



SALIDAS Profesionales

JEFÉ DE VENTAS
REPRESENTANTE COMERCIAL
ENCARGADO DE TIENDA

Diurno

Virtual

Técnico Superior en GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES

TU FUTURO

Como profesional de este campo, gestionarás las operaciones comerciales de compraventa y distribución de productos y servicios, también organizarás la implantación y animación de espacios comerciales.

Serás capaz de obtener, analizar y organizar información fiable de los mercados aplicando **técnicas estadísticas**. Definir **estrategias y actuaciones comerciales** y gestionar la fuerza de ventas obteniendo y procesando información de los agentes que intervienen en la actividad comercial.

Estarás capacitado para elaborar el **plan de ventas** y gestionar la comercialización y venta de productos y/o servicios. Realizar y controlar el aprovisionamiento de **materiales y mercancías** en los planes de producción y distribución. Organizar y supervisar la implantación y el montaje de **espacios comerciales** y escaparates.

Nuestro programa incluye **prácticas en empresa**, con 140 horas en el primer curso y 360 horas en el segundo curso, brindándote experiencia práctica desde el principio.

Además, ofrecemos la posibilidad de cursar parte del programa en **modalidad bilingüe**, mejorando tus competencias en **inglés**.

También contamos con el programa **Erasmus+**, que te permite realizar tus prácticas en empresas de países de la Unión Europea durante el **segundo curso**, con una **subvención europea**. Una oportunidad única para ampliar tus horizontes y vivir una experiencia internacional.

Al terminar, puedes acceder al segundo curso del ciclo formativo "Marketing y Publicidad" y obtener **dos titulaciones** en **tres cursos académicos**.

¡Tu carrera profesional empieza aquí!

2 cursos académicos

17 módulos

30 horas semanales

500 Horas en empresa

grado D - EQF5

CALIDAD

Estamos certificados en ISO 9001:2015 y hemos sido reconocidos con el Sello de Responsabilidad Social de Aragón.

ORIENTACIÓN LABORAL

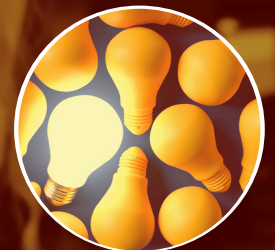
Ofrecemos servicios de asesoramiento y orientación para el empleo, con la colaboración del INAEM

VIVERO DE EMPRESAS

Promovemos la creación de empresas por parte de nuestros alumnos, dentro de nuestro programa de emprendimiento

DIGITALIZACIÓN

Utilizamos herramientas digitales en el proceso de enseñanza, para una mejor adecuación al mercado laboral





Módulos

Primer curso

01 Políticas de marketing (7h/sem)
- Definición y seguimiento de las políticas y plan de marketing.

02 Marketing digital (7h/sem)
- Utilización de TICs para planificar y realizar acciones de marketing digital.

03 Gestión económ. y finan. de la empresa (5h/sem)
- Gestión de la actividad económico-financiera del transporte por carretera.

04 Investigación comercial (5h/sem)
- Preparar la información e instrumentos necesarios para la investigación de mercados.
-Colaboración en el análisis y obtención de conclusiones a partir de la infestigación de mercados.

05 Itinerario personal I (3h/sem)
- Desarrollo de estrategias para mejorar tu perfil profesional

06 Digitalización aplicada al sector productivo (1h/sem)
- Integración de tecnologías digitales en el sector específico. Introducción a la industria 4.0.

07 Inglés profesional (2h/sem)
- Comunicación en un entorno laboral global.

Gestión de ventas y espacios comerciales

Segundo curso

**a partir del curso 25/26*

08 Escaparatismo y diseño de espacios comerciales (3h/sem)

- Implantación de espacios comerciales.
- Montaje de escaparates.

09 Gest. de produc. y promociones en el punto de venta (4h/sem)

- Organización de acciones promocionales.
- Implantación de productos/servicios.

10 Organización de equipos de ventas (3h/sem)

- Gestión de la fuerza de ventas y coordinación del equipo de comerciales.

11 Técnicas de venta y negociación (3h/sem)

- Venta de productos/servicios a través de diferentes canales de comercialización.
- Obtención de la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales.

12 Logíst. de almacenam. (5h/sem)

- Organización, gestión y coordinación del almacén.

13 Logíst. de aprovision. (4h/sem)

- Colaboración en la elaboración del plan de aprovisionamiento.
- Seguimiento y control del programa de aprovisionamiento.

14 Sostenibilidad aplicada al sector productivo (1h/sem)

- Estudio de prácticas sostenibles para optimizar procesos y reducir el impacto ambiental.

15 Itinerario personal II (2h) // Módulo optativo (3h) // Proyecto (2h)

16 - Aumento de estrategias del perfil profesional y ampliación de conceptos de la especialidad.

17



www.cpilosenlaces.com

C/Jarque de Moncayo 10

Zaragoza, España

+34 976 300 804

