

ANEXO I ÍNDICES ACCIONES FORMATIVAS

COMT075PO PSICOLOGÍA DE VENTAS EN PEQUEÑOS ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES

1. COMPORTAMIENTOS DE COMPRA Y VENTA.
 - 1.1. El papel del vendedor.
 - 1.2. La figura del comprador.
2. NOCIONES DE PSICOLOGÍA APLICADA A LA VENTA.
 - 2.1. Teoría del análisis transaccional.
 - 2.2. La acción sobre el otro.
 - 2.3. Estudio de la motivación.
 - 2.4. La relación comprador - vendedor: relación interpersonal.
3. LA COMUNICACIÓN.
 - 3.1. Nociones básicas.
 - 3.2. Elementos de la comunicación.
 - 3.3. El proceso de la comunicación.
 - 3.4. Dificultades en la comunicación.
 - 3.5. Funciones del mensaje.
 - 3.6. Niveles de la comunicación.
 - 3.7. Actitudes y técnicas que favorecen la comunicación.
 - 3.8. Tipos de comunicación.
 - 3.9. Tipos de entrevistas y reuniones.
4. TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN APLICABLES A LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL Y COMERCIAL.
 - 4.1. Las comunicaciones y la empresa.
 - 4.2. El lenguaje escrito.
 - 4.3. La comunicación oral.
 - 4.4. Normas de comunicación telefónica.
 - 4.5. La comunicación escrita.
5. METODOLOGÍA DE CONOCIMIENTO DE LOS PRODUCTOS.
 - 5.1. La situación del producto en el mercado.
 - 5.2. La fabricación del producto.
 - 5.3. La imagen del producto.
 - 5.4. La vida del producto.
- 5.5. Argumentos de venta: selección y adaptación a las diferentes categorías de clientes.
6. METODOLOGÍA DE CONOCIMIENTO DE LOS CLIENTES.
 - 6.1. Clientela actual.
 - 6.2. Estudios cuantitativos: análisis de ventas por zonas geográficas.
 - 6.3. Estudios cualitativos: motivaciones de compra.
 - 6.4. Clientela potencial.
7. MÉTODOS DE VENTA.
 - 7.1. Introducción.
 - 7.2. Ventas en punto de venta: tienda, almacén y merchandising.
 - 7.3. Ventas en ferias, exposiciones y salones.
 - 7.4. Ventas de productos de consumo inmediato y de consumo duradero.
8. LA VENTA Y LA NEGOCIACIÓN.
 - 8.1. Preparación de la visita.
 - 8.2. Etapas de la venta y de la negociación comercial.
 - 8.3. Seguimiento de la venta.

9. MARCO JURÍDICO DE LA VENTA Y NORMATIVA COMUNITARIA.

9.1. El contrato de compraventa. Responsabilidad contractual en materia de distribución.

9.2. Disposiciones de protección del comprador.

9.3. Disposiciones relativas a la competencia: reglamentación en materia de precios, acuerdos y prácticas discriminatorias

IMPE009PO PERSONAL SHOPPER EN COMERCIO

1. ¿QUÉ ES LA IMAGEN PERSONAL?.

