

Formación
Profesional
Grado Superior

Comercio
y marketing

Técnico/a superior en gestión de ventas en espacios comerciales



Nafarroako
Gobernua  Gobierno
de Navarra



UNIÓN EUROPEA
EUROPAR BATASUNA

Fondo Social Europeo
Europako Gizarte Funtza

El FSE invierte en tu futuro
EGFk zure etorkizunean inbertitzen du

Técnico/a superior en gestión de ventas en espacios comerciales

Tu futura profesión

Cuando termines este ciclo formativo estarás cualificado/a para desarrollar las siguientes actividades profesionales:

Implantación y animación de espacios comerciales

- Establecer la implantación de espacios comerciales.
- Organizar la implantación de productos/ servicios en la superficie de venta.
- Organizar y controlar las acciones promocionales en espacios comerciales.
- Organizar y supervisar el montaje de escaparates en el establecimiento comercial.

Gestión comercial de ventas

- Obtener y procesar la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales.
- Gestionar la fuerza de ventas y coordinar el equipo de comerciales.
- Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización.
- Organizar y controlar las acciones promocionales en espacios comerciales.

Gestión de marketing y comunicación

- Asistir en la definición y seguimiento de las políticas y plan de marketing.

Asistencia a la investigación de mercados

- Preparar la información e instrumentos necesarios para la investigación de mercados.
- Colaborar en el análisis y obtención de conclusiones a partir de la investigación de mercados.

Organización y gestión de almacenes

- Organizar el almacén de acuerdo a los criterios y niveles de actividad previstos.
- Gestionar y coordinar las operaciones del almacén.

Gestión y control del aprovisionamiento

- Colaborar en la elaboración del plan de aprovisionamiento.
- Realizar el seguimiento y control del programa de aprovisionamiento.

Gestión comercial y financiera del transporte por carretera

- Gestionar la actividad económico-financiera del transporte por carretera.



+ INFO

T 848 42 66 16 | 848 42 64 00

www.educacion.navarra.es

Comercio y marketing

¿QUÉ DEBES TENER EN CUENTA?

Desarrollarás tu actividad profesional 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, así como de diseño, implantación y gestión de espacios comerciales.

Las ocupaciones y puestos de trabajo más relevantes son los siguientes:

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

MÓDULOS DEL CICLO

- Gestión económica y financiera de la empresa.
- Logística de almacenamiento.
- Organización de equipos de ventas.
- Políticas de marketing.
- Marketing digital.
- Investigación comercial.
- Inglés I.
- Inglés.
- Logística de aprovisionamiento.
- Escaparatismo y diseño de espacios comerciales.
- Gestión de productos y promociones en el punto de venta.
- Técnicas de venta y negociación.
- Proyecto de gestión de ventas y espacios comerciales.
- Formación y orientación laboral.
- Formación en centros de trabajo.