

• QUÉ VOY A ESTUDIAR •

Este Ciclo te forma como **Técnico/a Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales**.

Te especializa para elaborar la información referida a los elementos de mercado (producto, servicio, precio, distribución y comunicación), gestionando los planes de actuación correspondientes a las compras, logística y venta de productos y servicios, de acuerdo a las necesidades de las diferentes organizaciones.

Al finalizar el Ciclo obtendrás un **Título Oficial** como **Técnico/a Superior en Gestión Ventas y Espacios Comerciales** reconocido por la **Conselleria de Educación**.

• PLAN DE ESTUDIOS •

Los estudios del **Ciclo**, se estructuran en 2 cursos, que suponen un total de 2.000 horas, tal y como señala la **Conselleria de Educación**.

PRIMER CURSO

- 1 0623 Gestión económica y financiera de la empresa
- 2 0930 Políticas de Marketing
- 3 0931 Marketing Digital
- 4 1010 Investigación Comercial
- 5 0179 Inglés
- 6 0933 FOL

SEGUNDO CURSO

- 1 0625 Logística de almacenamiento
- 2 0626 Logística de aprovisionamiento
- 3 0926 Escaparatismo y diseño de espacios comerciales
- 4 0927 Gestión de productos y promociones en el punto de venta
- 5 0928 Organización de equipos comerciales
- 6 0929 Técnicas de venta y negociación
- 7 Cv0004 Inglés Técnico II-S
- 8 Proyecto
- 9 FCT

• MODELO EDUCATIVO •

Basado en un plan de desarrollo de competencias cuyo objetivo general es contribuir a la formación integral del estudiante, complementando su formación técnica a través de la adquisición de competencias personales y profesionales, en respuesta a las actuales demandas de mercado laboral.

Un modelo que incluye la realización de prácticas en empresas para que el alumnado se adapte a las exigencias del mercado laboral al mismo tiempo que adquiere experiencia laboral.

• 1. COMPETENCIAS •

(Real Decreto 1651/1994, de 22 de Julio)

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 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

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

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

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

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

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.

Adaptarse a las nuevas situaciones laborales, manteniendo actualizados los conocimientos científicos, técnicos y tecnológicos relativos a su entorno profesional, gestionando su formación y los recursos existentes en el aprendizaje a lo largo de la vida y utilizando las tecnologías de la información y la comunicación.

Resolver situaciones, problemas o contingencias con iniciativa y autonomía en el ámbito de su competencia, con creatividad, innovación y espíritu de mejora en el trabajo personal y en el de los miembros del equipo.

Organizar y coordinar equipos de trabajo con responsabilidad, supervisando el desarrollo del mismo, manteniendo relaciones fluidas y asumiendo el liderazgo, así como aportando soluciones a los conflictos grupales que se presenten.

• 2. METODOLOGÍA •

El uso de casos reales, **trabajo colaborativo** y otras metodologías innovadoras son la línea de trabajo en nuestro Centro.

Un sistema de **evaluación continua**, en el que el conjunto de actividades y trabajo que realice el alumnado durante el curso cobrarán mayor importancia frente al examen final tradicional.

Grupos reducidos. Las clases para la realización de prácticas, resolución de problemas, seminarios, trabajos en grupo, exposiciones en clase y otra serie de actividades, necesitarán de grupos pequeños por eso el máximo de alumnos/as por clase presencial será de 15.

Además, nuestro equipo humano está en constante contacto con las ofertas de las empresas, por lo que focalizamos hacia los aspectos más

• 5. TUTORIAS •

Durante el curso **el grupo-clase dispondrá de un/a profesor/a-Tutor/a**, tanto en Modalidad Presencial u On-line, que se encargará de acompañar al alumnado a lo largo del proceso de enseñanza/aprendizaje resolviendo sus dudas y orientando su proceso de aprendizaje.

A través de la **tutoría individual** el profesorado de cada módulo hará un seguimiento individualizado del proceso de aprendizaje del alumnado, le orientará y se tratarán aquellos aspectos que puedan plantear cada alumno respecto a su proceso de educativo y aprendizaje, tanto de forma presencial como telemática.

Las **tutorías colectivas** se tratan de sesiones de tutoría para llevar a cabo el seguimiento de determinados proyectos grupales, en donde se marcarán objetivos, se concretarán planes de trabajo, así como otras actividades.

importantes que demanda el mercado laboral tanto en el presente como en el futuro.

• 3. MASTER •

Las visitas de expertos profesionales, jornadas, seminarios... tendrán como finalidad conocer de la mano de investigadores/as, empresari@s... experiencias reales e innovadoras, que complementen su formación. Cómo por ejemplo: Maria Pocovi con su empresa "Emotion Explorer Lab".

• 4. FORMACIÓN EN SINTONÍA CON EL MUNDO PROFESIONAL •

Planes de estudios configurados de acuerdo con la realidad del mundo profesional.

Prácticas profesionales a medida que el alumnado podrá realizar en empresas e instituciones de carácter nacional.

• 6. PROYECTO DE MARKETING •

El Proyecto de marketing consiste en la realización de un trabajo de carácter integrador y complementario del resto de los módulos que componen el ciclo formativo, que se presentará y defenderá ante un tribunal formado por profesorado del equipo docente del ciclo formativo.