1.1. Conceptos básicos.

1.2. Método de asesoramiento de imagen.

2. CONCEPTOS BÁSICOS DE: ESTILO, ELEGANCIA, SABER ESTAR Y BUENA PRESENCIA.

2.1. El estilo.

2.2. La buena presencia.

2.3. Saber estar.

2.4. La elegancia.

3. ICONOLOGÍA DE LA IMAGEN.

3.1. Concepto.

3.2. Líneas.

3.3. Formas.

3.4. Los volúmenes.

3.5. Armonía y contraste.

4. COLOR.

4.1. Introducción.

4.2. Propiedades del color.

4.3. Clasificación del color.

4.4. Simbología y significado del color.

4.5. Armonía de color.

4.6. Combinación del color en el vestir.

4.7. Teoría de las estaciones.

5. TEJIDOS.

5.1. Fibras textiles.

5.2. Tipos de tejidos.

6. VISAGISMO. PROPORCIÓN DEL ROSTRO.

6.1. Visagismo.

6.2. Rostros femeninos.

6.3. Rostros masculinos.

7. LAS PROPORCIONES DE LA SILUETA.

7.1. Silueta femenina.

7.2. Tipos de silueta femenina.

7.3. Silueta masculina.

7.4. Tipos de silueta masculina.

8. INESTETISMOS CORPORALES. CÓMO SACAR PARTIDO A LA FIGURA.

8.1. Introducción.

8.2. Desproporciones en la relación talle, cintura y piernas.

8.3. Inestetismos femeninos.

8.4. Inestetismos masculinos.

9. VALORACIÓN DE LAS PRENDAS DE VESTIR FEMENINAS.

- 9.1. Conceptos básicos.
- 9.2. Tipos de prendas de vestir femeninas.
- 10. LOS COMPLEMENTOS FEMENINOS.
 - 10.1. Complementos femeninos.
 - 10.2. Zapatos.
 - 10.3. Bolsos.
 - 10.4. Cinturón.
 - 10.5. Pendientes.
 - 10.6. Collares.
 - 10.7. Anillos.
 - 10.8. Reloj.
 - 10.9. Broche.
 - 10.10. Pañuelos, pashminas, fulares, bufandas.
 - 10.11. Sombreros.
 - 10.12. Recomendaciones generales.
- 11. VALORACIÓN DE LAS PRENDAS DE VESTIR MASCULINAS: EL TRAJE.
 - 11.1. Estilos de trajes.
 - 11.2. Tipos de cuellos.
 - 11.3. Recomendaciones en el uso del traje.
 - 11.4. Tipos de nudos de corbata.
 - 11.5. El color en la vestimenta masculina.
- 12. COMPLEMENTOS MASCULINOS.
 - 12.1. Introducción.
 - 12.2. Gafas.
 - 12.3. Sombrero.
 - 12.4. Corbata.
 - 12.5. El calzado.
 - 12.6. El cinturón.
 - 12.7. Pañuelos y bufandas.
 - 12.8. Reloj.
 - 12.9. Los gemelos.
- 13. ETIQUETA MASCULINA.
 - 13.1. Etiqueta masculina.
 - 13.2. Frac.
 - 13.3. Chaqué.
 - 13.4. Esmoquin.
 - 13.5. Traje clásico oscuro.
 - 13.6. Recomendaciones.
- 14. ETIQUETA FEMENINA.
 - 14.1. La etiqueta femenina.
 - 14.2. Vestido largo o de noche.
 - 14.3. Vestido corto.
 - 14.4. Vestido cóctel.
 - 14.5. Recomendaciones finales.
- 15. SABER VESTIR EN DISTINTAS OCASIONES.
 - 15.1. Introducción.
 - 15.2. Ir a la oficina.
 - 15.3. Ir a una entrevista de trabajo.
 - 15.4. Cómo vestir en una boda.
 - 15.5. Cómo vestir para una fiesta.
- 16. EL GUARDARROPA PERFECTO Y COMPRAS INTELIGENTES.
 - 16.1. Análisis del armario.

- 16.2. Fondo de armario y compra inteligente.
- 16.3. Fondo de armario femenino.
- 16.4. Fondo de armario masculino.

