

Este profesional será capaz de:

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.

Duración:

2000 horas: 2 cursos académicos, incluyendo fase de formación en la empresa u organismo equiparado.

Normativa: [Real Decreto 1573/2011, de 4 de noviembre.](#)

[Decreto 223/2015, de 13 de octubre.](#)

Plan de estudios:

Familia profesional: COMERCIO Y MARKETING					
Ciclo Formativo: GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES					
Grado: Superior		Duración: 2000 horas		Código: COMS03	
MÓDULOS PROFESIONALES		Duración del currículo (horas)	Equivalencias en créditos ECTS	Curso 1º (horas semanales)	Curso 2º (horas semanales)
Código	Denominación				
0623	Gestión económica y financiera de la empresa	240	13	7	
0930	Políticas de marketing	215	13	6	
0931	Marketing digital	215	12	6	
1010	Investigación comercial	130	9	4	
CMO	Módulo profesional optativo	50	-	2	
0179	Inglés profesional (GS)	50	5	2	
1709	Itinerario personal para la empleabilidad I	100	5	3	
0625	Logística de almacenamiento	140	8		4
0626	Logística de aprovisionamiento	160	7		5
0926	Escaparatismo y diseño de espacios comerciales	80	7		3
0927	Gestión de productos y promociones en el punto de venta	90	6		3
0928	Organización de equipos de ventas	90	6		3
0929	Técnicas de venta y negociación	170	8		5
1710	Itinerario personal para la empleabilidad II	70	5		2
1665	Digitalización aplicada a los sectores productivos (GS)	30	3		1
1708	Sostenibilidad aplicada al sistema productivo	30	3		1
CMO	Módulo profesional optativo	90	5		3
0932	Proyecto intermodular de gestión de ventas y espacios comerciales	50	5		
HORAS TOTALES		2000		30	30