



# CICLOS

## formativos

CICLO FORMATIVO SUPERIOR  
FAMILIA COMERCIO Y MARKETING

Gestión de ventas y Espacios comerciales

### 2 Años

*"Gracias al Ciclo Superior de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales he redescubierto potencialidades que creía perdidas para siempre, en un entorno familiar que me ha ayudado en todo momento a superar las dificultades".*

**RAFAEL CORBALÁN MARTÍ** – Alumno de Beta Formación

*"Gracias a Beta he podido conciliar y estudiar para sacarme un título de Técnico Superior. El ambiente es muy familiar y los profesores están siempre muy atentos y pendientes de nosotros".*

**ANABEL MOLINA RUIZ** – Alumna de Beta Formación



C/Tirant Lo Blanc, 26 - 46900 Torrent  
96 157 10 10 • [info@betaformacion.com](mailto:info@betaformacion.com)





---

# ¿ Por qué estudiar FP ?

*"Mientras la Universidad sobrecualifica y no asegura un trabajo, los alumnos de FP gozan de más demanda laboral"*

*"En España sobran titulados universitarios... y faltan buenos trabajadores salidos de la formación profesional"*

*"El 88% de los alumnos de FP tienen trabajo a los seis meses de acabar"*

Abril de 2018, periódico **El Mundo**

*"En 2020, la mitad de los puestos de trabajo requerirán una titulación de FP, según las previsiones del mercado laboral europeo, ante el 35% que necesitará una formación universitaria, según un estudio reciente elaborado por el Centro Europeo para el Desarrollo de la Formación Profesional (FP)"*

*"La Formación Profesional aporta una enseñanza más práctica, que ayuda a asumir responsabilidades y facilita el emprendimiento"*

*"La FP abre las puertas a saber hacer, saber adaptarse y saber formarse a lo largo de toda la proyección de vida."*

Febrero de 2018, periódico **La Razón**

---

# ¿Qué voy a estudiar?

Este Ciclo, de la familia profesional de comercio y marketing, te forma como **Técnico/a Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales (LOE)**.

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, no dejando de lado las políticas de marketing de acuerdo a las necesidades de las diferentes organizaciones.

Al finalizar el Ciclo obtendrás un **Título Oficial** como **Técnico /a Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales** autorizado por la **Conselleria de Educación**. Además, podrás conseguir el **Certificado Oficial en inglés de Pearson** PTE General, acreditando tu nivel desde el B1 hasta el C2.

## Plan de estudio

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

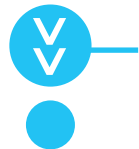
● <b>PRIMER CURSO</b>	Horas	<b>960H</b>
1. 0623 Gestión económica y financiera de la empresa	192	
2. 0930 Políticas de Marketing	192	
3. 0931 Marketing Digital	160	
4. 1010 Investigación Comercial	128	
5. 0179 Inglés	192	
6. 0933 FOL	96	
● <b>SEGUNDO CURSO</b>	Horas	<b>1040H</b>
1. 0625 Logística de almacenamiento	120	
2. 0626 Logística de aorovisionamiento	100	
3. 0926 Escaparatismo y diseño de espacios comerciales	80	
4. 0927 Gestión de productos y promociones en puntos de venta	80	
5. 0928 Organización de equipos comerciales	80	
6. 0929 Técnicas de venta y negociación	100	
7. Cv0004 Inglés Técnico III-S	40	
8. Proyecto	40	
9. FCT	400	

**2000H**

# 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.
- Asistir en las políticas y planes de marketing.
- Planificar y desarrollar acciones de marketing digital.
- Obtener, analizar y organizar información fiable de los mercados.
- Organizar y supervisar la implantación de espacios comerciales y el montaje de escaparates.
- Organizar y controlar la implantación de productos y/o servicios y el desarrollo de acciones promocionales.
- Elaborar el plan de ventas y gestionar la comercialización y venta de productos y/o servicios y la atención al cliente.
- Gestionar la fuerza de ventas.
- Realizar y controlar el aprovisionamiento de materiales y mercancías en los planes de producción y de distribución.
- Organizar el almacenaje de las mercancías.
- Comunicarse en inglés con fluidez, tanto de palabra como por escrito.
- Adaptarse a las nuevas situaciones laborales.
- Resolver situaciones, problemas o contingencias con iniciativa y autonomía.
- Organizar y coordinar equipos.
- Comunicarse con sus iguales, superiores, clientes y personas bajo su responsabilidad.
- Generar entornos seguros en el desarrollo de su trabajo y el de su equipo.

## 2. Metodología

El uso de casos reales y el **trabajo cooperativo basado en la gestión de proyectos** son la línea de acción en nuestro Centro.

