

# 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.
- Título de Técnico de grado medio.
- Título de 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

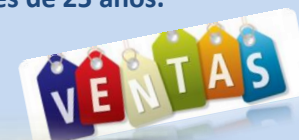
- Jefe de ventas.
- Representante o agente comercial.
- Encargado de tienda o de sección de un comercio.
- Vendedor técnico.
- Coordinador de comerciales.
- Supervisor de telemarketing.
- Merchadiser.
- Escaparatista comercial.
- Diseñador de espacios comerciales.
- Responsable de promociones del punto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



UNIÓN EUROPEA



**MARKETING**

*el futuro te espera*

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