene. Utilización de aplicaciones informáticas.
7	Constitución del surtido de las familias de productos. Aplicación de las reglas de implantación de productos para la optimización del lineal. Utilización de aplicaciones informáticas.
8	La cartelística en el punto de venta. Análisis de las técnicas utilizadas en la elaboración de carteles y etiquetas. Aplicaciones informáticas.
9	Interiorismo comercial. Análisis de las técnicas de escaparatismo. Programación del escaparate. Diseño y montaje de un escaparate.
10	Análisis de la Publicidad en el Lugar de Venta. Determinación de las acciones promocionales de ventas. El "Merchandising" del fabricante.
11	Control de las acciones de "Merchandising". Cuenta de explotación previsional. Análisis del rendimiento de la superficie de venta.
12	La tecnología al servicio del "Merchandising". Instrumentos para la gestión del punto de venta.

*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	El sistema de transporte. Estructura y tendencias del transporte nacional/internacional. Interrelación del transporte con otros sectores. Actividades auxiliares del transporte.
14	Marco jurídico y aspectos técnicos del transporte por carretera en operaciones comerciales nacionales/internacionales. Gestión de la documentación.
15	Marco jurídico y aspectos técnicos del transporte marítimo en operaciones comerciales nacionales/internacionales. Gestión de la documentación.
16	Marco jurídico y aspectos técnicos del transporte ferroviario en operaciones nacionales/internacionales. Gestión de la documentación.
17	Marco jurídico y aspectos técnicos del transporte aéreo en operaciones comerciales nacionales/internacionales. Gestión de la documentación.
18	Análisis de los aspectos técnicos y jurídicos del transporte multimodal de mercancías en operaciones comerciales nacionales/internacionales. Gestión administrativa de la documentación. La unidad de carga: el contenedor. Gestión y control informático.
19	Análisis de las obligaciones legales de los distintos tipos de empresas mercantiles.
20	Análisis de la legislación que regula los contratos mercantiles.
21	Análisis de los costes de explotación en las empresas de transporte. Amortización técnica y fiscal de los medios de transporte. Provisiones para grandes reparaciones. Cálculo del precio por unidad de servicio para alcanzar el umbral de rentabilidad.
22	Proceso de selección de los medios de transporte en operaciones de comercio nacional/internacional. Evaluación de alternativas.
23	Gestión de la expedición de mercancías. Tratamiento de pedidos. Preparación de rutas de abastecimiento y gestión informatizada del seguimiento de mercancías.
24	Análisis del seguro de transporte terrestre, marítimo y aéreo. Procedimiento de contratación. Declaración-liquidación de siniestros.

*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	Aplicación del Impuesto sobre el Valor Añadido en las operaciones de comercio interior, intercambios intracomunitarios y con terceros países. Declaración-liquidación. Gestión de la documentación.
26	Contratación de los servicios de transporte en las distintas modalidades. Sistemas de tarifación y fletes. Facturación de los servicios. Gestión de la documentación
27	Reglas y usos uniformes del comercio internacional. Aplicación de los INCOTERMS en el contrato de compraventa internacional. Interrelación de los INCOTERMS con los documentos de transporte.
28	La función de la Aduana en el tráfico internacional. Análisis de la Normativa aplicable. Cumplimentación y tramitación de la documentación. Aplicaciones informáticas.
29	Análisis de la normativa que regula los transportes de mercancías peligrosas, perecederas y de animales vivos. Gestión de la documentación. Aplicaciones informáticas.
30	El proceso de logística comercial. Análisis de los intermediarios en la red logística.
31	El almacenaje en la red logística. Diseño y organización de almacenes. Aplicación de la normativa de seguridad e higiene. Aplicaciones informáticas.
32	Procedimientos para la recepción de las mercancías en el almacén. Equipos para el control. Documentación. Codificación y etiquetado de las mercancías. Aplicaciones informáticas.
33	Almacenamiento y distribución interna de productos. Manipulación y mantenimiento de las mercancías en el almacén. Aplicación de la normativa de seguridad e higiene.
34	Organización, funcionamiento y servicios básicos de los operadores logísticos. Centros logísticos. Plataformas logísticas multimodales.
35	Modelos de distribución: Aplicación de la teoría de grafos para la optimización de la distribución comercial.
36	Modelos de distribución: Utilización de algoritmos para optimizar las variables de tiempo, distancias, capacidad y acoplamiento en una red logística.

