

UOC

X

Formación
profesional



JESUÏTES
educació



#lanuevaFP

Ciclo formativo de
grado superior en

Gestión de Ventas y Espacios Comerciales

El título oficial de técnico superior de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales te capacita para impulsar acciones comerciales, definir estrategias y elaborar planes de ventas.

Universitat Oberta
de Catalunya

Ciclo formativo de grado superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales

Nuestra preparación está orientada a que consigas dinamizar e impulsar acciones comerciales en cualquier sector de negocio, siempre teniendo en cuenta el equilibrio necesario entre la tienda física y el desarrollo del comercio electrónico (e-commerce) en la tienda en línea, adquiriendo las habilidades necesarias para estar actualizado y a la altura de afrontar el gran reto al que están enfrentadas las empresas.

Vas a formarte en el sector de la venta al por menor (retail) y en los nuevos canales de venta, para que así puedas emprender proyectos muy actuales, como tiendas efímeras (pop-up stores), tiendas ecológicas, merchandising en aeropuertos y nuevas tendencias en investigación comercial y publicidad en el punto de venta. Hoy en día esto es clave para cualquier empresa.

2000 horas



350 horas prácticas en empresas de prestigio



Formación por proyectos



Formación en línea y flexible



Idioma: castellano



¿Qué vas a aprender?

Al finalizar tu ciclo formativo de grado superior de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales con nosotros, sabrás:

- Obtener, analizar y organizar información fiable de los mercados aplicando técnicas estadísticas y establecer un sistema de información de marketing (SIM) eficaz, 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 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 los 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 o los clientes.
- 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.



Idiomas

El inglés es el **idioma más demandado y hoy en día es un requisito para casi cualquier puesto de trabajo**. Es por eso que lo trabajamos en 2 seminarios de 60 horas cada uno y también de forma transversal en todos los proyectos. Aprenderás **inglés técnico aplicado a situaciones profesionales reales**.

Puedes conseguir hasta un **nivel B1.2**. Si ya tienes un nivel First Certificate, te lo convalidamos.

Crecimiento Profesional

Enfocado a **desplegar tu propio talento y tu potencial real para tener éxito en tu trabajo y en la consecución de tus funciones**. Con esto te adaptas a la filosofía de muchas empresas que piensan que **cuando el profesional crece > la empresa crece**.

De esta forma, si tú apuestas por ti, la empresa apostará por ti. Los seminarios se organizan con un enfoque tanto de crecimiento profesional como personal.

Habilidades Digitales (TIC)

El uso y la aplicación de las tecnologías de la información y el conocimiento (TIC) es una competencia muy demandada actualmente en cualquier organización.

La era digital nos ha cambiado la forma de trabajar, de estudiar, de relacionarnos en las redes sociales. Y es por eso que además te damos un certificado de acreditación por competencias ACTIC (acreditación de competencias en tecnologías de la información y la comunicación).

Comunicación Efectiva

Para desarrollar tu creatividad y potenciar tus habilidades de búsqueda y gestión de la información.

Hoy en días es fundamental aplicar el pensamiento crítico y analítico, así como mejorar las capacidades de comprender, argumentar, exponer tus ideas y defender tus proyectos.

Nuestra metodología innovadora

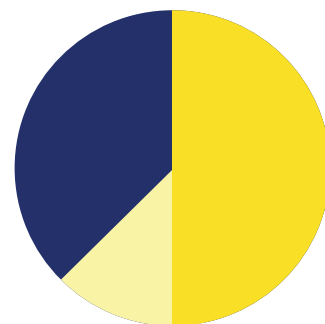
Los estudiantes trabajarán activamente por sí mismos mediante procesos de descubrimiento, en los que la función del profesor es básicamente de acompañante, dinamizador y mentor (guía), alejándose de la visión clásica del proceso de enseñanza.

Se apuesta, pues, por un tipo de aprendizaje conjunto con metodologías que impliquen la resolución de problemas, la participación en el desarrollo de proyectos, la creación conjunta de productos, la discusión y la indagación. La plataforma y las herramientas tecnológicas que aporta la UOC lo harán posible.

Trabajo por proyectos
50 % del grado.
1000 horas aprox.

Seminarios formativos
33 % del grado.
650 horas aprox.

Prácticas laborales
17 % del grado.
350 horas aprox.



Requisitos para la realización del grado

Para poder acceder al ciclo formativo de grado superior de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales de FP Jesuïtes UOC, deberás cumplir alguno de los siguientes requisitos:

- Tener el título de bachillerato (LOGSE).
- Haber superado el segundo curso de cualquier modalidad de bachillerato experimental.
- Estar en posesión del título del curso de orientación universitaria (COU).
- Haber aprobado la prueba de acceso a grado superior específica (se requiere tener al menos 19 años en el mismo año que se realiza la prueba o 18 años en caso de poseer el título de técnico).
- Tener algún otro título de técnico o técnica superior o especialista, o alguna titulación universitaria equivalente a efectos académicos.
- Haber aprobado la prueba de acceso a la universidad (PAU) para mayores de 25 años.
- Tener cualquier titulación universitaria o equivalente.

Perfil y salidas profesionales

Con nuestro ciclo de grado superior conseguirás un perfil de alta capacidad digital: serás capaz de trabajar en equipo y con orientación a resultados, especializado en el uso de la venta al por menor (retail) 2.0, publicidad en comercio electrónico (e-commerce), marketing móvil (mobile marketing), gestión de redes sociales y adaptación a las exigencias del mercado globalizado (logística, financiación de operaciones internacionales, aduanas y estrategia de marketing internacional).

De qué podrás trabajar

- Jefe de ventas
- Representante comercial
- Encargado de tienda o sección de un comercio
- Encargado de almacén

Dónde podrás trabajar

- Multinationales y grandes superficies
- Empresas de logística
- Comercio
- Servicios a las empresas

#lanuevaFP



 Generalitat de Catalunya
Departament d'Ensenyament
Centro oficial nº 08009260

 **JESUÏTES El Clot**
Escola del Clot

UOC X
Formación profesional

 **JESUÏTES educació**

fp.uoc.edu

