

GRADO SUPERIOR GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES

REQUISITOS DE ACCESO

Puedes acceder a un ciclo de **grado superior** cuando reúnas alguno de los siguientes requisitos:

Acceso **directo**:

- Estar en posesión del Título de Bachiller, o de un certificado acreditativo de haber superado todas las materias del Bachillerato.
- Estar en posesión del Título de Bachillerato Unificado Polivalente (BUP).
- Haber superado el segundo curso de cualquier modalidad de Bachillerato experimental.
- Estar en posesión de un Título de Técnico (Formación Profesional de Grado Medio)*.

*Siempre que la demanda de plazas en ciclos formativos de grado superior supere la oferta, las Administraciones educativas podrán establecer procedimientos de admisión al centro docente, de acuerdo con las condiciones que el Gobierno determine reglamentariamente.

- Estar en posesión de un Título de Técnico Superior, Técnico Especialista o equivalente a efectos académicos.
- Haber superado el Curso de Orientación Universitaria (COU).
- Estar en posesión de cualquier Titulación Universitaria o equivalente.

Acceso mediante **prueba** (para quienes no tengan alguno de los requisitos anteriores)

- Haber superado la prueba de acceso a ciclos formativos de grado superior (se requiere tener al menos 19 años en el año que se realiza la prueba o 18 para quienes poseen el título de Técnico).
- Haber superado la prueba de acceso a la Universidad para mayores de 25 años.

¿QUÉ VOY A APRENDER Y HACER?

- Obtener, analizar y organizar información fiable de los mercados aplicando técnicas estadísticas y establecer un sistema de información eficaz (SIM), que sirva de apoyo en la elaboración de acciones de marketing.
- Definir estrategias y actuaciones comerciales y gestionar la fuerza de ventas obteniendo y procesando información de los agentes que intervienen en la actividad comercial y organizando y supervisando los medios técnicos y humanos.
- Elaborar el plan de ventas y gestionar la comercialización y venta de productos y/o servicios, aplicando las técnicas de venta adecuadas a cada canal de comercialización, para lograr los objetivos establecidos en el plan de marketing diseñado por la organización.
- Organizar el almacenaje de las mercancías en las condiciones que garanticen su integridad y el aprovechamiento óptimo de los medios y espacios disponibles, de acuerdo con procedimientos establecidos.

- Realizar y controlar el aprovisionamiento de materiales y mercancías en los planes de producción y de distribución asegurando la cantidad, calidad, lugar y plazos para cumplir con los objetivos establecidos por la organización y/o clientes.
- Organizar y supervisar la implantación y el montaje de espacios comerciales y escaparates, definiendo las especificaciones de diseño y materiales, para conseguir transmitir la imagen de espacio comercial definida que atraiga a los clientes potenciales y conseguir los objetivos comerciales definidos.
- Organizar y controlar la implantación de productos/servicios y acciones promocionales en espacios comerciales, determinando el surtido y las líneas de actuación de campañas promocionales para conseguir los objetivos comerciales establecidos.

PLAN DE FORMACIÓN

Los módulos profesionales de este ciclo formativo son los siguientes:

- Escaparatismo y diseño de espacios comerciales.
- Gestión de productos y promociones en el punto de venta.
- Organización de equipos de ventas.
- Técnicas de venta y negociación.
- Políticas de marketing.
- Investigación comercial.
- Marketing digital.
- Logística de almacenamiento.
- Logística de aprovisionamiento.
- Gestión económica y financiera de la empresa.
- Inglés.
- Proyecto de gestión de ventas y espacios comerciales
- Formación y orientación laboral.
- Formación en centros de trabajo.

AL FINALIZAR MIS ESTUDIOS, ¿QUÉ PUEDO HACER?

Trabajar como:

- Jefa / jefe de ventas.
- Representante comercial.
- Agente comercial.
- Encargada / encargado de tienda.
- Encargada / encargado de sección de un comercio.
- Coordinador / coordinadora de comerciales.
- Supervisor / supervisora de telemarketing.
- Escaparatista comercial.
- Diseñador / diseñadora de espacios comerciales.

- Responsable de promociones punto de venta.
- Especialista en implantación de espacios comerciales

Seguir estudiando:

- Cursos de especialización profesional.
- Otro Ciclo de Formación Profesional con la posibilidad de establecer convalidaciones de módulos profesionales de acuerdo a la normativa vigente.
- **Preparación de las Pruebas de Evaluación de Bachillerato (únicamente las materias de opción del bloque de las troncales)**
- Enseñanzas Universitarias con la posibilidad de establecer convalidaciones de acuerdo con la normativa vigente

¿CUÁLES SON LAS SALIDAS PROFESIONALES?

Este profesional ejerce su 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.

- **Equivalencia de títulos:**
 - Este título equivale al título LOGSE:
 - Técnico Superior en Gestión Comercial y Marketing
 - Este título equivale al título LEY70:
 - Almacenes
 - Comercial
 - Relaciones Públicas
 - Marketing
 - Publicidad
 - Técnico Comercial

Modalidades de bachillerato para acceso preferente a ciclos de grado superior

Tendrán preferencia para acceder a este ciclo formativo quienes hayan cursado la modalidad de bachillerato de: Humanidades y Ciencias Sociales

Duración del estudio

2000 horas.