IMPE015PO HIGIENE E HIDRATACIÓN DE LA PIEL DEL ROSTRO Y EL CUERPO

- 1. LA HIGIENE DE LA PIEL.
- 2. TIPOS DE TRATAMIENTO DE HIGIENE FACIAL Y CORPORAL
- 3. LA LIMPIEZA SUPERFICIAL Y EL DESMAQUILLADO DE LA PIEL. TÉCNICAS DE REALIZACIÓN
- 4. LA LIMPIEZA PROFUNDA DE LA PIEL. FASE DE TRATAMIENTO. ÚTILES Y MATERIALES EMPLEADOS
- 5. PREPARACIÓN DEL CLIENTE Y REALIZACIÓN DE LA FICHA TÉCNICA
- 6. CRITERIOS DE SELECCIÓN Y APLICACIÓN DE LA COSMETOLOGÍA ESPECÍFICA
- 7. CRITERIOS DE SELECCIÓN, PROGRAMACIÓN Y APLICACIÓN DE LOS APARATOS EMPLEADOS EN CADA FASE DE LOS TRATAMIENTOS.
- 8. TÉCNICAS MANUALES EMPLEADAS
- 9. TÉCNICAS ESPECÍFICAS DE REALIZACIÓN DE LA LIMPIEZA PROFUNDA SEGÚN EL TIPO DE PIEL
 - 9.1. Piel normal
 - 9.2. Piel Alópica
 - 9.3. Piel deshidratada
 - 9.4. Piel grasa
 - 9.5. Piel Acnéica
 - 9.6. Piel Sensible
 - 9.7. Piel Envejecida Cajas simples (Grandes)
- 10. LA HIDRATACIÓN DE LA PIEL
 - 10.1. Técnicas manuales
 - 10.2. Materiales y medios técnicos.
- 10.3. Cosméticos específicos: criterios de selección, manipulación y aplicación
- 10.4. Aparatología: criterios de selección, programación y aplicación

EOCB026PO INTRODUCCIÓN A LA CASA SANA

- 1. INTRODUCCIÓN
 - 1.1 Contexto socio cultural
 - 1.2 Efectos sobre la salud del aire interior
 - 1.3 Confort térmico y ventilación
- 2. FUENTES CONTAMINANTES
 - 2.1 Introducción
 - 2.2 Contaminantes químicos
 - 2.3 Contaminantes biológicos
 - 2.4 Otros contaminantes
 - 2.5 Factores que afectan la calidad del aire en ambientes cerrados
- 3 MEDIDAS Y MARCO NORMATIVO
 - 3.1 Métodos de control de la calidad del aire
 - 3.2 Legislación y marco normativo
- 4. ETIQUETADO AMBIENTAL
 - 4.1 Conceptos generales

4.2 Tipos y características

4.3 Certificaciones

5.- AMBIENTES RESIDENCIALES SANOS

5.1 Revisión de la normativa actual

5.2 Plataforma de materiales saludables

5.3 Perspectiva y modelos existentes

6 CASA SANA

6.1 Lugares saludables para vivir y trabajar

6.2 Propuesta y claves a considerar para prescribir una obra sana

7. DESARROLLO PRÁCTICO DE UN PROYECTO TÉCNICO SOBRE MEDIDAS PARA ASESORAR Y

REALIZAR UN PROYECTO DE VIVIENDA SALUDABLE

ADGD055PO CREA TU TIENDA ONLINE PRESTASHOP

1. PRESTASHOP Y EL COMERCIO ELECTRÓNICO.

1.1. Introducción a Prestashop y el concepto de comercio electrónico.

1.2. La tienda prestashop, primeros pasos (cómo la ve el cliente y cómo es su programa de gestión).

2. TU TIENDA POR DENTRO (BACK OFFICE).

2.1. Gestión de los productos y categorías.

2.2. Transporte, transportistas, formas de envío y distribución por zonas.

2.3. Los clientes y los pedidos.

2.4. Medios de Pago. Empleados y estadísticas.

3. TU TIENDA POR FUERA (FRONT OFFICE).

3.1. Los módulos, Gestión, configuración, activación.

3.2. Posición módulos en el Front Office ,personalización de la tienda.

3.3. Los módulos más importantes. Consideraciones finales y cierre de curso.

ANEXO II DECLARACIÓN RESPONSABLE

D/D^a....., con D.N.I., en calidad de..... de la entidad....., con CIFy con domicilio en..... y teléfono.....al objeto de contratación de ***“los servicios de una plataforma de teleformación para la impartición de acciones formativas del programa de formación de ámbito Estatal, dirigidas prioritariamente a personas ocupadas de ámbito del programa comercio sectorial de especial interés”*** del Expediente F241360AA, convocado por Centro de Estudios Universitarios Superiores de Andalucía (EUSA S.L.U), declara bajo su personal responsabilidad:

