

# TITULACIÓN OFICIAL QUE OBTENDRÁS: TÉCNICO SUPERIOR EN GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES

DURACIÓN: 2.000 HORAS (380 DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS).

| MÓDULOS  | HORAS  |     |
|--|--------|-----|
|  | SEMANA | AÑO |
| <b>PRIMER CURSO</b>                                      |        |     |
| •POLÍTICAS DE MARKETING                                  | 6      | 192 |
| •MARKETING DIGITAL                                       | 6      | 192 |
| •INVESTIGACIÓN COMERCIAL                                 | 4      | 128 |
| •GESTIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA            | 6      | 192 |
| •INGLÉS  | 5      | 160 |
| •FORMACIÓN Y ORIENTACIÓN LABORAL                         | 3      | 96  |
| <b>SEGUNDO CURSO</b>                                     |        |     |
| •LOGÍSTICA DE APROVISIONAMIENTO                          | 6      | 126 |
| •LOGÍSTICA DE ALMACENAMIENTO                             | 6      | 126 |
| •ESCAPARATISMO Y DISEÑO DE ESPACIOS COMERCIALES          | 4      | 84  |
| •GESTIÓN DE PRODUCTOS Y PROMOCIONES EN EL PUNTO DE VENTA | 5      | 105 |
| •ORGANIZACIÓN DE EQUIPOS DE VENTAS                       | 4      | 84  |
| •TÉCNICAS DE VENTA Y NEGOCIACIÓN                         | 5      | 105 |
| •PROYECTO DE GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES*   |        | 30  |
| •FORMACIÓN EN CENTROS DE TRABAJO (FCT)*                  |        | 380 |

(\*) Se desarrollará durante el tercer trimestre del segundo curso en convocatoria ordinaria

## ACTIVIDADES QUE SE REALIZAN

- Implantar y montar espacios comerciales y escaparates.
- Investigaciones de mercados y organizar sistemas de información de marketing como apoyo a acciones de marketing.
- Elaborar planes de ventas y de marketing digital.
- Controlar la logística de la empresa (aprovisionamiento y almacén).
- Visitas a empresas y ferias relacionadas con el sector.

## REQUISITOS DE ACCESO

### ACCESO DIRECTO:

- Título de Bachillerato LOGSE/LOE.
- Técnico Superior de FP, Técnico especialista, o equivalente.
- Titulación universitaria o equivalente.

### ACCESO MEDIANTE PRUEBA:

- Prueba de acceso a la Familia Profesional de Grado Superior una vez cumplidos 19 años o 18 para quienes poseen el título de Técnico.
- Prueba de acceso a la Universidad para mayores de 25 años.

## SALIDAS PROFESIONALES

- Jefe de ventas.
- Representante o agente comercial.
- Encargado de tienda o de sección de un comercio.
- Vendedor técnico.
- Coordinador de comerciales.
- Supervisor de telemarketing.
- Merchadiser.
- Escaparatista comercial.
- Diseñador de espacios comerciales.
- Responsable de promociones del punto de venta.
- Especialista en implantación de espacios comerciales.

## ¿QUÉ PUEDES SEGUIR ESTUDIANDO ?

- Cursos de especialización profesional.
- Otro Ciclo de Formación Profesional de Grado Superior. El alumno puede solicitar convalidaciones de módulos profesionales.
- Estudios universitarios relacionados con este ciclo, con la posibilidad de establecer convalidaciones en carreras afines.
- Preparación de las Pruebas de Evaluación de Bachillerato (únicamente las asignaturas troncales).

### Más información:

<http://www.educa.jcyl/fp/es>

<http://www.todofp.es>





**CALLE BRETÓN 3**

47007 Valladolid

Tfno. 983 278450

[www.iescondesaeylo.com](http://www.iescondesaeylo.com)

e-mail: [47006533@educa.jcyl.es](mailto:47006533@educa.jcyl.es)

e-mail Departamento CyM:

[comercio@iescondesaeylo.com](mailto:comercio@iescondesaeylo.com)



**MARKETING**

*el futuro te espera*

- ✓ *Participación en proyectos ERASMUS.*
- ✓ *Puedes realizar tu módulo de FCT en países de la UE.*
- ✓ *FP Dual*