*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	Aplicación de métodos de programación lineal en el transporte. Soluciones básicas. Soluciones óptimas. Utilización de aplicaciones informáticas.
38	Análisis de las variables calidad, plazo de entrega y precio en la distribución comercial. Organismos y procesos de certificación de la calidad. Control de los sistemas logísticos. Aplicaciones informáticas.
39	Gestión de stocks: Tipos de stocks. Análisis de la demanda, los costes y los plazos en la gestión de inventarios.
40	Gestión de stocks: Aplicación del método ABC. Análisis de los modelos de situaciones de stocks. Sistemas de gestión de inventarios.
41	Gestión de stocks: Rotación de stocks. Período medio de maduración. Aplicación de las Normas contables para la valoración de existencias. Métodos de valoración de existencias. Elaboración de la documentación. Aplicaciones informáticas.
42	Análisis de las nuevas técnicas para la organización, planificación y gestión de stocks.
43	Análisis de los factores que determinan la selección de los embalajes. Señalización y rotulado. Normativa aplicable. Aplicaciones informáticas.
44	Análisis de la normativa que regula los regímenes de almacenamiento en Comercio Internacional. Funcionamiento de los regímenes de almacenamiento. Formalidades y trámites. Normativa reguladora.
45	Análisis del servicio de atención al cliente dentro del proceso de logística comercial. Procedimientos de resolución de incidencias. Nivel de servicio. Análisis coste/beneficio.
46	Análisis de la Normativa en materia de consumo. Entidades y organismos para la defensa de los consumidores/usuarios.
47	Los centros documentales: Organización, funciones y servicios. Legislación y normativa sobre archivos, bibliotecas y centros de documentación. Integración de servicios informáticos.
48	El proceso documental. Aplicación de técnicas de catalogación y archivo. Tratamiento de la información/documentación en materia de consumo. 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
49	Procedimiento de elaboración de documentos en materia de consumo. Métodos de obtención de información. Aplicaciones infomáticas.
50	Aplicación de las técnicas de comunicación y negociación en los servicios de atención al cliente/consumidor. Aplicaciones informáticas.
51	Aplicación de las técnicas de comunicación y negociación en los servicios de atención al cliente/consumidor. Aplicaciones informáticas.
52	Sistemas informáticos: Estructura lógica de la información. Representación interna de datos. Almacenamiento externo.
53	Sistemas Operativos: Tipos. Características. Funciones. Estructura y componentes. Instalación.
54	Sistemas Operativos: Interfaces de usuario. Utilidades para la gestión de discos y equipos periféricos. Instalación. Gestión de programas y archivos. Gestión de impresión.
55	Explotación y administración de sistemas operativos monousuario y multiusuario. Protección de la información. Utilidades.
56	Redes de ordenadores: Componentes. Arquitecturas de red. Medios de transmisión. Tipos de redes.
57	Teleproceso y redes informáticas. Objetivos y prestaciones. El canal de transmisión. El Modem. Redes de transmisión de datos.
58	Procesadores de texto: Diseño de documentos. Funciones de edición. Procedimientos de trabajo con varios textos. Inserción de gráficos. Índices y sumarios. Macros.
59	Procesadores de texto: Gestión de archivos. Procedimientos de protección de archivos. Control de impresión. Configuración de la impresora. Importación/exportación de datos.
60	Hojas de cálculo: Estructura y funciones. Diseño y formato de las hojas. Funciones y fórmulas. Referencia a otras celdas. Macros.

