



Comercio y Marketing



Cualidades personales

Capacidad de gestión y persuasión, así como don de gentes y facilidad de palabra son cualidades muy deseables para el ejercicio de esta profesión.

Pero también otras aptitudes y actitudes muy apropiadas para el ejercicio profesional relacionado con este título son:

- ◆ Creatividad.
- ◆ Capacidad numérica.
- ◆ Capacidad de análisis.
- ◆ Memoria.
- ◆ Destreza manual.
- ◆ Agudeza visual.
- ◆ Dotes de mando.
- ◆ Adaptabilidad.
- ◆ Iniciativa.
- ◆ Decisión.
- ◆ Trabajo en equipo.
- ◆ Responsabilidad.
- ◆ Constancia.
- ◆ Buena presencia.
- ◆ Discreción.
- ◆ Colaboración.
- ◆ Amabilidad.

Ten en cuenta que

Trabajarás fundamentalmente en el ámbito de una oficina, en un establecimiento comercial, punto de venta, en un almacén o en un taller, pudiendo supervisar el trabajo de un grupo de personas. En determinadas ocasiones se te requerirá disponibilidad para viajar, carnet de conducir, y/o vehículo propio. Podrás administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial.

Referencia de Empresas Colaboradoras

ALSASUA	ELECTRICIDAD ALDAKIN S.L.
ALSASUA	ELECTRICIDAD RAMOS Y CIA, S.L.
ALSASUA	RECIND, S.A.
ALSASUA	SUNSUNDEGUI, S.A.
ANSOÁIN	DL ECHEGOYEN, S.L.
BARAÑAIN	EDICIONES GRATUITAS DEL NORTE, S.L.
BERIÁIN	ESTAMPACIONES NAVARRA S.A., ESNASA
BERRIOPLANO	ADEMOBEL NAVARRA, S.L.
BERRIOPLANO	IRUÑA TECNOLOGÍAS DE AUTOMATIZACIÓN, S.L.
CALAHORRA	SUPERMERCADOS SABECO, S.A.
CINTRUÉNIGO	NETBIT
CORDOVILLA	DIARIO DE NAVARRA, S.A.
CORDOVILLA	PAMPLONA DISTRIBUCIÓN, S.A.
CORELLA	ALMACENES BETON
FITERO	BAÑOS DE FITERO, S.A.
FONTELLAS	AUTO AGRÍCOLA TUDELA, S.L. (NISSAN)
HUARTE	ORTZA SOCIEDAD COOPERATIVA
HUARTE	ZEROA MULTIMEDIA (DIARIO DE NOTICIAS)
IMÁRCOAIN	TEICO NETWORKS, S.L.
IRURTZUN	ALCOA EXTRUSIÓN NAVARRA, S.L.
MUTILVA BAJA	BI AND BI
MUTILVA BAJA	CRASAN, S.L.
NOÁIN	CARRETIILLAS Y MANUTENCIÓN NAVARRA, S.L.L.
NOÁIN	GUPOST NAVARRA, S.L.
OLAZ	DISTRIBUIDORA CABALLERO, S.A.
OLAZAGUTIÁ	APOYOS METÁLICOS, S.A.U.
ORCOYEN	MAPSA
PAMPLONA	ABC MICROS, S.L.
PAMPLONA	ALFA SISTEMAS DE COMUNICACIÓN
PAMPLONA	ALFARO & BERANGO
PAMPLONA	ANIMSA
PAMPLONA	ASOCIACIÓN NAVARRA INFORMÁTICA, S.A.
PAMPLONA	AXA AURORA VIDA, S.A.
PAMPLONA	BÁRTULOS, S.L.
PAMPLONA	BOLSAS Y PAPELES SUINCO, S.L.
PAMPLONA	C.N.A.I., S.A.
PAMPLONA	CAFÉS SARRATE, S.L.
PAMPLONA	CAJA DE AHORROS Y MONTE DE PIEDAD DE NAVARRA
PAMPLONA	CAJA RURAL DE NAVARRA
PAMPLONA	CARREFOUR NAVARRA, S.L.
PAMPLONA	CIES, S.L.
PAMPLONA	CLAVE VIAJES
PAMPLONA	COMERCIAL MECANOGRÁFICA NAVARRA
PAMPLONA	COPIADORAS DE NAVARRA, S.L.
PAMPLONA	CREDITIVA SALUD, S.L.L.
PAMPLONA	EUSKAL KULTURGINTZA, S.A.
PAMPLONA	FEDERACIÓN NAVARRA DE NATACIÓN
PAMPLONA	FRILAC, S.A.
PAMPLONA	HALCÓN VIAJES, S.A.
PAMPLONA	HOTEL SANCHO RAMÍREZ (TRYP, S.A.)
PAMPLONA	IBERDROLA, S.A.
PAMPLONA	IGASCAL ARAMENIA, S.L.
PAMPLONA	JESUS IBÁÑEZ ELIZALDE
PAMPLONA	KAROL ZABALZA MEDINA
PAMPLONA	LA ESPIGA ARTESANA, S.L.
PAMPLONA	MAPPRE CAUCIÓN Y CRÉDITO, S.A.
PAMPLONA	MAPPRE SEGUROS GENERALES
PAMPLONA	MEDIOS DE COMUNICACIÓN 21, S.L.
PAMPLONA	NAVARRA ANUNCIÓN, S.L.
PAMPLONA	OCHOA LAÇAR HNOS., S.L.
PAMPLONA	PAPELERIA SANCHO S., S.L.
PAMPLONA	PÍO GUERENDIÁIN, S.L.
PAMPLONA	PUBLICIDAD LOS IRUÑAKO S.L.
PAMPLONA	REGALOS OLENTZERO
PAMPLONA	RHODASOL TURIMAR. GRUPO TÍVOLI
PAMPLONA	UNIVERSIDAD DE NAVARRA
PAMPLONA	VASCO NAVARRO DEL AUTOMÓVIL, S.L.
PAMPLONA	VOLKSWAGEN NAVARRA, S.A.
PERALTA	AZKOVENDING
PERALTA	AZKOYEN COMERCIAL, S.A.
TORRES DE ELORZ	BILDU LAM, S.COOP.
TUDELA	ALVER - ALQUILER DE VEHÍCULOS DE LA RIBERA, S.L.
TUDELA	ANDRÉS MADORRÁN, S.L.
TUDELA	ARCO MOBILIARIO, S.C.I.
TUDELA	COMERCIAL OROZ, S.L.
TUDELA	DOMINGO SANTOLAYA, S.A.
TUDELA	DYNAMIT NOBEL IBÉRICA S.A.
TUDELA	MUEBLES MADURGA
TUDELA	NACESA (NAVARRA DE COMPONENTES ELECTRÓNICOS)
TUDELA	RED ÉLITE DE ELECTRODOMÉSTICOS, S.A.
TUDELA	REDUNICA, S.L.
TUDELA	SINASE ALFONSO, S.A.
TUDELA	VIAJES EROSKI, S.COOPERATIVA (TUDELA)
URDIÁIN	MAGOTTEAUX - NAVARRA, S.A.
VILLAFRANCA	CONSERVAS HIJOS DE MANUEL SÁNCHEZ, S.A.
VILLAFRANCA	INDUSTRIAS ALIMENTARIAS DE NAVARRA
VILLAVA	CERÁMICAS OCHOA
ZIZUR MAYOR	ARTIEDA, S.L.

