

UOC

X

Formación
profesional



JESUITES
educació



#lanuevaFP

Doble Título de
Técnico Superior de

**Marketing y Publicidad
+ Gestión de Ventas y
Espacios Comerciales**

Universitat Oberta
de Catalunya

Doble Título Oficial de Técnico Superior de Marketing y Publicidad y Gestión de Ventas y Espacios Comerciales

Te presentamos el doble grado superior de **Marketing y Publicidad (MyP)** y **Gestión de Ventas y Espacios Comerciales** de formación profesional (FP). Estudiando este doble grado de FP Jesuïtes en colaboración con la UOC, y mediante un proceso práctico basado en el desarrollo de proyectos y seminarios, podrás experimentar toda la estrategia de un modelo de negocio: desarrollo del plan estratégico de marketing en línea y fuera de línea, diseño de la experiencia del consumidor, confección del plan de marketing al por menor (*retail*) y su aplicación en el punto de venta —físico o digital (*e-commerce*)—, logística, finanzas para minoristas (*retailers*), recursos humanos, etc.

Según las conclusiones del estudio *Posiciones y competencias más demandadas. Informe EPyCE 2016*, los cargos de marketing responsable de estrategia digital, comercial digital, comercial jefe de zona y comercial especialista en punto de venta (*store management*) son las profesiones que más demanda van a tener en el futuro en el mercado español.

Además, estudiar en línea el doble título oficial de Técnico Superior de Marketing y Publicidad (MyP) y de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales (GVEC) te servirá de paso previo para acceder a la universidad y te permitirá la convalidación de créditos. Con este doble ciclo formativo de grado superior (CFGS) podrás estudiar el grado universitario de Marketing e Investigación de Mercados, el grado universitario de Comunicación o el grado universitario de Diseño y Creación Digital, todos ellos impartidos por la UOC.

3000 horas en 3 años



635 horas de formación en empresas



Formación por proyectos



Formación Online y flexible



Idioma: castellano



¿Qué vas a aprender?

Al finalizar la formación en línea del doble ciclo formativo de grado superior de Marketing y Gestión de Ventas y Espacios Comerciales, tendrás las habilidades necesarias para:

- Gestionar la constitución y puesta en marcha de una empresa comercial, planificando y gestionando los recursos financieros que aseguren la rentabilidad económica y financiera de la empresa.
- Colaborar en la confección y el seguimiento de políticas empresariales y planes de marketing; analizar el mix de marketing y sus variables para alcanzar los objetivos comerciales marcados por la empresa.
- Introducir en el mercado productos y servicios, poniendo en práctica un plan de marketing y acciones promocionales previstas en el ámbito estratégico.
- Comercializar productos y servicios con la proyección de un plan de ventas y la implantación de técnicas de venta adaptadas a los canales comerciales específicos.
- Organizar adecuadamente el almacenaje de las mercancías y el aprovechamiento de los recursos y almacenaje disponibles; gestionar las roturas de existencias.

¿Qué vas a aprender?