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

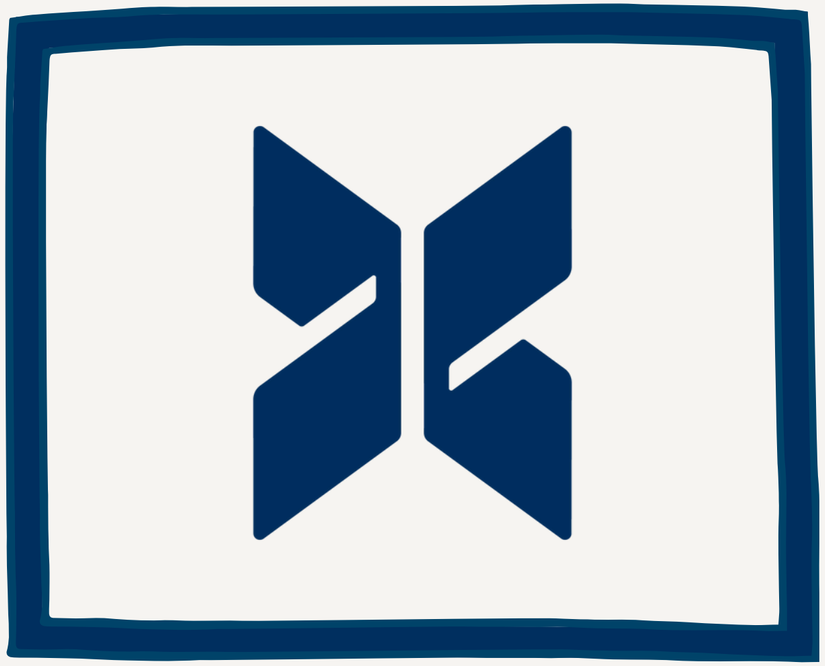
Temario

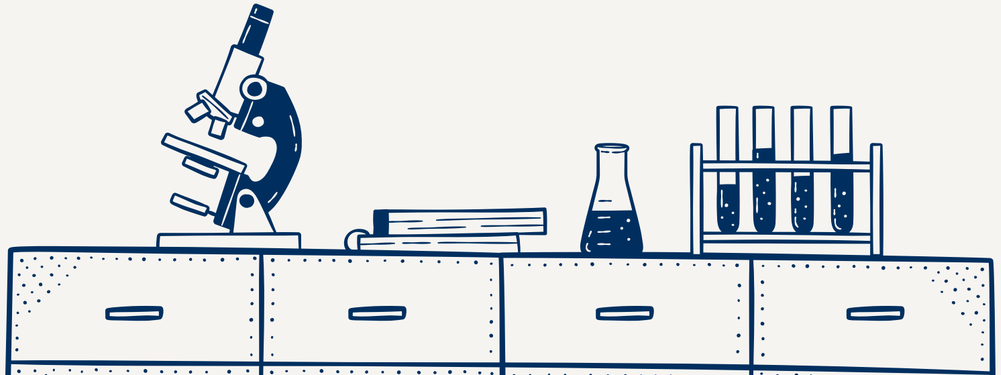
Número de tema	Título del tema
61	Hojas de cálculo: Gráficos. Tipos de gráficos. Importación/exportación de datos. Gestión de archivos. Impresión.
62	Hojas de cálculo: Gráficos. Tipos de gráficos. Importación/exportación de datos. Gestión de archivos. Impresión.
63	Bases de datos relacionales. Diseño. Estructura. Operaciones. Lenguaje SQL. Diseño de programas. Importación/exportación de datos.
64	Aplicaciones gráficas y de autoedición: Estructura y funciones. Tipos de gráficos. Procedimientos de diseño y presentación. Integración de gráficos en documentos.
65	Paquetes integrados: Tipos, características y funciones. Modularidad. Funciones y procedimientos para la importación/exportación de datos.

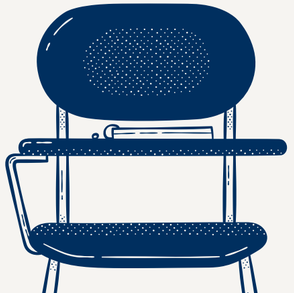
*Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad.

