

CICLE FORMATIU DE GRAU SUPERIOR DE TÈCNIC SUPERIOR EN GESTIÓ DE VENDES I ESPAIS COMERCIALS.

DISTRIBUCIÓ HORÀRIA SETMANAL DELS MÒDULS PROFESSIONALS

MÒDULS PROFESSIONALS	Durada en hores	Primer curs (h/setmana)	Segon curs. Dos trimestres (h/setmana)	Segon curs. 1 trimestre (hores)
0930 Polítiques de màrqueting (1)	180	6	-	-
0931 Màrqueting digital (1)	170	5	-	-
1010 Investigació comercial (1)	130	4	-	-
0623 Gestió econòmica i financera de l'empresa (1)	170	5	-	-
0179 Anglès (1)	130	4	-	-
0933 Formació i orientació laboral.	90	3	-	-
Horari reservat per el mòdul impartir en anglès.	90	3	-	-
0926 Aparadorisme i disseny d'espais comercials	75	-	4	-
0927 Gestió de productes i promocions en el punt de venda	80	-	4	-
0928 Organització d'equips de vendes	75	-	4	-
0929 Tècniques de venda i negociació	100	-	5	-
0625 Logística d'emmagatzemament (1)	130	-	6	-
0626 Logística d'aprovisionament (1)	100	-	5	-
Horari reservat per el mòdul impartit en anglès	40	-	2	-
0934 Formació en centres de treball	400			400
0932 Projecte de gestió de vendes i d'espais comercials	40	-	-	40
Total d'hores del cicle formatiu	2000	30	30	440

ENTORN PROFESSIONAL:

Les persones que obtenen aquest títol exerceixen la seva activitat en empreses de qualsevol sector productiu i principalment del sector comerç i màrqueting públic i privat, realitzant les funcions de planificació, organització i gestió d'activitats de compravenda de productes i serveis, així com el disseny, implantació i gestió d'espais comercials.

Es tracta de treballadors per compte pròpia que gestionen la seva empresa realitzant activitats de compravenda de productes i serveis, o de treballadors per compte d'altri que exerceixen la seva activitat en el departament de vendes, comercial o de màrqueting dins els sub sectors de:

- Indústria, comerç i agricultura, en el departament de vendes, comercial o de màrqueting.
- Empreses de distribució comercial majorista i/o minorista, en el departament de compres, vendes, disseny i implementació d'espais comercials, comercial o de màrqueting.
- Entitats financeres i d'assegurances, en el departament de vendes, comercial o de màrqueting.
- Empreses intermediàries en el comerç com agents comercials i empreses d'assessorament comercial i jurídic entre d'altres.
- Empreses importadores, exportadores i distribuïdores-comercialitzadores.
- Empreses de logística i transport.
- Associacions, institucions, organismes i organitzacions no governamentals. (ONG).

Les ocupacions i llocs de feina més rellevants, entre d'altres son els següents:

- Cap de vendes.
- Representant comercial.
- Agent comercial.
- Encarregat de tenda.
- Encarregat de secció d'un comerç.
- Venedor tècnic.
- Coordinador de comercials.
- Supervisor de tele màrqueting.
- Merchandiser.
- Aparadorista comercial.
- Dissenyador d'espais comercials.
- Responsable de promocions en el punt de venda.
- Especialista en implementació d'espais comercials.