

- Bases de programación
- Maquinas CNC
- CNC

#### Institucionales

- FPB en Carpintería y Mueble
- Título y Currículo Grado Medio
- Título y Currículo Grado Superior a Distancia
- IES Castillo Puche
- Consejería Educación de Murcia

#### Suscribirse a

#### Buscar este blog

#### Datos personales



Madera fp. Murcia.

Seguir 32

[Ver todo mi perfil](#)

#### Páginas vistas en total



- [Página principal](#)

## VER VIDEO ACTIVIDAD: SupportAbility eLearning Activity

en [noviembre 27, 2018](#)

No hay comentarios:



jueves, 22 de noviembre de 2018

## JORNADA TÉCNICA ECOMMERCE - TECNICOS CARPINTERIA Y MUEBLE YECLA

### ACTIVIDAD COMERCIO ELECTRÓNICO - CETEM. PROYECTOS EUROPEOS.

YECLA 20 de NOVIEMBRE de 2018.

Los alumnos de GRADO MEDIO; TÉCNICOS EN CARPINTERÍA Y MUEBLE, han recibido a Técnicos del CETEM, en una Jornada Técnica sobre el Comercio Electrónico, así como diversos Proyectos que se están llevando a cabo en este CENTRO TECNOLÓGICO DE LA MADERA Y MUEBLE en YECLA.



## ALUMNAS/OS CICLO FORMATIVO TÉCNICOS EN CARPINTERÍA Y MUEBLE - IES JOSÉ LUIS CASTILLO PUCHE YECLA.

### INTRODUCCIÓN

*El comercio moderno está caracterizado por un incremento de la capacidad de los proveedores, de la competitividad global y de las expectativas de los consumidores. En respuesta, el comercio mundial está cambiando tanto en su organización como en su forma de actuar.*

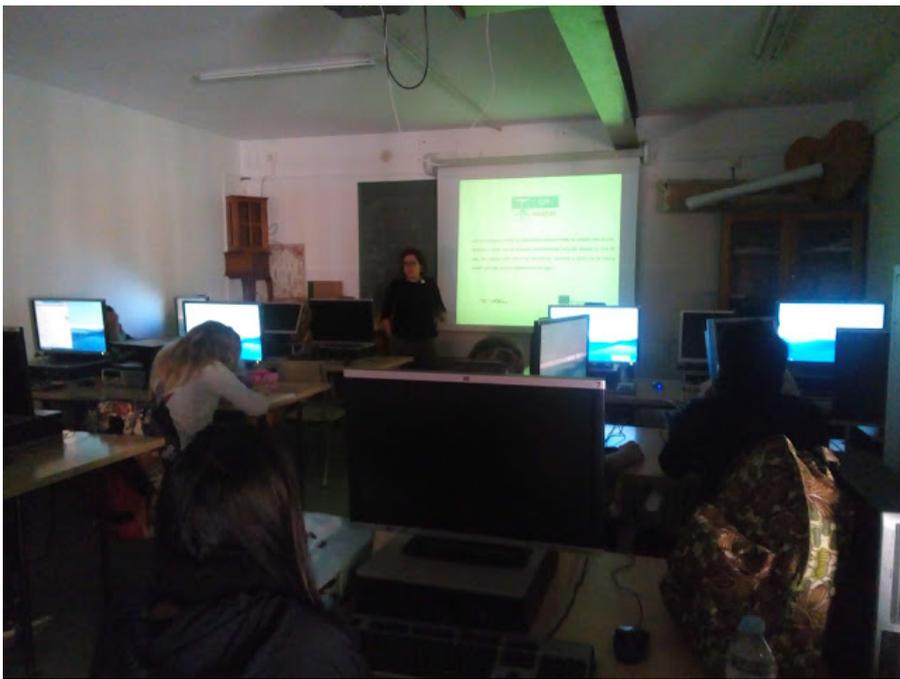
*Se están sobrepasando las estructuras jerárquicas antiguas y erradicando las barreras entre divisiones de empresas, así como las existentes entre las empresas y sus proveedores, proveedores y clientes. Los procesos comerciales se están rediseñando de manera que atraviesen estos límites. Existen va muchos ejemplos de procesos que afectan a una empresa entera e incluso algunos que llevan a cabo de manera conjunta las empresas y sus consumidores o proveedores. El comercio electrónico es un medio de hacer posible y soportar tales cambios a escala global.*