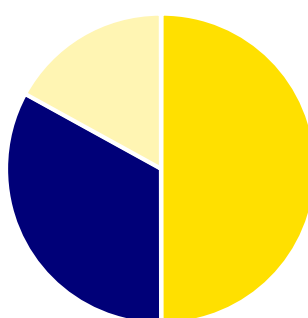
- Atraer a los clientes potenciales con el diseño, la selección de materiales, la implantación y el montaje de espacios comerciales y escaparates.
- Interpretar un *briefing* con el que podrás gestionar la organización de eventos de marketing y comunicación; contratar proveedores, actores y agentes, dirigir los eventos y alcanzar los objetivos marcados por el plan de comunicación empresarial.
- Adquirir habilidades de comunicación escrita y hablada para expresarte correctamente en inglés durante las negociaciones de las operaciones comerciales.
- Obtener, analizar y organizar información de los mercados a partir de técnicas estadísticas y definiendo un SIM (sistema de información de marketing) eficaz de soporte para todas las decisiones relativas al marketing.
- Diseñar el plan de medios publicitarios y hacer su seguimiento para una correcta implantación.
- Poner en funcionamiento acciones de marketing digital gestionando páginas web y canales de comunicación por internet para alcanzar los objetivos marcados por un comercio electrónico (*e-commerce*).
- Gestionar el aprovisionamiento de materiales y existencias para cumplir los objetivos de los planes de producción y de distribución, garantizando el volumen, la calidad, el espacio de almacenaje y los plazos de producción y entrega.
- Preparar los espacios comerciales para la implantación o promoción de productos y servicios; definir el surtido y las líneas de actuación de las campañas promocionales.
- Preparar materiales promocionales o informativos, siguiendo todas las normativas publicitarias vigentes y utilizando programas de edición y diseño en diversos soportes para su correcta difusión.
- Realizar encuestas o entrevistas con grupos de encuestadores, con una planificación del trabajo y utilizando las técnicas y los procedimientos para llegar a los objetivos marcados en el plan de investigación comercial.



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.
1 000 horas aprox.

Seminarios formativos
33 % del grado.
650 horas aprox.

Prácticas laborales
17 % del grado.
350 horas aprox.

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 un seminario de 60 horas, y también de forma transversal en todos los proyectos. Aprenderás **inglés técnico aplicado a situaciones profesionales reales**. Puedes conseguir hasta un nivel B1.1. 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 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 por eso, además, te damos un **certificado medio (nivel II) de la Acreditación de Competencias en Tecnologías de la Información y la Comunicación (ACTIC)**.

Si deseas más información al respecto, puedes obtenerla en la ORDEN PRE/135/2017, de 27 de junio, de reconocimiento de equivalencia entre los certificados de acreditación de competencias en tecnologías de la información y la comunicación expedidos por la Universitat Oberta de Catalunya (UOC) y los certificados de acreditación de competencias en tecnologías de la información y la comunicación (ACTIC) del *Diari Oficial de la Generalitat de Catalunya*.

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.

Requisitos para la realización del grado

Para poder acceder al ciclo formativo de grado superior de Educación Infantil 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