- Tener plena capacidad de obrar y hallarse al corriente del cumplimiento de las obligaciones tributarias (recibos de alta y estar al corriente del pago, o exento del mismo, del Impuesto sobre Actividades Económicas, certificaciones positivas que acrediten la no existencia de deudas con la Administración del Estado y con las Haciendas Autonómicas, y con la Seguridad Social, impuestas por las disposiciones vigentes).
- No encontrarse incurso en las prohibiciones para contratar con la Administración previstas en la legislación aplicable.
- Tener la suficiente solvencia mínima, técnica profesional y financiera, y contar con las autorizaciones necesarias para ejercer la actividad.
- Que cumple con los requisitos exigidos en la convocatoria, que acepta las condiciones de la licitación, y que desea participar en la licitación, para lo cual presenta la presente solicitud acompañada de la documentación necesaria para licitar en este expediente de contratación.
- Que, declara que la entidad cuenta con las Certificaciones ISO exigidas en los pliegos de la licitación, así como del correspondiente plan de igualdad. Todo ello, en vigor durante la totalidad de la vigencia del contrato.
- Que, en su caso, la entidad se halla inscrita en el Registro de Licitadores que a continuación se indica, y que las circunstancias de la entidad que en él figuran respecto de los requisitos exigidos para la admisión del presente procedimiento de contratación son exactas y no han experimentado variación.
- Se pronuncia afirmativamente sobre la existencia del compromiso a que se refieren los artículos 75.2 y 76.2 de la LCSP, en el caso de que resulten de aplicación.
- En el caso de resultar adjudicatario de la presente licitación, se compromete a entregar cuanta documentación original le sea exigida, relacionada con la capacidad y solvencia de la empresa, así como las certificaciones de estar al corriente de sus obligaciones fiscales y con la seguridad social, o que acredite cualquier otra circunstancia que no sea impedimento para contratar con el sector público.

- Asimismo, manifiesta que, en caso de resultar adjudicatario para la prestación de los servicios solicitados de dichas acciones formativas, se compromete a la formalización del contrato y se hace responsable de que exista toda la dotación necesaria para impartir dichas acciones formativas, ajustándose a la normativa que las regula para que se desarrolle adecuadamente. Así como, las consecuencias que se deduzcan para Centro de Estudios Universitarios Superiores de Andalucía (EUSA S.L.U) o para terceros, de las omisiones, errores, métodos inadecuados o conclusiones incorrectas en la ejecución del contrato.

El firmante acredita la veracidad de la información arriba indicada,

En....., a de de

Firma y sello de la empresa:

ANEXO III PROPUESTA ECONÓMICA

D/D^a....., con D.N.I., en calidad de..... de la entidad....., con CIFy con domicilio en..... y teléfono.....

Manifiesta que, conforme con todos los requisitos y condiciones al objeto de participar en el proceso de contratación de “los servicios de una plataforma de teleformación para la impartición de acciones formativas del programa de formación de ámbito Estatal, dirigidas prioritariamente a personas ocupadas de ámbito del programa comercio sectorial de especial interés” del Expediente F241360AA, convocado por Centro de Estudios Universitarios Superiores de Andalucía (EUSA S.L.U), y hallándose conforme con la totalidad de las condiciones establecidas en los mismos,

DECLARA, bajo su responsabilidad, su voluntad de participar en dicho procedimiento y se compromete a asumir la ejecución del contrato en caso de resultar adjudicatario, con estricto cumplimiento de los requisitos, obligaciones y condiciones establecidos, por el siguiente importe económico, debidamente desglosado:

Importe base: [] euros // ([]) euros en letra)

Importe IVA: [] euros // ([]) euros en letra)

Importe total: [] euros // ([]) euros en letra)

Todo ello de conformidad con el contenido de los pliegos que rigen la licitación, cuyo contenido declara conocer y aceptar en su totalidad.

