

Familia de Comercio y Marketing	<b>Gestión de Ventas y Espacios Comerciales (Bilingüe y DUAL)</b>
Ciclo Formativo de Grado Superior	
2.000 horas	

### ACCESO:

- Con el título de Bachiller o equivalente.
- Con el título de Grado Medio
- Mediante prueba de acceso

Para el correcto seguimiento de los módulos que se imparten en inglés SE NECESITA un nivel de B1 o similar.

### ORGANIZACIÓN DEL CICLO:

	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.
1º	FORMACIÓN EN EL INSTITUTO									
2º	FORMACIÓN EN EL INSTITUTO + F. EN CENTROS DE TRABAJO									

### FORMACIÓN EN EL INSTITUTO (1630 horas):

CÓDIGO	DENOMINACIÓN	HORAS TOTALES	CLASES SEMANALES	CURSO
0623	Gestión económica y financiera de la empresa	190	6	1º
0625	Logística de almacenamiento	130	4	1º
0930	Políticas de marketing	190	6	1º
0931	<b>Marketing digital</b> <sup>(1)</sup>	160	5	1º
1010	Investigación comercial	130	4	1º
NA01	Inglés I	60	2	1º
0933	Formación y orientación laboral	100	3	1º
0179	Inglés	110	5	2º
0626	Logística de aprovisionamiento	90	4	2º
0926	Escaparatismo y diseño de espacios comerciales	180	8	2º
0927	Gestión de productos y promociones en el punto de venta	110	5	2º
0928	Organización de equipos de ventas	70	3	2º
0929	<b>Técnicas de venta y negociación</b> <sup>(1)</sup>	110	5	2º
0932	Proyecto de gestión de ventas y espacios comerciales <sup>(1)</sup>	30	Horario empresa	2º
0934	Formación en centros de trabajo <sup>(1)</sup>	340	Horario empresa	2º

<sup>(\*)</sup> En jornada laboral, en empresas colaboradoras. Será parte de las actividades en empresa de la F. Dual.

<sup>(1)</sup> Con titulación B1 o superior, el módulo será impartido en inglés. Sin titulación, se impartirá en castellano.

### TÍTULO: TÉCNICO SUPERIOR en Gestión de ventas y espacios comerciales.

PUESTOS DE TRABAJO	COMPETENCIAS PROFESIONALES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jefe de ventas.</li> <li>• Representante comercial.</li> <li>• Agente comercial.</li> <li>• Encargado de tienda.</li> <li>• Encargado de sección de un comercio.</li> <li>• Coordinador de comerciales.</li> <li>• Supervisor de telemarketing.</li> <li>• Escaparatista comercial.</li> <li>• Diseñador de espacios comerciales.</li> <li>• Responsable de promociones punto de venta.</li> <li>• Especialista en implantación de espacios comerciales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obtener, analizar y organizar información fiable de los mercados.</li> <li>• Definir estrategias y actuaciones comerciales y gestionar la fuerza de ventas.</li> <li>• Elaborar el plan de ventas y gestionar la comercialización y venta de productos y/o servicios.</li> <li>• Organizar el almacenaje de las mercancías.</li> <li>• Realizar y controlar el aprovisionamiento de materiales y mercancías en los planes de producción y de distribución.</li> <li>• Organizar y supervisar la implantación y el montaje de espacios comerciales y escaparates.</li> <li>• Organizar y controlar la implantación de productos/servicios y acciones promocionales en espacios comerciales.</li> </ul>

### CONTINUACIÓN DE ESTUDIOS:

- Acceso directo a las enseñanzas universitarias oficiales de grado de acuerdo con la normativa vigente.