*Permite a las empresas ser más eficientes y más flexibles en sus operaciones internas, trabajar más estrechamente con sus proveedores y dar mejor respuesta a las necesidades y expectativas de sus clientes. Les permite seleccionar los mejores proveedores, sin tener en cuenta su localización geográfica, y vender en un mercado global. El comercio electrónico consiste en la utilización de la Informática y las telecomunicaciones para canalizar los flujos de información y transacciones de negocio existentes entre una empresa y sus interlocutores de negocio habituales (clientes, proveedores, entidades financieras, transportistas, etc).*

*El comercio electrónico es un concepto de negocio, de cambios de procesos en las organizaciones, de nuevas formas de abordar las relaciones comerciales entre las empresas, y que, evidentemente, se sustenta sobre una base tecnológica para llevar a cabo su cometido; pues bien, Internet no es ni más ni menos que eso: una nueva plataforma técnica sobre la que asentar los conceptos, los fundamentos y la filosofía del comercio electrónico.*

*El comercio electrónico es tecnología para el cambio. Las empresas que lo miren como un "añadido" a su forma habitual de hacer negocio obtendrán sólo beneficios limitados, siendo el mayor beneficio para aquellas que sean capaces de cambiar su organización y sus procesos comerciales para explotar completamente las oportunidades ofrecidas por el comercio electrónico.*

<http://ecommerce.cetem.es/>



## Josefina Garrido

Directora I+D en Centro Tecnológico del Mueble y la Madera de la Región de Murcia

Murcia y alrededores, España | Mobiliario

La Jornada persigue los siguientes objetivos:

- 1.- Establecer una cultura de Jornadas técnicas de acercamiento entre el IES JOSÉ LUIS CASTILLO PUCHE y la Industria del Mueble en YECLA, en este caso PROYECTO ECOMMERCE.
- 2.- Conocer y valorar el potencial industrial y tecnológico de las empresas de la Región de Murcia.
- 3.- Reconocer la importancia del trabajo en Grupo.
- 4.- Identificar posibles fuentes de trabajo dirigido a los ciclos Formativos de Madera y Mueble que se imparten en el IES JOSÉ LUIS CASTILLO PUCHE.
- 5.- Conocimiento del entorno empresarial de la Industria del Mueble de Yecla, acercándonos a la cara más industrial del producto.
- 6.- Conocimiento de los diversos sistemas TICs aplicados en las empresas del sector.
- 7.- Conocer los Materiales más utilizados en la Industria del mueble en la Región de Murcia.
- 8.- Observación directa del control de productos en almacenaje de Maderas, y su organización.
- 9.- Conocer los objetivos del Proyecto ECOMMERCE, así como el impacto en el sector del mueble de la Región de Murcia y España.
- 10.- Conocer las empresas que colaboran en el proyecto de comercio electrónico.

#### Actividad Jornada:

- Los alumnos completarán la actividad con el ordenador, según didáctica de la Jornada que ofrece CETEM.

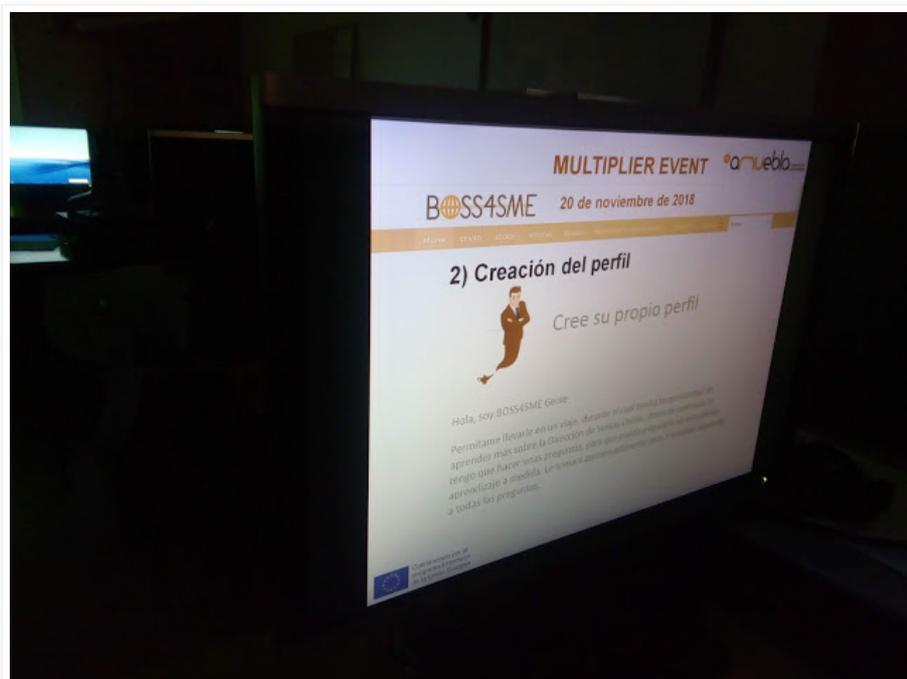
#### Alumnos asistentes:

1UIA y 2UIA Grado Medio Técnicos en Carpintería, Corcho y Mueble (GMTCM)

Los alumnos estarán acompañados por profesores que imparten clase en esos momentos y dependerá del número de ordenadores disponibles.

IES JOSÉ LUIS CASTILLO PUCHE

Departamento de Madera y Mueble - C/ Játiva SN 30510 YECLA



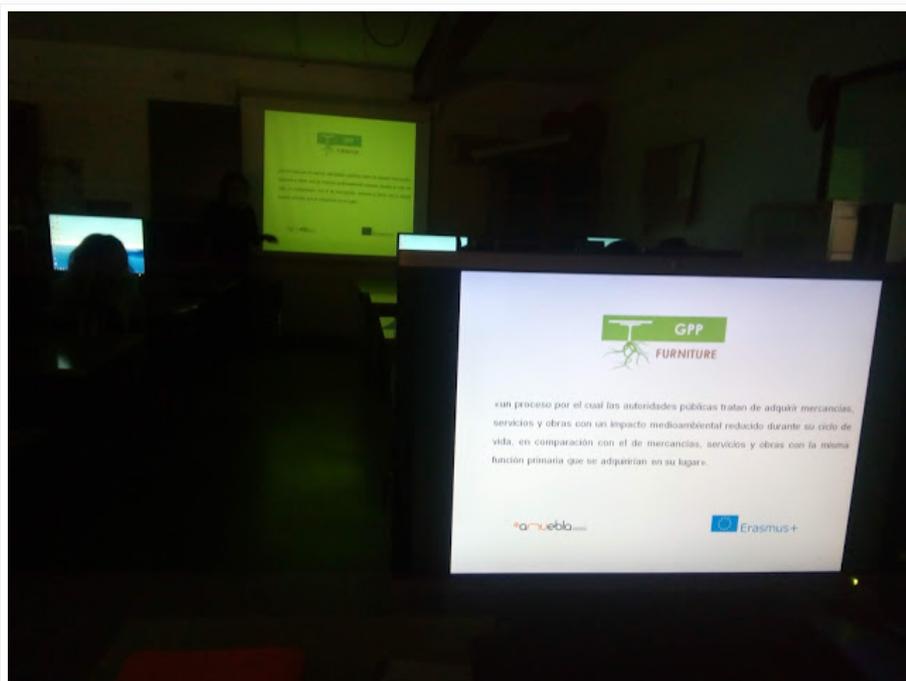
## BOSS4SME - Boosting Online cross-border Sales for furniture and household SMEs

El proyecto BOSS4SME tiene como finalidad mejorar la competitividad de las empresas del sector mueble y hábitat a partir del desarrollo del perfil profesional de "Director de ventas on-line", profesional capaz de idear estrategias de e-Commerce que incrementen las ventas transfronterizas utilizando Internet como canal de ventas.

Para conseguir los objetivos definidos, el proyecto va a desarrollar un itinerario formativo y una serie de herramientas que permitirá a los profesionales obtener las habilidades necesarias para poner en marcha la venta online de sus productos, especialmente en mercados transfronterizos que permitirán a las empresas aumentar sus ingresos por ventas online a partir de un mercado internacional mucho más amplio.

Si bien es cierto que hoy en día existe una gran variedad de cursos sobre procesos de venta online, hay que tener en cuenta que dichos itinerarios formativos son genéricos y carecen de posibilidades de personalización por lo que no son adecuados para apoyar a una pyme, de un sector específico, en el desarrollo de una estrategia de venta online. Sin embargo, gracias a las herramientas y resultados en el proyecto BOSS4SME, las pymes si que podrán obtener las habilidades prácticas específicas y necesarias, que contribuirán al desarrollo inteligente de una estrategia de venta específica, en este caso dentro del sector del mueble.

MAS INFORMACIÓN: <http://boss4sme.com/es/>



**GPP-FURNITURE An innovative and open learning resource for professionals of the furniture industry to expand their knowledge and provide added value for the Green Public Procurement**