Asimismo, hace constar que en la elaboración de esta oferta se han tenido en cuenta las obligaciones legales y reglamentarias vigentes en materia de fiscalidad, protección medioambiental, condiciones laborales, igualdad de género, prevención de riesgos laborales, así como la integración socio-laboral de personas con discapacidad, incluyendo, en su caso, el compromiso de contratación del porcentaje que resulte exigible.

En....., a de

Firma y sello de la empresa:

ANEXO IV
DECLARACIÓN RESPONSABLE DE DISPONIBILIDAD DEL CONTENIDO FORMATIVO EN LA PLATAFORMA DE TELEFORMACIÓN

D/D^a....., con D.N.I., en calidad de..... de la entidad....., con CIFy con domicilio en..... y teléfono.....al objeto de contratación de ***“los servicios de una plataforma de teleformación para la impartición de acciones formativas del programa de formación de ámbito Estatal, dirigidas prioritariamente a personas ocupadas de ámbito del programa comercio sectorial de especial interés”*** del Expediente F241360AA, convocado por Centro de Estudios Universitarios Superiores de Andalucía (EUSA S.L.U), declara responsablemente:

__Declara que el contenido formativo estará completamente integrado en la plataforma de teleformación en un plazo máximo de siete (7) días hábiles desde la fecha de adjudicación del contrato, comprometiéndose a que dicha integración incluirá todos los materiales didácticos, recursos interactivos, actividades de evaluación y funcionalidades necesarias para garantizar el inicio inmediato de las acciones formativas conforme a los requisitos establecidos en los pliegos de prescripciones técnicas. La entidad licitadora asume, además, que el cumplimiento de este plazo es esencial para la correcta ejecución del contrato, quedando sujeta a las penalizaciones o consecuencias previstas en caso de incumplimiento.

__Declara que el contenido formativo no estará completamente integrado en la plataforma de teleformación en el plazo de siete (7) días hábiles desde la fecha de adjudicación del contrato, y que, en consecuencia, no podrá garantizar el cumplimiento de los plazos de inicio establecidos en la convocatoria. La entidad licitadora es conectora de que esta circunstancia podrá ser valorada negativamente por el órgano de contratación, pudiendo suponer una causa de exclusión o pérdida de puntuación técnica en el proceso de adjudicación, en los términos recogidos en los pliegos.

En....., a de

Firma y sello de la empresa:

ANEXO V

(A presentar por el licitador que haya obtenido la mayor puntuación)

DECLARACIÓN RESPONSABLE DE RELACIÓN DE LOS PRINCIPALES TRABAJOS O SERVICIOS REALIZADOS

D/D^a....., con D.N.I., en calidad de..... de la entidad....., con CIFy con domicilio en..... y teléfono.....al objeto de contratación de ***“los servicios de una plataforma de teleformación para la impartición de acciones formativas del programa de formación de ámbito Estatal, dirigidas prioritariamente a personas ocupadas de ámbito del programa comercio sectorial de especial interés”*** del Expediente F241360AA, convocado por Centro de Estudios Universitarios Superiores de Andalucía (EUSA S.L.U), declara responsablemente que los principales trabajos de iguales o similares características realizados por la entidad en los últimos 3 años son los que a continuación se detallan:

NOMBRE, DESCRIPCIÓN Y OBJETO DEL PROYECTO	ENTIDAD CONTRATANTE	FECHAS DE COMIENZO Y FIN	FECHA DE FIN	IMPORTE PROYECTO

El documento deberá acompañarse de los certificados acreditativos de la ejecución de los trabajos realizados. Siendo requisito indispensable que la cuantía de los mismos ha de ser igual o superior al presupuesto base de la licitación 27.702,00 €.

En....., a de de

Firma y sello de la empresa: