

Gestión de ventas y espacios comerciales (Grado Superior)

¿Qué voy a hacer?

La competencia general de este título consiste en gestionar las operaciones comerciales de compraventa y distribución de productos y servicios, y organizar la implantación y animación de espacios comerciales según criterios de calidad, seguridad y prevención de riesgos, aplicando la normativa vigente.

[Vídeo Ilustrativo de la Familia Profesional 1](#)

[Vídeo Ilustrativo de la Familia Profesional 2](#)

¿Qué capacidades voy a adquirir?

Este profesional será capaz de:

- Realizar las gestiones necesarias para la constitución y puesta en marcha de una empresa comercial, planificando y gestionando la obtención de los recursos financieros necesarios que procuren la rentabilidad económica y financiera de la empresa.
- Asistir en la elaboración y seguimiento de las políticas y planes de marketing, analizando las variables de marketing mix para conseguir los objetivos comerciales definidos por la empresa.
- Planificar y desarrollar acciones de marketing digital, gestionando páginas web y sistemas de comunicación a través de Internet, para lograr los objetivos de marketing y de la política de comercio electrónico de la empresa.
- 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 definición de estrategias comerciales y en la toma de decisiones de marketing.
- Organizar y supervisar la implantación de espacios comerciales y el montaje de escaparates, definiendo las especificaciones de diseño y materiales, para conseguir transmitir la imagen de espacio comercial definida que atraiga a los clientes potenciales y lograr los objetivos comerciales establecidos.
- Organizar y controlar la implantación de productos y/o servicios y el desarrollo de acciones promocionales en espacios comerciales, determinando el surtido y las líneas de actuación de campañas promocionales para conseguir los objetivos comerciales establecidos.
- Elaborar el plan de ventas y gestionar la comercialización y venta de productos y/o servicios y la atención al cliente, aplicando las técnicas de venta y negociación adecuadas a cada canal de comercialización, para conseguir los objetivos establecidos en el plan de marketing y lograr la satisfacción y fidelización del cliente.
- Gestionar la fuerza de ventas, realizando la selección, formación, motivación y remuneración de los vendedores, definiendo las estrategias y líneas de actuación comercial y organizando y supervisando los medios técnicos y humanos para alcanzar los objetivos de ventas.
- 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 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.
- Comunicarse en inglés con fluidez, tanto de palabra como por escrito, con todos los operadores y organismos que intervienen en operaciones comerciales.

Al finalizar mis estudios ¿de qué puedo trabajar?

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

¿Cual es el plan de formación?

- Los módulos profesionales de este ciclo formativo son los siguientes:
- | | |
|--|---|
| – 0926. Escaparatismo y diseño de espacios comerciales. | – 0625. Logística de almacenamiento. |
| – 0927. Gestión de productos y promociones en el punto de venta. | – 0626. Logística de aprovisionamiento. |
| – 0928. Organización de equipos de ventas. | – 1010. Investigación comercial. |
| – 0929. Técnicas de venta y negociación. | – 0179. Inglés. |
| – 0930. Políticas de marketing. | – 0932. Proyecto de gestión de ventas y espacios comerciales. |
| – 0931. Marketing digital. | – 0933. Formación y orientación laboral. |
| – 0623. Gestión económica y financiera de la empresa. | – 0934. Formación en centros de trabajo. |

¿Qué títulos son equivalentes?

La Ley Orgánica General del Sistema Educativo de 3 de octubre de 1990 (LOGSE)

- Técnico Superior en Gestión Comercial y Marketing

Ley 14/1970, de 4 de agosto, General de Educación y Financiamiento de la Reforma Educativa (FPI y FPII)

- Técnico Especialista en Almacenes. Rama Administrativa y Comercial.
- Técnico Especialista en Comercial. Rama Administrativa y Comercial.
- Técnico Especialista en Publicidad. Rama Administrativa y Comercial.
- Técnico Especialista en Marketing. Rama Administrativa y Comercial.
- Técnico Especialista en Relaciones Públicas. Rama Administrativa y Comercial.
- Técnico Comercial. Rama Administrativa y Comercial.

¿Con qué modalidad de bachillerato se accede preferentemente?

Tienen acceso preferente a este título las personas que haya obtenido el **Bachillerato de Humanidades y Ciencias Sociales**.

¿Qué puedo estudiar después?

Puedes hacer otro ciclo de grado superior o acceder directamente a la Universidad sin necesidad de realizar la EBAU. No obstante, si precisas de una nota alta para obtener plaza en los estudios que deseas, tal vez tengas que hacer la prueba específica de la EBAU para poder alcanzar esta nota.

Si quieres seguir especializándote en la misma familia profesional, la siguiente tabla indica el nuevo título o títulos en que tendrías módulos superados o los podrías convalidar.

COMERCIO Y MARKETING							
Comercio Internacional		Gestión de Ventas y Espacios Comerciales		Marketing y Publicidad		Transporte y Logística	
Cod	Módulo	Cod	Módulo	Cod	Módulo	Cod	Módulo
Módulos Superados							
623	Gestión económica y financiera de la empresa.	623	Gestión económica y financiera de la empresa.	623	Gestión económica y financiera de la empresa.	623	Gestión económica y financiera de la empresa.
625	Logística de almacenamiento.	625	Logística de almacenamiento.			625	Logística de almacenamiento.
		626	Logística de aprovisionamiento.			626	Logística de aprovisionamiento.
		930	Políticas de marketing.	930	Políticas de marketing.		
		931	Marketing digital.	931	Marketing digital.		
		1010	Investigación Comercial	1010	Investigación Comercial		
179	Inglés.	179	Inglés.	179	Inglés.	179	Inglés.
Módulos Convalidables							
829	Formación y orientación laboral.	933	Formación y orientación laboral.	1014	Formación y orientación laboral.	631	Formación y orientación laboral.

Si ya tengo otro título o certificado de profesionalidad ¿Qué me convalidan?

Las convalidaciones dependen de los estudios que se hayan obtenido. En términos generales, el régimen de convalidaciones se encuentra en el artículo 15 de los reales decretos por el que establece cada correspondiente título y que se puede consultar más abajo en la normativa. Además, si se tiene un título de formación profesional LOGSE se debe consultar el anexo IV de este real decreto. Además, el procedimiento general y algunas convalidaciones específicas figuran en la [Orden ECD/2159/2014, de 7 de noviembre](#), por la que se establecen convalidaciones entre módulos profesionales de formación profesional del Sistema Educativo Español y medidas para su aplicación y se modifica la Orden de 20 de diciembre de 2001, por la que se determinan convalidaciones de estudios de formación profesional específica derivada de la Ley Orgánica 1/1990, de 3 de octubre, de Ordenación General del Sistema Educativo. Para aquellas personas que tengan un certificado de profesionalidad directamente relacionado con este título, pueden conocer asimismo las posibles convalidaciones en el anexo V.A. del Real Decreto del correspondiente título. [Más información sobre convalidaciones.](#)

¿Qué carnets o habilitaciones profesionales relacionadas con este título obtengo o puedo necesitar?

Este título de formación profesional LOE incluye la formación de nivel básico en prevención de riesgos laborales según [Real Decreto 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de los Servicios de Prevención](#)

En cualquier caso, el presente título ni regula ni habilita para el ejercicio de profesiones reguladas.

¿Dónde puedo estudiar este título?

Los centros educativos donde se estudia este título los puede consultar en nuestro [buscador de oferta](#).

Normativa

Título: [Real Decreto 1573/2011 de 4 de noviembre](#) ([Corrección de Errores](#))

Currículo MECD: [Orden ECD/320/2012, de 15 de febrero](#)

Oportunidades de Empleo

En la siguiente tabla figuran los contratos de trabajo que se ha registrado oficialmente en Canarias en los años 2012, 2013, 2014, 2015 y 2016 cuyas ocupaciones están directamente relacionadas con este título de formación profesional. En cada contrato de trabajo se consigna la ocupación que va a desempeñar la persona que lo suscribe y que está extraída del [Clasificación Nacional de Ocupaciones 2011](#) (CNO-11). La tabla indica las ocupaciones del catálogo de la CNO-11 que están ligadas a esta especialidad de formación profesional pero, en ningún caso, supone que para ser contratado haya que tener este título o que las personas que hayan sido contratadas lo tengan. Por este motivo, estos datos son un indicador de las oportunidades de empleo que el mercado laboral ha ofrecido a los titulados de esta especialidad pero no deber ser contemplados, en ningún caso, como un indicador de su inserción laboral.

Contratos Registrados en Canarias Relacionados con el Título de Técnico Superior en GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES por Ocupación (CNO-2011) y Año						
Ocupación	Código	Contratos Registrados				
		2012	2013	2014	2015	2016
Agentes de compras	3522	199	81	97	168	300
Agentes de encuestas	4430	872	790	868	904	1.019
Agentes y representantes comerciales	3510	3.055	3.168	3.866	3.925	4.015
Directores comerciales y de ventas	1221	177	184	209	231	250
Empleados de control de abastecimientos e inventario	4121	931	1.023	685	822	1.547
Empleados de logística y transporte de pasajeros y mercancías	4123	1.706	1.581	1.695	2.615	2.577
Jefes de sección de tiendas y almacenes	5210	863	964	902	929	973
Promotores de venta	5492	7.208	7.697	7.999	8.493	9.602
Total General		15.011	15.488	16.321	18.087	20.283