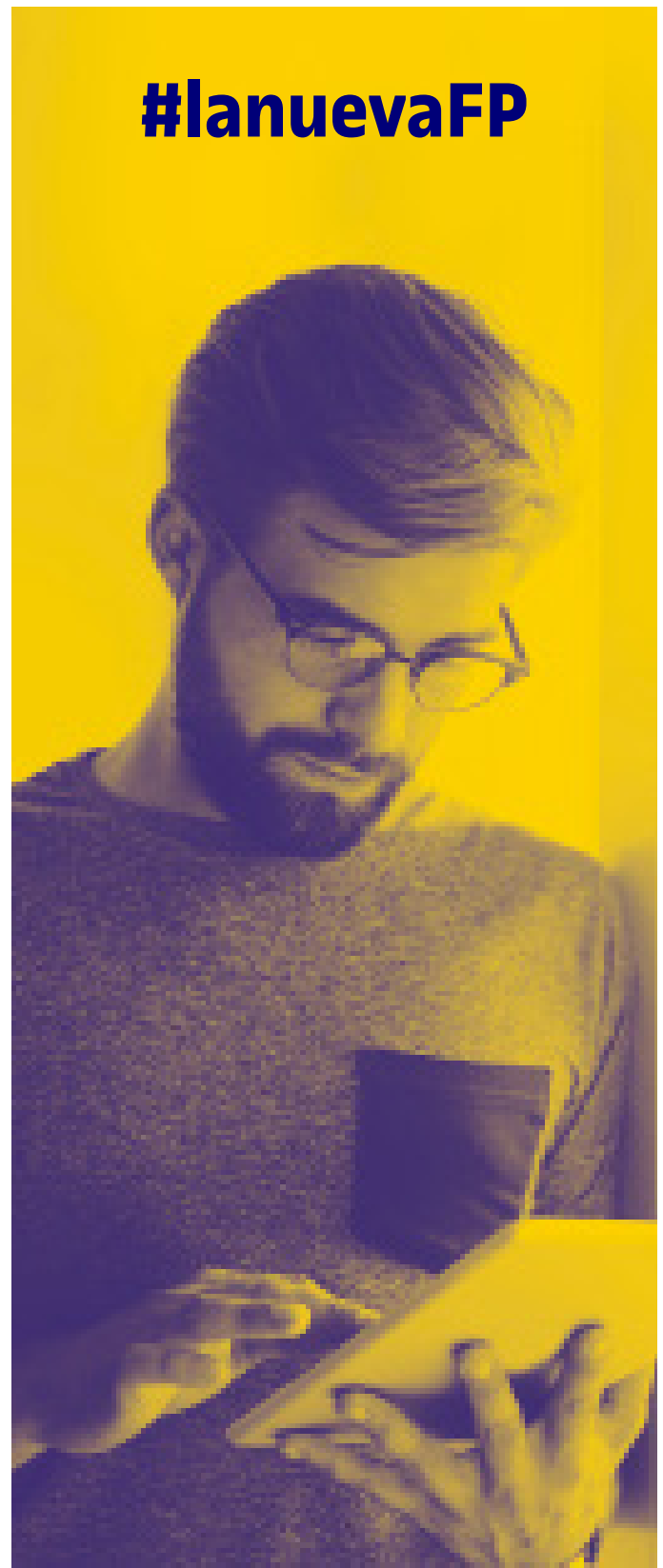
Con el doble título oficial de Técnico Superior de Marketing y Publicidad y de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales podrás trabajar estratégicamente el modelo de negocio en todas sus facetas. En los aspectos de marketing y publicidad, podrás desarrollar un plan de marketing en línea, fuera de línea y al por menor (retail), diseñar un plan de medios para la publicidad en línea, desarrollar la analítica web, controlar las estrategias de posicionamiento SEO/SEM y las estrategias de marketing de medios sociales (social media marketing). En lo referente al punto de venta, podrás desarrollar algunas de las tareas de un gestor de punto de venta (store manager) y podrás aplicar el plan de marketing al punto de venta, ya sea físico o virtual (e-commerce), diseñar un plan de logística y compras, administrar finanzas para minoristas (retailers); también tendrás conocimientos de recursos humanos y podrás controlar los procesos de gestión del punto de venta.

De qué podrás trabajar

- Técnico/a de marketing y publicidad.
- Técnico/a de relaciones públicas.
- Organizador/a de acontecimientos de marketing y comunicación.
- Controlador/a de emisiones en medios de comunicación.
- Especialista en analítica web.
- Responsable de promociones en el punto de venta.
- Diseñador/a de espacios comerciales y escaparatista comercial.
- Técnico/a de estudios de mercado y opinión pública
- Trabajos de campo, inspector/a de encuestadores, agente de encuestas y censos.
- Jefe/a de ventas/zonas.
- Coordinador/a de equipos comerciales.
- Agente o representante comercial.
- Encargado/a de tienda o sección.
- Especialista en implantación de espacios comerciales.
- Supervisor/a de teleoperadores.

En la parte final del ciclo podrás aplicar todo lo aprendido en la empresa en la que decidas hacer las prácticas, por medio del módulo de Formación en Centros de Trabajo.

Si cuentas con un mínimo de dos años de experiencia profesional en el sector, puedes tratar de reconocer académicamente tu vida laboral



 Generalitat de Catalunya
Departament d'Ensenyament
Centro oficial nº 08009260

 **JESUÏTES** Sarrià
Sant Ignasi



 **JESUÏTES**
educació

fp.uoc.edu

