



## TABLA DE RECONOCIMIENTO DE CRÉDITOS

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE VITORIA										
Titulación de Formación Profesional: TÉCNICO SUPERIOR EN GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES										
Titulación Universitaria: GRADO EN MARKETING										
MÓDULOS PROFESIONALES				ASIGNATURAS				Tipo de asignatura (1)	Créditos a reconocer	
GESTIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA				CONTABILIDAD FINANCIERA				OB	6	
				ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS				OB	6	
INVESTIGACIÓN COMERCIAL				INVESTIGACIÓN COMERCIAL				OB	6	
POLÍTICAS DE MARKETING GESTIÓN DE PRODUCTOS Y PROMOCIONES EN EL PUNTO DE VENTA				FUNDAMENTOS DEL MARKETING				OB	6	
				ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN Y PRECIOS				OB	6	
				ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN INTEGRAL				OB	6	
LOGÍSTICA DE ALMACENAMIENTO / LOGÍSTICA DE APROVISIONAMIENTO				LOGÍSTICA COMERCIAL				OB	6	
MARKETING DIGITAL				INTERNET COMO NUEVO ESCENARIO DE RELACIÓN				OP	3	
TÉCNICAS DE VENTA Y NEGOCIACIÓN				TÉCNICAS DE VENTAS				OP	3	
FORMACIÓN EN CENTROS DE TRABAJO				PRÁCTICAS EN EMPRESAS (**)				PE	12	
Total Créditos Asignaturas Formación Básica propia rama		Total Créditos Asignaturas Obligatorias	42	Total Créditos Prácticas Externas	12	Total Créditos Asignaturas Optativas	6	Total Créditos Asignaturas Formación Básica de otras Ramas		<b>60</b>

FB = Básica propia OB= Obligatoria OP = Optativa PE =Practicas externas

(\*) Los módulos profesionales de inglés o lengua extranjera, siempre que se trate de la misma lengua, serán objeto de convalidación con módulos profesionales, certificaciones oficiales y titulaciones universitarias oficiales, de Nivel Avanzado B2 o Superior, en caso de ciclos de Grado Superior (Orden ECD/1055/2017, de 26 de octubre).

(\*\*) Siempre que la formación en centros de trabajo sea de similar naturaleza a las prácticas en empresas del grado.