

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, incluido el período de Formación en Centros de Trabajo (FCT)

Plan de estudios:

Familia profesional: COMERCIO Y MARKETING								
Ciclo Formativo: Gestión de Ventas y Espacios Comerciales								
Grado: Superior			Duración: 2000 horas.			Código: COMS03		
MÓDULOS PROFESIONALES					CENTRO EDUCATIVO		CENTRO DE TRABAJO	
Clave	Código	Denominación	Créditos ECTS	Duración del currículo (horas)	Curso 1º		Curso 2º	
					3 trimestres (horas semanales)	2 trimestres (horas semanales)	1 trimestre (horas)	
01	0179	Inglés	7	160	5			
02	0623	Gestión económica y financiera de la empresa	12	210	6			
03	0930	Políticas de marketing	12	195	6			
04	0931	Marketing digital	11	195	6			
05	0933	Formación y orientación laboral	5	90	3			
06	1010	Investigación comercial	8	130	4			
07	0625	Logística de almacenamiento	7	120		6		
08	0626	Logística de aprovisionamiento	6	120		6		
09	0926	Escaparatismo y diseño de espacios comerciales	6	80		4		
10	0927	Gestión de productos y promociones en el punto de venta	6	85		4		
11	0928	Organización de equipos de ventas	6	85		4		
12	0929	Técnicas de venta y negociación	7	130		6		
13	0932	Proyecto de gestión de ventas y espacios comerciales	5	30				30
14	0934	Formación en Centros de Trabajo	22	370				370
HORAS TOTALES			120	2.000	30	30	400	

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 medio, en las condiciones de admisión que se establezcan.
- 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 de la misma familia profesional implantados en la Comunidad de Madrid:

- Técnico en Actividades Comerciales
- Técnico en Comercialización de Productos Alimentarios
- 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.