

## Enseñanza OFICIAL:

- Grado Superior de **GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES** (2.000 horas).

- Incluye 380 horas DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS.

MÓDULOS PROFESIONALES	Duración del currículo (horas)	Centro Educativo		Centro de Trabajo	
		1 <sup>er</sup> curso (h/semana)	2 <sup>o</sup> curso		
			1 <sup>er</sup> y 2 <sup>o</sup> trimestres (h/semana)	3 <sup>er</sup> trimestre (horas)	
Políticas de marketing.	192	6			
Marketing digital.	192	6			
Gestión económica y financiera de la empresa.	192	6			
Investigación comercial.	128	4			
Inglés.	160	5			
Formación y orientación laboral.	96	3			
<b>Total</b>	<b>960</b>	<b>30</b>			
Escaparatismo y diseño de espacios comerciales.	84		4		
Gestión de productos y promociones en el punto de venta.	105		5		
Organización de equipos de ventas.	84		4		
Técnicas de venta y negociación.	105		5		
Logística de almacenamiento.	126		6		
Logística de aprovisionamiento.	126		6		
Proyecto de Gestión de Ventas y EC	30			30	
Formación en centros de trabajo (FCT)	380			380	
<b>Total</b>	<b>1040</b>		<b>30</b>		

## ACCESO

- Requerirá, entre otras, una de las siguientes condiciones o titulaciones equivalentes.
- Título de Bachillerato LOE/LOGSE.
- Título de Técnico de Grado Medio de FP.
- Haber superado la prueba de acceso a Ciclos de Grado Superior.
- Haber superado un curso de formación específico preparatorio para el acceso a Ciclos de Grado Superior.
- Estar en posesión de un título de Técnico Superior de FP o grado universitario.
- Haber superado la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años.

## ACTIVIDADES QUE SE REALIZAN

- ✓ Implantación y montaje de espacios comerciales y escaparates.
- ✓ Investigación de mercados y organización de sistemas de información de marketing como apoyo a acciones de marketing.
- ✓ Elaboración de planes de ventas y de marketing digital.
- ✓ Control de la logística de la empresa (aprovisionamiento y almacén).
- ✓ Visitas a empresas y ferias relacionadas con el sector.

## SALIDAS PROFESIONALES

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



## ¿QUÉ PUEDES SEGUIR ESTUDIANDO ?

- Cursos de especialización.
- Otro Ciclo de Formación Profesional de Grado Superior. (Posibilidad de solicitar convalidación de módulos profesionales).
- Estudios universitarios relacionados. (Posibilidad de obtener convalidación de materias en carreras afines).

Más información:

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

<https://www.todofp.es/inicio.html>



## ¿DÓNDE ESTAMOS?

Plaza Condesa Eylo, 1

47007 - Valladolid

Tfno. 983 278450

<http://iescondesaeyloalfonso.centros.educa.jcyl.es>

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



# Técnico Superior en GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES

Familia Profesional: Comercio y Marketing

## IES CONDESA EYLO ALFONSO

Participación en programas ERASMUS.  
Posibilidad de realizar la FCT en países de la UE.  
FP Dual.