

GESTION DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES

ACCESO:

- Estar en posesión del Título de Bachiller.
- Estar en posesión de un Título de Técnico Superior.
- Haber superado el Curso de Orientación Universitaria (COU).
- Estar en posesión de cualquier Titulación Universitaria o equivalente.
- Acceso mediante prueba (para quienes no tengan alguno de los requisitos anteriores)

MÓDULOS PROFESIONALES

GESTION DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES

- ♦ Escaparatismo y diseño de espacios comerciales.
- ♦ Gestión de productos y promociones en el punto de venta.
- ♦ Organización de equipos de ventas.
- ♦ Técnicas de venta y negociación.
- ♦ Políticas de marketing.
- ♦ Investigación comercial.
- ♦ Marketing digital.
- ♦ Logística de almacenamiento.
- ♦ Logística de aprovisionamiento.
- ♦ Gestión económica y financiera de la empresa.
- ♦ Inglés profesional.
- ♦ Ciudadanía e identidad digital.
- ♦ Proyecto intermodular de gestión de ventas y espacios comerciales.
- ♦ Itinerario personal para la empleabilidad I y II.
- ♦ Digitalización aplicada a los sectores productivos.
- ♦ Sostenibilidad aplicada al sistema productivo.
- ♦ Módulo optativo II.

OCUPACIONES

GESTION DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES

- ◇ Jefe de ventas.
- ◇ Representante comercial.
- ◇ Agente comercial.
- ◇ Encargado de tienda.
- ◇ Encargado de sección de un comercio.
- ◇ Coordinador de comerciales.
- ◇ Supervisor de telemarketing
- ◇ Escaparatista comercial.
- ◇ Diseñador de espacios comerciales.
- ◇ Responsable de promociones punto de venta.
- ◇ Especialista en implantación de espacios comerciales



Familia Profesional de Comercio y Marketing

Ciclo Formativo de Grado Superior:

GESTION DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES

Ciclo Formativo de Grado Medio:

ACTIVIDADES COMERCIALES

Ciclo de Formación Profesional Básica:

SERVICIOS COMERCIALES

C.I.F.P. DE MEDINA DEL CAMPO
Avda. de Portugal, 58
47400 MEDINA DEL CAMPO
VALLADOLID

www.cifpmedinadelcampo.centros.educa.jcyl.es

ACTIVIDADES COMERCIALES

CICLO FORMATIVO DE GRADO MEDIO

ACCESO:

Graduado en Secundaria y títulos equivalentes o mediante prueba de acceso

PUESTOS DE TRABAJO:

- ♦ Vendedor/a
- ♦ Representante comercial.
- ♦ Promotor/a.
- ♦ Televendedor/a.
- ♦ Venta a Distancia.
- ♦ Teleoperador/a (Call - Center).
- ♦ Información/ atención al cliente.
- ♦ Cajero/a; reponedor/a.
- ♦ Operador/a de contact-center.
- ♦ Administrador/a de contenidos on-line.
- ♦ Comerciante de tienda.
- ♦ Gerente de pequeño comercio.
- ♦ Técnico en gestión de stocks y almacén.
- ♦ Jefe de almacén.
- ♦ Responsable de recepción de mercancías.
- ♦ Responsable de expedición de mercancías.
- ♦ Técnico/a en logística de almacenes.
- ♦ Técnico/a de información/atención al cliente en empresas.

MÓDULOS PROFESIONALES

- Marketing en la actividad comercial.
- Gestión de un pequeño comercio.
- Gestión de compras.
- Procesos de venta.
- Aplicaciones informáticas para el comercio.
- Inglés profesional.
- Conversación en lengua inglesa.
- Servicios de atención comercial.
- Comercio electrónico.
- Técnicas de almacén.
- Dinamización del punto de venta.
- Itinerario personal para la empleabilidad I y II.
- Módulo optativo II.
- Sostenibilidad aplicada al sistema productivo.
- Digitalización aplicada a los sectores productivos.
- Proyecto intermodular.

Fotos aula taller



Dotación aula, con ordenadores, pizarra digital, tv, software de comercio y TPV con software de gestión



Aula taller



Preinscripción (grado medio y superior)
Matrícula (grado medio y superior)

Según calendario
oficial publicado



C.I.F.P. DE MEDINA DEL CAMPO
Avda. de Portugal, 58
47400 MEDINA DEL CAMPO
VALLADOLID
www.cifpmedinadelcampo.centros.educa.jcyl.es

Teléfono: 983 813037