

## AL FINALIZAR MIS ESTUDIOS, ¿QUÉ PUEDO HACER?

Trabajar como:

### ESPECIALISTA EN IMPLANTACIÓN DE ESPACIOS COMERCIALES.

Y además:

- Jefe de ventas.
- Representante comercial.
- Agente comercial.
- Encargado de tienda.
- Encargado de sección de un comercio.
- Coordinador de comerciales.
- Supervisor de telemarketing.
- Escaparatista comercial.
- Diseñador de espacios comerciales.
- Responsable de promociones punto de venta.

Seguir estudiando:

- Cursos de especialización profesional.
- Otro Ciclo de F.P de Grado Superior.
- Enseñanzas Universitarias.

### REQUISITOS DE ACCESO:

Estar en posesión de:

- El Título de Bachiller.
- El Título de Técnico Superior o Técnico Especialista.
- Cualquier Titulación Universitaria
- Un título de Técnico de Grado Medio y haber superado un curso de formación específico para el acceso a ciclos de grado superior

Haber superado:

- COU o Preuniversitario.
- La prueba de acceso a ciclos formativos de grado superior. (Tener al menos 19 años o 18 para quienes poseen el título de Técnico relacionado con el ciclo al que quieres acceder.
- La prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años.



# IES MESA Y LÓPEZ

Avenida José Mesa y López, 69  
Las Palmas de G.C.  
TFNO: 928490990  
FAX: 928272362  
[comarkmesaylopez@gmail.com](mailto:comarkmesaylopez@gmail.com)  
[www.iesmesaylopez.org](http://www.iesmesaylopez.org)



Consejería de Educación,  
Universidades y Sostenibilidad  
Dirección General de Formación  
Profesional y Educación de Adultos



Fondo Social Europeo



# IES MESA Y LÓPEZ

## OFERTA FORMATIVA DE LA FAMILIA DE FORMACIÓN PROFESIONAL

# COMERCIO Y MARKETING



**GRADO: CICLO DE GRADO MEDIO**  
**TÍTULO: TÉCNICO EN ACTIVIDADES**  
**COMERCIALES**  
**DURACIÓN: 2000 horas (2 cursos académicos)**

### ¿QUÉ VOY A APRENDER Y HACER?

- Realizar proyectos de viabilidad.
- Administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial.
- Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los distintos canales de comercialización.
- Realizar acciones de comercio electrónico.
- Realizar la gestión comercial y administrativa del establecimiento comercial.
- Ejecutar acciones de marketing.
- Ejecutar planes de atención al cliente.
- Gestionar en inglés las relaciones con clientes, usuarios o consumidores.

### LOS MÓDULOS PROFESIONALES DE ESTE CICLO FORMATIVO SON:

- Fundamentos de Marketing.
- Gestión de un pequeño comercio.
- Técnicas de almacén.
- Gestión de compras.
- Venta técnica.
- Dinamización del punto de venta.
- Procesos de venta.
- Aplicaciones informáticas para el comercio.
- Información y atención al cliente.
- Comercio electrónico.
- Inglés.
- Formación y orientación laboral.
- Formación en centros de trabajo.

### AL FINALIZAR MIS ESTUDIOS, ¿QUÉ PUEDO HACER?

#### Trabajar como:

- Vendedor/a
- Promotor/a.
- Representante comercial.
- Televendedor/a.
- Venta a Distancia.
- Teleoperador/a (Call - Center).
- Información/ atención al cliente.
- Cajero/a; reponedor/a.
- Operador/a de contact-center.
- Administrador/a de contenidos on-line.
- Comerciante de tienda.
- Gerente de pequeño comercio.
- Técnico en gestión de stocks y almacén.
- Jefe de almacén.
- Responsable de recepción y/o expedición de mercancías.
- Técnico/a en logística de almacenes.
- Técnico/a de información/atención al cliente.

#### Seguir estudiando:

- La preparación para realizar la prueba de acceso a ciclos de grado superior.
- Otro ciclo de F.P. de Grado Medio.
- Bachillerato, cualquiera de sus modalidades.

#### REQUISITOS DE ACCESO:

Estar en posesión de:

- Título de E.S.O. o 2º de BUP
- Título de Técnico o de Técnico Auxiliar

Haber superado:

- Los módulos obligatorios de un (PCPI)
- El curso de formación específico para el acceso a ciclos de grado medio<sup>1</sup>.
- La prueba de acceso a ciclos formativos de grado medio<sup>1</sup>.
- La prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años.

(1) (requerirá tener, al menos, 17 años)

**GRADO: CICLO DE GRADO SUPERIOR**  
**TÍTULO: TÉCNICO SUPERIOR EN GESTIÓN DE**  
**VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES**  
**DURACIÓN: 2000 horas (2 cursos académicos)**

### ¿QUÉ VOY A APRENDER Y HACER?

- Obtener, analizar y organizar información eficaz de los mercados que sirva de apoyo en la elaboración de acciones de marketing.
- Definir estrategias y actuaciones comerciales y gestionar ventas.
- Elaborar el plan de ventas y gestionar la comercialización y venta de productos y/o servicios.
- Organizar el almacenaje de las mercancías y el aprovechamiento óptimo de los medios y espacios.
- Realizar y controlar el aprovisionamiento de materiales y mercancías.
- Organizar y supervisar la implantación y montaje de espacios comerciales y escaparates.
- Organizar y controlar la implantación de productos/servicios y acciones promocionales en espacios comerciales.

### LOS MÓDULOS PROFESIONALES DE ESTE CICLO FORMATIVO SON:

- Escaparatismo y diseño de espacios comerciales.
- Gestión de productos y promociones en el punto de venta.
- Organización de equipos de ventas.
- Técnicas de venta y negociación.
- Políticas de marketing.
- Investigación comercial.
- Marketing digital.
- Logística de almacenamiento.
- Logística de aprovisionamiento.
- Gestión económica y financiera de la empresa.
- Inglés.