Grado Superior

Técnico Superior en Gestión Comercial y Marketing

¿Qué vas a saber?

Quando termines este ciclo formativo estarás capacitado para obtener y/o elaborar la información referida al mercado, producto, servicio, precio, distribución y comunicación; gestionar los planes de actuación correspondientes a las compras, logística y venta de productos y/o servicios y supervisar su realización de conformidad con las instrucciones recibidas y legislación vigente. Más en concreto serás capaz de:

- ◆ Obtener, procesar y organizar la información en la investigación comercial.
- ◆ Elaborar la información de base para el establecimiento de las políticas de marketing y controlar la acción publicitaria.
- ◆ Gestionar el proceso de logística comercial.
- ◆ Planificar y dirigir las actuaciones de "merchandising" en el establecimiento comercial.
- ◆ Gestionar las operaciones de compraventa de productos y/o servicios.

¿Cuál va a ser tu trabajo?

Quando tengas el título de Técnico Superior en Gestión Comercial y Marketing y accedas a un empleo desarrollarás las siguientes actividades:

- ◆ Obtener información del mercado, procesarla aplicando técnicas estadísticas y elaborar informes con las conclusiones obtenidas.
- ◆ Obtener y valorar la información sobre producto, precio y distribución necesaria par elaborar las políticas de marketing.
- ◆ Organizar la campaña publicitaria y controlar la eficacia de la acción desarrollada.
- ◆ Organizar la información de base obtenida en la valoración de las variables que intervienen en el marketing.
- ◆ Organizar el espacio físico y el funcionamiento del almacén.
- ◆ Controlar los movimientos de mercancías de los diversos almacenes de la red de distribución.
- ◆ Organizar y gestionar el proceso de distribución de los pedidos.
- ◆ Gestionar las existencias en almacén, controlar y gestionar las devoluciones de mercancías.
- ◆ Definir el escaparate idóneo y disponer su montaje.
- ◆ Distribuir la superficie de venta y organizar su acondicionamiento.
- ◆ Determinar la implantación de productos, aplicando criterios de mercado.
- ◆ Organizar las promociones necesarias en el lugar de venta.
- ◆ Controlar las actuaciones de comercialización de productos que se realizan en el establecimiento comercial.

