

Familia Profesional: Comercio y Marketing,

Duración de 2000 horas, lo que equivale a **dos cursos: 5 Trimestres en el Centro Educativo y un trimestre (abril-mayo-junio)** en una empresa del entorno realizando la Formación en Centros de Trabajo.

Objetivo: Ser capaz de ejercer esta actividad en empresas de cualquier sector productivo y principalmente del sector del comercio y marketing público y privado realizando funciones de planificación, organización y gestión de actividades de compraventa de productos y servicios y de diseño, implantación y gestión de espacios comerciales.

TÉCNICO SUPERIOR GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES.

Módulos 1º Curso	Horas	Módulos 2º Curso	Horas
Políticas de marketing	7	Escaparatismo y diseño de espacios comerciales	5
Gestión económica y financiera de la empresa (*)	5	Gestión de productos y promociones en el punto de venta	5
Logística de almacenamiento	5	Logística de aprovisionamiento (*)	5
Marketing digital	6	Organización de equipos de venta	5
Inglés	4	Técnicas de venta y negociación	5
Formación y orientación laboral	3	Investigación comercial	5
(*) Opción bilingüe inglés en presencial diurno		Proyecto de gestión de ventas y espacios comerciales	
		Formación en centros de trabajo	

OCUPACIONES MÁS RELEVANTES	
Jefe de ventas	Representante o agente comercial
Encargado de tienda o de sección de un comercio	Supervisor de telemarketing
Diseñador de espacios comerciales	Responsable de promociones punto de venta

Este ciclo también se puede cursar a **distancia**, su duración es de dos cursos académicos y el primer trimestre del tercer curso. En este trimestre se realiza la formación en el centro de trabajo y el proyecto de gestión de ventas y espacios comerciales. La participación en el **programa bilingüe** queda reflejada en el certificado final de estudios.