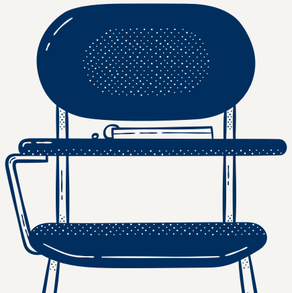
TEMPORALIZACIÓN

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	RECU	BLOQUE	TEMAS	PRÁCTICA	DIDÁCTICA
Septiembre	4		Marketing y merchandising	1, 3	Marketing	Ideas previas FP
	11			2	Estadística	Ideas previas didáctica, normativa e índice
	18			4, 5, 6	Merchandising 1	Justificación
	25			6, 7	Merchandising 2	Contextualización
Octubre	2			7, 8	Merchandising 3	Elementos curriculares 1
	9			1-8	Repaso marketing, estadística y merchandising	Elementos curriculares 2
	16			9	Control del merchandising 1	Elementos curriculares 3
	23			10, 11	Control del merchandising 2	Temporalización 1
	30			12	Control del merchandising 3 Repaso control de merchandising	Temporalización 2
Noviembre	6		Ofimática	59, 60, 61	Ofimática 1	Metodología 1
	13			62, 63, 64, 65	Ofimática y diseño	Metodología 2
	20		Transporte nacional e internacional	13, 23, 14	Transporte terrestre	Metodología 3

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

MES	DÍA	RECU	BLOQUE	TEMAS	PRÁCTICA	DIDÁCTICA
	27			14, 15	Transporte aéreo	Evaluación 1
Diciembre	4			16, 17, 18, 22	Transporte marítimo y multimodal	Evaluación 2
	11			19, 20, 21,24	Costes del transporte	Evaluación 3
	18			13-24	Repaso transporte	Atención a la diversidad
	25	26		1-24	SIMULACRO 1	Desarrollo unidad didáctica
Enero	1	2	Comercio internacional	27	Comercio internacional 1	Entrega de programaciones
	8			27	Comercio internacional 2	UT_Introducción y normativa
	15			25, 26	Comercio internacional 3	UT_Contextualización
	22			28, 29, 44	Comercio internacional 4	UT_Elementos curriculares 1
	29				Repaso Comercio internacional	UT_Metodología 1
Febrero	5		Logística	30, 31	Logística	UT_Metodología 2
	12			30, 31	Distribución 1	UT_Evaluación 1

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

MES	DÍA	RECU	BLOQUE	TEMAS	PRÁCTICA	DIDÁCTICA
Marzo	5			37	Distribución 4	Preparación del discurso y defensa
	12			38	Selección de proveedores Repaso logística y distribución	
	19				SIMULACRO 2	
	26		Stocks	39	Stocks 1	
Abril	2	7		40	Stocks 2	Dudas finales y entrega final de programaciones
	9			41	Stocks 3	
	16			41	Stocks 4	
	23			42, 43	Stocks 5	
	30				Repaso ejs stocks	
Mayo	7		Consumo	45, 46	Incidencias	Defensas
	14			47, 48	Atención al cliente	
	21			49, 50	Protocolos Repaso ejs Consumo	
	28				SIMULACRO 3	
Junio	4		Informática general aplicada al comercio	51, 52, 53,	Ejs de repaso	Defensas
	11			54,55,	Ejs de repaso	

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

MES	DÍA	RECU	BLOQUE	TEMAS	PRÁCTICA	DIDÁCTICA
				56, 57,		
	18			58, 59	Ejs de repaso	
	25				DEFENSAS	
Julio				repaso		Defensas