Titulación

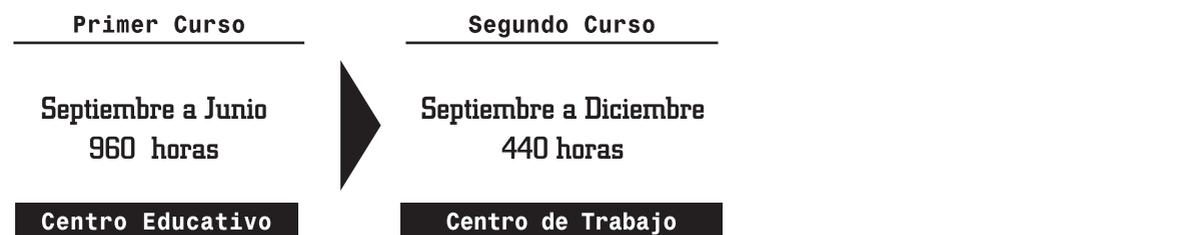
■ Técnico Superior en Gestión Comercial y Marketing.

■ Nivel Académico:

Formación Profesional de Grado Superior.

Características

■ Duración: 1.400 horas



■ Contenidos

MÓDULOS	Horas anuales	Horas semanales
PRIMER CURSO		
Investigación comercial	96	3
Políticas de marketing	128	4
Logística comercial	128	4
Marketing en el punto de venta	128	4
Gestión de la compraventa	128	4
Aplicaciones informáticas de propósito general	128	4
Lengua extranjera	96	3
Propio, diseñado por cada centro	64	2
Formación y orientación laboral	64	2
SEGUNDO CURSO		
Formación en centro de trabajo	440	Jornada laboral

Acceso

■ Directo:

Título de Bachiller (L.O.G.S.E.) u otro equivalente.

La asignación de plazas se realiza aplicando sucesivamente los siguientes criterios:

- ◆ Haber cursado el Bachillerato en la modalidad de Ciencias de la Naturaleza y de la Salud o de Humanidades y Ciencias Sociales.
- ◆ Nota media en uno de estos Bachilleratos.
- ◆ Haber cursado Economía y Organización de Empresas.
- ◆ Nota media de otras modalidades de Bachillerato.

■ Mediante prueba:

La prueba tendrá por objeto determinar si el aspirante posee los conocimientos y capacidades para cursar con aprovechamiento las enseñanzas del ciclo formativo correspondiente. Para acceder a la prueba debes cumplir uno de los siguientes requisitos:

- ◆ Cumplir 19 años en el año de realización de la prueba.
- ◆ Cumplir 18 años en el año de realización de la prueba y estar en posesión de un título de Técnico relacionado con aquél al que se desea acceder.

La prueba se realiza en junio en convocatoria única.

Continuidad de estudios

Una vez superado este ciclo puedes acceder a los siguientes estudios universitarios:

- Maestro*.
- Diplomado en Biblioteconomía y Documentación.
- Diplomado en Ciencias Empresariales.
- Diplomado en Educación Social.
- Diplomado en Estadística.
- Diplomado en Gestión y Administración Pública.
- Diplomado en Relaciones Laborales.
- Diplomado en Trabajo Social.
- Diplomado en Turismo.
- Ingeniero Técnico en Informática*.
- Licenciado en Administración y Dirección de Empresas.
- Licenciado en Derecho.
- Licenciado en Economía.

(*) todas las especialidades

Centros donde puedes cursar este ciclo

PÚBLICOS

C.I.P. "ETI"

Ctra. Tarazona, s/n
31500 TUDELA
Tel.: 948 848 052
Fax: 948 848 269

I.E.S. "María Ana Sanz"

Milagro, s/n
31015 PAMPLONA-IRUÑA
Tel.: 948 136 624
Fax: 948 136 320

PRIVADOS-CONCERTADOS

"Cuatrovientos I.T.C."

Avda. San Jorge, 2
31012 PAMPLONA-IRUÑA
Tel.: 948 124 138
Fax: 948 132 839