



## GESTIÓ DE VENDES I ESPAIS COMERCIALS



**FP**  
**COMERÇ I**  
**MÀRQUETING**



**GRAU**  
**SUPERIOR**



**2**  
**CURSOS**



**MODALITAT**  
**PRESENCIAL**



**1600 H**  
**LECTIVES**



**400H**  
**EMPRESA**



**TARDA**  
**DL A DV**



**HORARI**  
**15 A 21 H**

### OBJECTIUS

Amb aquest cicle aconseguiràs ser un professional capaç d'elaborar plans de vendes, definir estratègies i actuacions comercials, gestionar equips de vendes, obtenir i analitzar informació fiable del mercat i organitzar i supervisar el muntatge d'espais comercials i aparadors.

### PERFIL DE L'ALUMNAT

El perfil d'un alumne del Grau Superior d'Espais Comercials inclou:

- Persones amb interès per el món del màrqueting i el comerç, amb molta curiositat sobre el el món que els envolta i el comportament de la gent,
- Persones entusiastes, empàtiques i assertives, i sobretot amb moltes ganes d'aprendre coses noves de forma continuada.

### CONTINUÏTAT ACADÈMICA

Accés entre d'altres als següents estudis universitaris:

- Grau d'Administració d'empreses. Grau d'Economia
- Grau de Relacions Laborals
- Grau de Turisme. Grau de Màrqueting
- Grau de Comerç. Grau de Publicitat

### ACCÉS AL CICLE FORMATIU

Accés Directe:

- Estar en possessió del títol de batxillerat.
- Haver superat el segon curs de batxillerat experimental, COU o equivalent.
- Estar en possessió del títol de tècnic especialista, tècnic superior o equivalent.
- Estar en possessió d'una titulació universitària o equivalent
- Estar en possessió del títol de tècnic de Grau Mitjà.

Amb prova d'Accés

- Poden realitzar la prova d'accés els alumnes que tinguin 19 anys o que els compleixin duran l'any natural de la realització de la prova.



**Cofinançat per**  
**la Unió Europea**





## GESTIÓ DE VENDES I ESPAIS COMERCIALS

### PRIMER CURS

#### Polítiques de màrqueting (6h)

Introducció al màrqueting analític, estratègic i operatiu per tal d'alinejar-los amb els objectius generals de l'empresa.

#### Màrqueting digital (8h)

Introducció als conceptes fonamentals per tal de participar en l'estratègia de màrqueting digital de l'empresa

#### Investigació comercial (4h)

Disseny d'una investigació comercial, des de la formulació dels objectius a la presentació de les conclusions finals

#### Gestió econòmica i financera (5h)

Gestions per la constitució d'una empresa comercial, planificant i gestionant l'obtenció dels recursos financers necessaris que procurin la rendibilitat econòmica i financera de l'empresa

#### Anglès (4h)

Adquisició d'un bon nivell d'anglès propi de l'àmbit comercial, financer i empresarial que permeti afrontar operacions comercials amb clients que provenen de diferents països

#### Formació i Orientació Laboral (3h)

Estudi de la normativa laboral i seguretat social, tipus de contractes, economia i mercat de treball. Prevenció de riscos laborals.

### SEGON CURS

#### Aparadorisme i disseny d'espais comercials (4h)

Disseny, organització i distribució d'espais comercials i disseny, composició i organització d'aparadors

#### Gestió de productes i promocions en el punt de venda (4h)

Determinació i implantació del surtit. Disseny d'accions promocionals en el punt de venda i control de la seva eficiència.

#### Organització d'equips de vendes (4h)

Organització d'equips de vendes. Planificació i control d'objectius de venda. Formació i retribució d'equips comercials.

#### Tècniques de venda i negociació (7h)

Comercialització i venda de productes i/o serveis i atenció al client.

#### Logística d'emmagatzematge (6h)

Gestió i control del magatzem, existències i devolucions. Sistemes d'organització del magatzem.

#### Logística d'aprovisionament (5h)

Gestió d'estoc. Planificació i programació de comandes. Evaluació, negociació i seguiment de proveïdors

### SORTIDES PROFESSIONALS

- Cap de vendes. Representant comercial. Agent comercial
- Encarregat de tenda. Encarregat de secció d'un comerç
- Coordinador de comercials
- Supervisor de telemàrqueting
- Aparadorista comercial
- Dissenyador d'espais comercials
- Especialista en implantació d'espais comercials

### 3R TRIMESTRE SEGON CURS

#### Projecte de Gestió de Vendes i Espais Comercials (40h durant el període de FCT)

Realització d'un projecte integrador durant el període de Formació en Centres de Treball.

#### Formació en Centres de Treball (400h)

Realització de les pràctiques formatives en empreses.

MÒDUL EN CENTRE DE TREBALL

MÒDUL EN ANGLÈS