Un sistema de **evaluación continua**, en el que el conjunto de actividades y trabajo que realice el alumnado determinará su proceso de aprendizaje.

**Grupos reducidos.** Las clases destinadas a la puesta en práctica de los contenidos, trabajos en grupo, exposiciones y otra serie de actividades, se desarrollarán en grupos reducidos, por eso el máximo de alumnos/as por clase presencial será de 20.

Metodología **Flipped Classroom** en nuestra modalidad semipresencial. El vídeo como recurso fundamental para promover la transmisión de contenidos de una manera más efectiva, la cual promueve un trabajo individual del alumnado en casa proporcionando un ritmo de aprendizaje flexible.

Nuestro departamento de Relaciones Externas está en constante contacto con la red empresarial, por lo que nuestros esfuerzos están alineados con la demanda del mercado laboral en todo momento.

## 3. Link Training con el mundo profesional

- **In-Company training a medida** (Prácticas profesionales) que el alumnado podrá realizar en empresas e instituciones de carácter nacional como Grupo Cortefiel.

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

- **Workshops** de la mano de investigadores/as y empresarios/as para que el alumnado se nutra de experiencias reales e innovadoras que complementen su formación.

## 4. Tutorías

Durante el curso **el alumnado dispondrá de un/a profesor/a-Tutor/a**, tanto en Modalidad Presencial y Semipresencial, que se encargará de acompañar al alumnado a lo largo del proceso de enseñanza/aprendizaje resolviendo sus dudas y orientándolo.

## 5. Proyecto final

El **Proyecto Final** 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 de la misma cuenta con una **tutoría individual y colectiva**, y su evaluación, se realiza por los módulos que participan en éste.

## 6. Equipo Docente

Nuestro equipo docente está formado por **profesionales que combinan una amplia experiencia profesional en el ámbito del marketing y gestión de ventas con su pasión por la docencia**.

## 7. A Europa

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

## 8. Servicio Orientación y Colocación

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. Formación en Centros de Trabajo

El plan de estudios de nuestros Ciclo Formativo cuenta con un módulo de **Formación en Centros de Trabajo** 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.



## 10. 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 FPA Grado** 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.

Mediante la **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**.

## 11. Salidas profesionales

Las ocupaciones y puestos de trabajo más relevantes que podrás desempeñar después de obtener tu título de **Técnico/a Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales (LOE)** son:

- **Administrativo de ventas e-commerce**
- **Jefe de ventas**
- **Técnico de marketing**
- **Coordinador de comerciales**
- **Merchandiser**
- **Escaparatista comercial**
- **Diseñador de espacios comerciales**
- **Responsable de promociones punto de venta**
- **Especialista en implantación de espacios comerciales**
- **Encargado de tienda**
- **Encargado de sección**
- **Vendedor técnico**
- **Supervisor de telemarketing**
- **Representante/agente comercial**





# Requisitos de acceso

## Acceso directo

Los requisitos académicos necesarios para tener acceso directo son los siguientes:

- Título de Bachiller
- Título universitario
- Título de Técnico
- Título de Técnico Superior de Formación Profesional

Junto a estos títulos a efectos de acceso son equivalentes los siguientes títulos:

- Titulados de Bachillerato LOMCE/LOE /LOGSE
- Titulados de Bachillerato Experimental
- Tener COU o Preuniversitario superado
- Titulados de Formación Profesional de segundo grado, de ciclos formativos de grado superior u otras titulaciones equivalentes a efectos académicos.
- Titulados Universitarios que no posean ninguna de las Titulaciones anteriores.
- Haber superado otros estudios declarados equivalentes a efectos académicos con alguno de los 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 de Educación. Para acceder a la misma es necesario tener 19 años de edad 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 al Ciclo Formativo constará de dos partes:

- Parte general, común a todos los ciclos de grado superior.
- Parte específica del ciclo que desees cursar. OPCIÓN A

# Modalidades

- Presencial
- Semipresencial

## 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.

## ¿Por qué matricularte?

Titulación Oficial • Grupos Reducidos • Modalidad presencial y semipresencial - FP Dual • Seguimiento individualizado • Convenio con Centro de Estudios Superior ESIC • Consecución de título de Técnico Superior en la Universidad de Dinamarca, para obtener el título de Bachelor • Preparación para Certificados oficiales inglés:

Beta es centro examinador de Pearson • Agencia de Colocación • Servicio de Intermediación Laboral • Prácticas en Empresas FCT a tu medida • Kit de bienvenida • Buena comunicación en transporte público • Club de antiguos alumnos • Sesiones de mindfulness



C/Tirant Lo Blanc, 26 - 46900 Torrent  
96 157 10 10 • [info@betaformacion.com](mailto:info@betaformacion.com)

