



RECOMENDACIONES GENERALES

La matrícula en la modalidad a distancia es **modular**. No hay un número mínimo de módulos a cursar, pero sí existe una **limitación en el máximo**, marcado por el número de horas curriculares correspondientes a los módulos: en un curso académico podrá cursar un máximo de **1000 horas curriculares**.

A la hora de seleccionar los módulos, se tiene que tener en cuenta la **disponibilidad horaria y de dedicación**. Es importante considerar que la modalidad a distancia requiere un esfuerzo mayor y una cuidada planificación para lograr los objetivos marcados. También, es importante contemplar el **nivel de idioma**, ya que puede ser una variable relevante a la hora de distribuir el tiempo de dedicación.

MÓDULOS QUE SE ACONSEJA CURSAR PREVIAMENTE

En el ciclo no hay módulos que cierren la matrícula de otros, pero **se recomienda**:

CURSAR
Logística de
almacenamiento

ANTES DE CURSAR:
Logística de
aprovisionamiento

INFORMACIÓN ADICIONAL

Este ciclo contiene varios **módulos profesionales** que son **comunes** a los de **otros ciclos de la familia profesional** de Comercio y marketing. En caso de cursar estos ciclos formativos, trasladará la nota de los módulos ya superados.

MÓDULO DE FORMACIÓN EN CENTROS DE TRABAJO (FCT)

Para poder matricularse en el módulo de FCT se deben tener **superados todos los módulos**; sólo el alumnado que esté en disposición de obtener la exención de la FCT se podrá matricular de forma condicionada, hasta la resolución de la exención.

El módulo de FCT se realiza presencialmente en un centro de trabajo y en horario laboral.

MÓDULO DE PROYECTO

La **matrícula en el módulo de Proyecto exige estar matriculado en el módulo de FCT o tenerlo superado**. El desarrollo de módulo de Proyecto será simultáneo al desarrollo de las FCT, y será evaluado una vez superado éste.

En el caso de que se haya concedido la exención total del módulo FCT, se podrá cursar y ser evaluado a la vez que el resto de los módulos profesionales. Si no se superan los módulos restantes, la matrícula del proyecto quedará sin efecto y sin pérdida de convocatoria.

INFO DE CONTACTO

www.educa.aragon.es
CPIFP LOS ENLACES (Zaragoza)



CICLO FORMATIVO DE GRADO SUPERIOR

GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES

MODALIDAD A DISTANCIA

 **GOBIERNO DE ARAGON**



EJEMPLO ITINERARIO 1

Alumnado que **dispone de bastante tiempo** para poder dedicarlo a los estudios.

Formación completa en 2 cursos más la realización o exención de la FCT y proyecto.

PRIMER AÑO HORAS

Gestión económica y financiera de la empresa	160
Logística de almacenamiento	160
Inglés	128
Políticas de marketing	224
Marketing digital	192
Formación y orientación laboral	96

SEGUNDO AÑO

Logística de aprovisionamiento	105
Investigación comercial	105
Escaparatismo y diseño de espacios comerciales	105
Gestión de productos y promoción en el punto de venta	105
Organización de equipos de venta	105
Técnicas de venta y negociación	105

TERCER AÑO

Formación en centros de trabajo	370
Proyecto de gestión de ventas y espacios comerciales	40

EJEMPLO ITINERARIO 2

Alumnado que **no dispone de mucho tiempo** para los estudios y prefiere ir sin prisa.

Formación completa en 3 cursos más la realización o exención de la FCT y proyecto.

PRIMER AÑO HORAS

Gestión económica y financiera de la empresa	160
Logística de almacenamiento	160
Inglés	128
Formación y orientación laboral	96

SEGUNDO AÑO

Políticas de marketing	224
Logística de aprovisionamiento	105
Gestión de productos y promoción en el punto de venta	105
Escaparatismo y diseño de espacios comerciales	105

TERCER AÑO

Marketing digital	192
Investigación comercial	105
Organización de equipos de venta	105
Técnicas de venta y negociación	105

CUARTO AÑO

Formación en centros de trabajo	370
Proyecto de gestión de ventas y espacios comerciales	40

EJEMPLO ITINERARIO 3

Alumnado que **dispone de poco tiempo** para poder dedicarlo a los estudios, teniendo que compaginar con otras obligaciones. Prefiere cursar los estudios poco a poco.

PRIMER AÑO HORAS

Gestión económica y financiera de la empresa	160
Inglés	128
Formación y orientación laboral	96

SEGUNDO AÑO

Logística de almacenamiento	160
Políticas de marketing	224
scaparatismo y diseño de espacios comerciales	105

TERCER AÑO

Marketing digital	192
Logística de aprovisionamiento	105
Investigación comercial	105

CUARTO AÑO

Gestión de productos y promoción en el punto de venta	105
Organización de equipos de venta	105
Técnicas de venta y negociación	105

QUINTO AÑO

Formación en centros de trabajo	370
Proyecto de gestión de ventas y espacios comerciales	40

