

Enseñanza OFICIAL:

Grado Superior de **GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES** (2.000 horas). Incluye **FORMACIÓN EN EMPRESA (modelo Dual)**:

☐ En 1º: 180 horas. En 2º: entre 385 y 515 horas.

MÓDULOS PROFESIONALES	Duración del currículo (horas)	Centro Educativo y Centro de trabajo (formación en empresa)	
		1º curso (h/semana)	2º curso (h/semana)
Gestión económica y financiera de la empresa	238	7	
Políticas de marketing	204	6	
Marketing digital	204	6	
Investigación comercial	136	4	
Inglés profesional (GS)	68	2	
Itinerario personal para la empleabilidad I	102	3	
Conversación en lengua extranjera	34	2	
Total 1º:	986	30	
Digitalización aplicada a los sectores productivos (GS)	34		1
Logística de almacenamiento	132		4
Logística de aprovisionamiento	165		5
Escaparatismo y diseño de espacios comerciales	99		3
Gestión de productos y promociones en el punto de venta	132		4
Organización de equipos de ventas	99		3
Técnicas de venta y negociación	132		4
Sostenibilidad aplicada al sistema productivo	34		1
Itinerario personal para la empleabilidad II	68		2
Módulo optativo II	54		3
Proyecto intermodular de gestión de ventas y espacios comerciales	65		
Total 2º:	1014		30

ACCESO

Requerirá una de las siguientes condiciones o titulaciones equivalentes:

- Título de Técnico de Grado Medio de FP.
- Título de Bachiller.
- Haber superado una oferta formativa de grado C incluida en el ciclo.
- Haber superado un curso de formación específico preparatorio y gratuito para el acceso a Ciclos de Grado Superior en centros autorizados.
- Haber superado una prueba de acceso.
- Estar en posesión de un título de Técnico Superior de FP o grado universitario.

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?

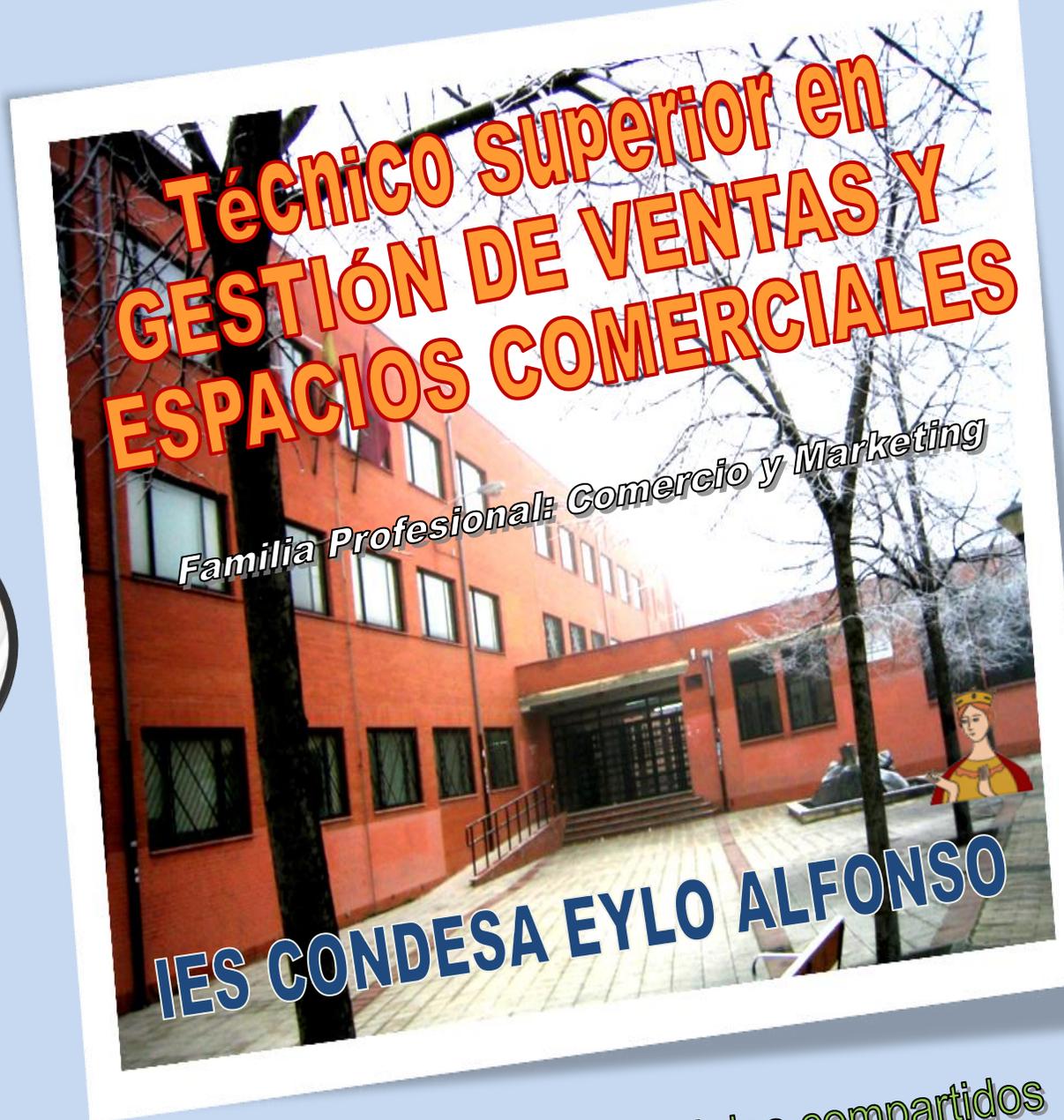
Plaza Condesa Eylo, 1

47007 - Valladolid

Tfno. 983 278450

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

e-mail: 47006533@educacast.org



Técnico Superior en GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES

Familia Profesional: Comercio y Marketing

IES CONDESA EYLO ALFONSO

Nueva FP: modelo Dual (módulos compartidos entre el centro y la empresa).