



**Àmbit professional**  
**Comerç i màrqueting**

# Gestió de vendes i espais comercials

Gestiona operacions comercials de compravenda i distribució de productes i serveis, i organitza la implantació i animació d'espais comercials.

**CICLES FORMATIUS  
DE GRAU SUPERIOR**



## Pla d'estudis

Aparadorisme i disseny d'espais comercials  
Gestió de productes i promocions en el punt de venda  
Gestió econòmica i financera de l'empresa  
Investigació comercial  
Logística d'aprovisionament  
Logística d'emmagatzematge  
Organització d'equips de venda  
Polítiques de màrqueting  
Tècniques de venda i negociació  
Anglès  
Màrqueting digital  
Atenció al client, consumidor i usuari  
Projecte de gestió de vendes i espais comercials  
Digitalització aplicada als sectors productius  
Sostenibilitat aplicada al sistema productiu  
Itinerari personal per a l'ocupabilitat I i II  
Català professional  
Estada a l'empresa  
Mòdul optatiu: Eines i aplicacions de màrqueting

## Descripció

**Hores:** 2.000

**Dates:** setembre a juny

**Horari:** torn tarda

## Requisits d'accés

Batxillerat.  
Tècnic o tècnic superior d'FP.  
Curs d'orientació universitària (COU).  
Titulació universitària o equivalent.  
Prova d'accés.

## Sortides professionals

Cap de vendes.  
Agent comercial.  
Responsable d'establiment.  
Supervisió de telemàrqueting.  
Merchandiser.  
Aparadorisme comercial.  
Disseny d'espais comercials.  
Promoció en punt de venda.  
Implantació d'espais comercials.

## Informació addicional

Aquest cicle s'imparteix en modalitat dual general i intensiva.

## Més informació a:

<http://www.iescarlesvallbona.cat>

correu-e: [comunicacio@iescarlesvallbona.cat](mailto:comunicacio@iescarlesvallbona.cat)