El proyecto se desarrolla durante el segundo curso simultáneamente al módulo FCT. El desarrollo y seguimiento del mismo cuenta con una tutoría individual y colectiva, y su evaluación, se realiza por los módulos que participan en éste.

• 7. EQUIPO DOCENTE •

Nuestro equipo docente está formado por profesionales del ámbito laboral en que se centran las diferentes módulos que contempla el plan de estudios, dotando a nuestro Ciclo Formativo de Gestión Comercial y Marketing de una visión de la realidad profesional y la aplicabilidad de la titulación.

• 8. SERVICIO de ORIENTACIÓN y

Este servicio tendrá como objetivo facilitar una orientación académica y profesional a lo largo de todo proceso de E/A, y la inserción laboral a través de la intermediación con empresas y la gestión de ofertas. Así como la comunicación de actividades lúdico- educativas que puedan resultar interesantes para el desarrollo de competencias personales y profesionales.

• 9. A EUROPA •

A través de Erasmus Plus el alumnado podrá completar sus estudios con estancias en el extranjero.

• 10. FORMACIÓN EN CENTROS DE TRABAJO •

El plan de estudios del Ciclo Formativo de Grado Superior en Gestión Comercial y Marketing cuenta con un módulo de Formación en Centros de Trabajo obligatorio y esencial dentro del proyecto formativo que tiene como finalidad que el alumnado mejore sus competencias en un ámbito productivo real. Se realizan en el segundo curso y tiene una duración de 400 horas.

Por otra parte, existe la posibilidad de cursar el ciclo formativo bajo la modalidad de **Formación Dual**. En este caso, entre un 30 y un 50% de la formación se llevaría a cabo en la empresa asignada al alumno/a.

• 11. TRAS FINALIZAR EL CICLO FORMATIVO

Si deseas proseguir estudios universitarios o realizar Másteres en el sector del Comercio y Marketing, Beta Formación cuenta con varios *convenios de colaboración* con centros de prestigio a nivel nacional e internacional, que facilitarán a nuestro alumnado la “convalidación” de módulos y/o cursos completos.

- **Convenio con el Centro “ESIC Business&Marketing School”** de Valencia, que cuenta con distintos Grados o Másteres relacionados con la dirección empresarial, marketing, comunicación y publicidad, etc.
- **Convenio con la empresa FPAgrado** para cursar un título **Bachelor en la Universidad de Dinamarca**. Aproximadamente en un año y medio podrías obtener una titulación Universitaria homologada a nivel europeo.

Agencia de Colocación. El alumnado de Beta cuenta con un servicio de intermediación laboral, desde dónde se les facilitarán ofertas, asesoramiento y se les ofrecerán tutorías individualizadas para lograr su inserción.

• REQUISITOS DE ACCESO •

Acceso directo

Puedes acceder de forma directa si se dispone de:

- Título de Bachillerato LOE o LOGSE
- Título de Bachillerato Elemental
- Alumnos con COU / Preu superado
- Título de Formación Profesional Superior u otras titulaciones equivalentes
- Titulación universitaria a la que se accedió sin cumplir los requisitos anteriores

Acceso mediante prueba

Si no cumples ninguno de los requisitos académicos anteriores, puedes acceder a través de la **prueba para mayores de 18 años** establecida por la Conselleria d'Educació. Para acceder a la misma es necesario tener 19 años de edad o cumplirlos durante el año en curso.

Si ya posees un título de Técnico/a relacionado con el que deseas acceder, el requisito de edad para la realización de la prueba será tener 18 años, o cumplirlos durante el año en curso.

Si has superado la prueba de acceso a la Universidad para mayores de 25 años, tienes acceso sin necesidad de realizar la prueba.

La prueba de acceso a los Ciclos Formativos de Grado Superior constará de dos partes:

- Parte general, común a todos los ciclos de grado superior
- Parte específica del ciclo que deseas cursar

• EXENCIONES DE LA PRUEBA •

Parte común:

- Alumnado que en ediciones anteriores haya superado dicha parte
- Alumnado de bachillerato que haya superado materias de dicha parte

Parte específica:

- Alumnado que en ediciones anteriores haya superado dicha parte
- Alumnado de bachillerato que haya superado materias de dicha parte
- Alumnado con la titulación de Técnico/a de la misma familia profesional
- Quienes estén en posesión de un certificado de profesionalidad de nivel 2 de la misma familia profesional

• BECAS Y AYUDAS •

Becas Ministerio de Educación

Como estudiante de ciclos formativos de grado superior podrás acceder a las [becas del Ministerio de Educación](#). En la página web del mismo podrás encontrar el modelo de solicitud, los requisitos, plazos, y otra información de interés.

IMPORTANTE: para solicitar la BECA del Ministerio **es necesario matricularse entre Junio y Julio**

Bonificaciones para la formación de la Fundación Tripartita

Así mismo, las y los profesionales en activo pueden acceder a las [bonificaciones para la formación de la Fundación Tripartita](#). Al tratarse de formación reglada, como trabajador podrás solicitar a la empresa un Permiso Individual de Formación – PIF. Una vez matriculado/a, podrás solicitar nuestros servicios para ayudarte a realizar los trámites necesarios.

• DATOS DE CONTACTO •

Teléfono: 96 157 10 10

Correo electrónico: info@betaformacion.com

TU FUTURO DEPENDE DE TI