

CENTRO INTEGRADO DE FORMACIÓN PROFESIONAL CIUDAD DE LEÓN

FORMACIÓN PROFESIONAL BÁSICA

Título Profesional Básico en Servicios Administrativos
Título Profesional Básico en Cocina y Restauración
Título Profesional Básico en Peluquería y Estética

CICLOS FORMATIVOS DE GRADO MEDIO

Gestión Administrativa
Actividades Comerciales
Cocina y Gastronomía
Servicios en Restauración
Estética y Belleza
Peluquería y Cosmética Capilar

CICLOS FORMATIVOS DE GRADO SUPERIOR

Administración y Finanzas
Asistencia a la Dirección
Gestión de Ventas y Espacios Comerciales
Comercio Internacional
Transporte y Logística
Guía, Información y Asistencias Turísticas
Dirección de Cocina
Dirección de Servicios en Restauración
Estética Integral y Bienestar

INFORMACIÓN Y MATRÍCULA

c/ La Torre, 7 . 24002 León
Tfno.: 987 276 281 . Fax: 987 220 581
correo@cifpciudaddeleon.org//24022250@educa.jcyl.es
www.cifpciudaddeleon.org

CICLOS FORMATIVOS DE HOSTELERÍA Y TURISMO
Complejo San Cayetano, pabellón Virgen María
Crta. de Carbajal, s/n
987 876 062



gestión de ventas y espacios comerciales

GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES

CICLO FORMATIVO DE GRADO SUPERIOR



¿QUÉ VOY A APRENDER Y HACER?

- Obtener, analizar y organizar información fiable de los mercados aplicando técnicas estadísticas y establecer un sistema de información eficaz (SIM), que sirva de apoyo en la elaboración de acciones de marketing.
- Definir estrategias y actuaciones comerciales y gestionar la fuerza de ventas obteniendo y procesando información de los agentes que intervienen en la actividad comercial y organizando y supervisando los medios técnicos y humanos.
- Elaborar el plan de ventas y gestionar la comercialización y venta de productos y/o servicios, aplicando las técnicas de venta adecuadas a cada canal de comercialización, para lograr los objetivos establecidos en el plan de marketing diseñado por la organización.
- Organizar el almacenaje de las mercancías en las condiciones que garanticen su integridad y el aprovechamiento óptimo de los medios y espacios disponibles, de acuerdo con procedimientos establecidos.
- Realizar y controlar el aprovisionamiento de materiales y mercancías en los planes de producción y de distribución asegurando la cantidad, calidad, lugar y plazos para cumplir con los objetivos establecidos por la organización y/o clientes.
- Organizar y supervisar la implantación y el montaje de espacios comerciales y escaparates, definiendo las especificaciones de diseño y materiales, para conseguir transmitir la imagen de espacio comercial definida que atraiga a los clientes potenciales y conseguir los objetivos comerciales definidos.
- Organizar y controlar la implantación de productos/servicios y acciones promocionales en espacios comerciales, determinando el surtido y las líneas de actuación de campañas promocionales para conseguir los objetivos comerciales establecidos.

AL FINALIZAR MIS ESTUDIOS, ¿QUÉ PUEDO HACER?

Trabajar como: 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

¿CUÁLES SON LAS SALIDAS PROFESIONALES?

Este profesional ejerce su actividad en empresas de cualquier sector productivo y principalmente del sector del comercio y marketing público y privado realizando funciones de planificación, organización y gestión de actividades de compraventa de productos y servicios y de diseño, implantación y gestión de espacios comerciales.

¿CUÁL ES LA DURACIÓN DEL CICLO FORMATIVO?

Dos cursos académicos (el último trimestre del segundo curso corresponde al módulo profesional de Formación en Centros de Trabajo).

¿CUÁLES SON LOS REQUISITOS DE ACCESO?

- Puedes acceder directamente cuando tengas alguno de estos títulos o estudios:
 - Título de Bachiller o Segundo de Bachillerato de cualquier modalidad de Bachillerato Experimental.
 - Título de Técnico Superior o Especialista.
 - Haber superado el curso de Orientación Universitaria (COU) o Preuniversitario.
 - Estar en posesión de cualquier Titulación Universitaria o equivalente.
- Mediante una prueba de acceso al ciclo formativo. Para presentarte tienes que tener al menos 19 años en el año que se realiza la prueba o 18 para quienes poseen el título de Técnico relacionado con el ciclo al que quieres acceder. Quienes tengan superada la prueba de acceso a la Universidad para mayores de 25 años, están exentos de hacer la prueba.
- Si tienes otros estudios post-obligatorios es conveniente que consultes las posibles convalidaciones existentes.

MÓDULOS PROFESIONALES

1º curso		2º curso	
Módulo profesional	Horas totales / horas semanales	Módulo profesional	Horas totales / horas semanales
Políticas de marketing	192 / 6	Escaparatismo y diseño de espacios comerciales	84 / 4
Marketing digital	192 / 6	Gestión de productos y promociones en el punto de venta	105 / 5
Gestión económica y financiera de la empresa	192 / 6	Organización de equipos de ventas	84 / 4
Investigación comercial	128 / 4	Técnicas de venta y negociación	105 / 5
Inglés	160 / 5	Logística de almacenamiento	126 / 6
Formación y orientación laboral	96 / 3	Logística de aprovisionamiento	126 / 6
		Formación en centros de trabajo	380
		Proyecto de Gestión de ventas y espacios comerciales	30

¿QUÉ PUEDO SEGUIR ESTUDIANDO?

- Ciclo de grado superior de la misma familia profesional: Secretariado
- Otros ciclos de grado superior
- Estudios universitarios

¿DÓNDE PUEDO OBTENER MÁS INFORMACIÓN?

www.todofp.es
www.educacyl.es