*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.**

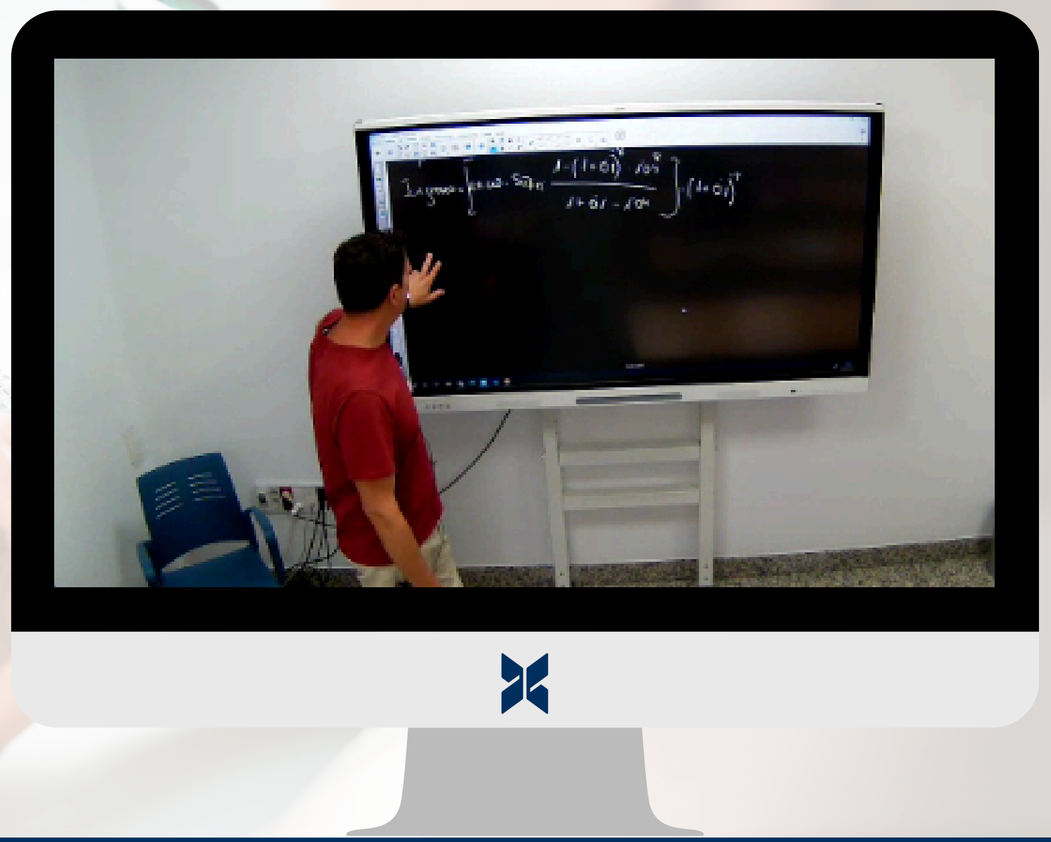
ONLINE

- **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.



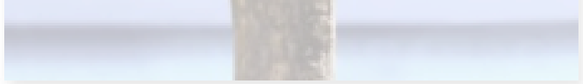
TecnosZubia
OPOSICIONES

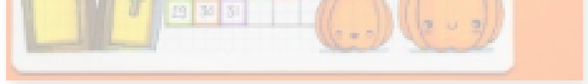
Sencillo

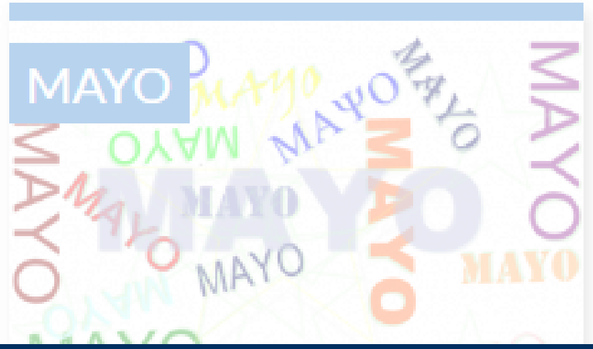
Donde Quieras

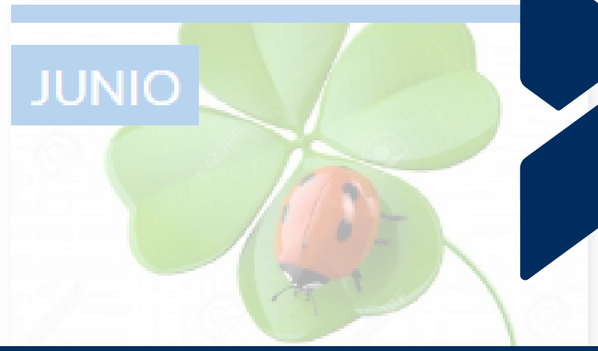
Multiplataforma

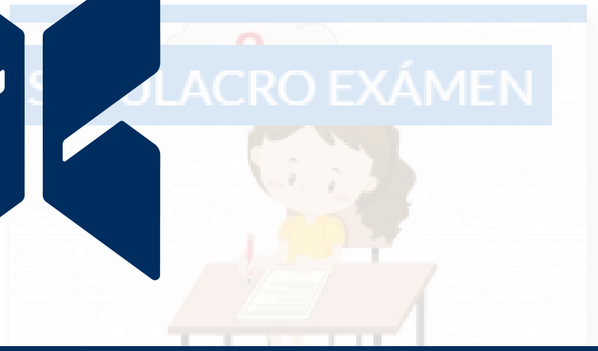
*Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad.











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 - Febrero	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