

# Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales

## Este profesional será capaz de:

Gestionar las operaciones comerciales de compraventa y distribución de productos y servicios, y organizar la implantación y animación de espacios comerciales según criterios de calidad, seguridad y prevención de riesgos, aplicando la normativa vigente.

## Duración:

2000 horas: 2 cursos académicos, incluida la F.C.T.

## Plan de estudios:

<i>Módulos profesionales</i>		<i>Horas curriculares</i>	<i>Curso 1º</i>	<i>Curso 2º</i>
<i>Código</i>	<i>Denominación</i>			
0179	Inglés	160	5	
0623	Gestión económica y financiera de la empresa	210	6	
0930	Políticas de marketing	195	6	
0931	Marketing digital	195	6	
0933	Formación y orientación laboral	90	3	
1010	Investigación comercial	130	4	
0625	Logística de almacenamiento	120		6
0626	Logística de aprovisionamiento	120		6
0926	Escaparatismo y diseño de espacios comerciales	80		4
0927	Gestión de productos y promociones en el punto de venta	85		4
0928	Organización de equipos de ventas	85		4
0929	Técnicas de venta y negociación	130		6
0932	Proyecto de gestión de ventas y espacios comerciales	30		30
0934	FORMACIÓN EN CENTROS DE TRABAJO	370		370

## Requisitos de acceso:

Consultar los requisitos de acceso y admisión en la normativa vigente para ciclos formativos de grado superior.

## Referencia legislativa:

Enseñanzas Mínimas del Título:

**Real Decreto 1573/2011, de 04 de noviembre (BOE 13.12.2011)**

**Corrección de errores del Real Decreto 1573/2011 (BOE 16.02.2012)**

Currículo de la Comunidad de Madrid:

**Decreto 223/2015, de 13 de octubre (BOCM 19.10.2015)**

## Acceso con este título a otros estudios:

- A cualquier otro ciclo formativo de grado superior, en las condiciones de admisión que se establezcan.
- A las enseñanzas conducentes a los títulos universitarios de Grado, en las condiciones de admisión que se establezcan.
- A efectos de reconocimiento de créditos entre este título y las enseñanzas universitarias de grado, se han asignado 120 créditos ECTS (Sistema Europeo de Transferencia de Créditos) distribuidos entre los módulos profesionales de este ciclo formativo.

## Otros títulos relacionados e implantados en la Comunidad de Madrid:

- Técnico en Actividades Comerciales
- Técnico Superior en Comercio Internacional
- Técnico Superior en Marketing y Publicidad
- Técnico Superior en Transporte y Logística

## Relación de cualificaciones y unidades de competencia del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales incluidas en el título:

### COMPLETAS:

- ❖ **Implantación y animación de espacios comerciales COM158\_3 (Real Decreto 1087/2005, de 16 de septiembre), que comprende las siguientes unidades de competencia:**
  - UC0501\_3: Establecer la implantación de espacios comerciales.
  - UC0502\_3: Organizar la implantación de productos/servicios en la superficie de venta.
  - UC0503\_3: Organizar y controlar las acciones promocionales en espacios comerciales.
  - UC0504\_3: Organizar y supervisar el montaje de escaparates en el establecimiento comercial.

### INCOMPLETAS:

- ❖ **Gestión comercial de ventas COM314\_3 (Real Decreto 109/2008, de 1 de febrero):**
  - UC1000\_3: Obtener y procesar la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales.
  - UC1001\_3: Gestionar la fuerza de ventas y coordinar el equipo de comerciales.
  - UC0239\_2: Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización.
  - UC0503\_3: Organizar y controlar las acciones promocionales en espacios comerciales.
- ❖ **Gestión de marketing y comunicación COM652\_3 (Real Decreto 1550/2011, de 31 de octubre):**
  - UC2185\_3: Asistir en la definición y seguimiento de las políticas y plan de marketing.
- ❖ **Asistencia a la investigación de mercados COM312\_3 (Real Decreto 109/2008, de 1 de febrero):**
  - UC0993\_3: Preparar la información e instrumentos necesarios para la investigación de mercados.
  - UC0997\_3: Colaborar en el análisis y obtención de conclusiones a partir de la investigación de mercados.
- ❖ **Organización y gestión de almacenes COM318\_3 (Real Decreto 109/2008, de 1 de febrero):**
  - UC1014\_3: Organizar el almacén de acuerdo a los criterios y niveles de actividad previstos.
  - UC1015\_2: Gestionar y coordinar las operaciones del almacén.
- ❖ **Gestión y control del aprovisionamiento COM315\_3 (Real Decreto 109/2008, de 1 de febrero):**
  - UC1003\_3: Colaborar en la elaboración del plan de aprovisionamiento.
  - UC1004\_3: Realizar el seguimiento y control del programa de aprovisionamiento.
- ❖ **Gestión comercial y financiera del transporte por carretera COM651\_3 (RD 1550/2011, de 31 de octubre):**
  - UC2183\_3: Gestionar la actividad económico-financiera del transporte por carretera.