

QUINES TASQUES PODRÉ FER?

L'activitat que pot dur a terme un tècnic superior està relacionada amb els departaments de màrqueting de vendes, de compres i de logística de l'àmbit empresarial. De forma més específica, el titular del CFGS de GVEC pot exercir funcions com:

- **Coordinador/a** de l'equip de vendes d'una empresa o d'un establiment comercial.
- **Disseny** d'aparadors i implementació d'espais comercials.
- **Especialista** en màrqueting digital.
- **Gestor/a** del pla de màrqueting en relació a les polítiques de producte, preu, distribució i comunicació (promocions i publicitat).
- **Responsable** de la logística i de la gestió d'un magatzem.
- Qualsevol altra tasca relacionada dins de l'àmbit del màrqueting i del comerç.

SI VULL CONTINUAR ESTUDIANT? ACCÉS A ESTUDIS SUPERIORS

- ✓ cursar un altre cicle formatiu de grau superior,
- ✓ accedir a qualsevol estudi universitari oficial de grau; com a criteri de prioritat en l'admissió, es consideraran preferents els cicles formatius relacionats amb les mateixes branques de coneixement,
- ✓ per a l'alumnat que hagi superat determinats cicles formatius, algunes universitats reconeixeran com a crèdits ja cursats algunes matèries dels estudis universitaris.



F-152 Informació Oberta Educativa V3 - Edició 2024

futura**fp** orient**afp** impuls**fp**

innova**fp** activa**fp**



Abast de la certificació: CFGM i CFGS



Projecte de qualitat i millora contínua



Empresa FP



Escola Verda



Finançat per:



Unió Europea
Fons Europeu
Next Generation



Generalitat de Catalunya
Departament d'Educació
Institut Montsià

Carrer Madrid, 35-49 · 43870 AMPOSTA

Telèfon: +34 977 700 043

Email: info@iesmontsia.org

www.iesmontsia.org



INSTITUT MONTSIÀ

Ensenyaments Professionals



TÈCNIC SUPERIOR EN GESTIÓ DE VENDES I ESPAIS COMERCIALS



Full actualitzat

FP Dual

COM ACCEDIR AL CICLE

Tenen **accés directe** al cicle les persones que compleixen algun dels requisits següents:

- tenir el títol de batxillerat,
- tenir el títol de tècnic de formació professional o tècnic superior de formació professional o tècnic especialista,
- haver superat el segon curs de batxillerat de qualsevol modalitat de batxillerat experimental,

Altres accessos:

Per a més informació
www.gencat.cat

QUINA DURADA TÉ EL CICLE?

Dos cursos acadèmics. Total 2000 hores:

- Formació en el centre educatiu: 1650 hores.
- Formació en el centre de treball (pràctiques en empreses): 350 hores.

Possibilitat de realitzar la formació en una empresa d'un país de la Unió Europea.

QUINS MÒDULS S'IMPARTEIXEN. CONTINGUT CURRICULAR

- M1 Aparadorisme i disseny d'espais comercials
- M2 Gestió de productes i promocions en el punt de venda
- M3 Gestió econòmica i financera de l'empresa
- M4 Investigació comercial
- M5 Logística d'aprovisionament
- M6 Logística d'emmagatzematge
- M7 Organització d'equips de venda
- M8 Polítiques de màrqueting
- M9 Tècniques de vendes i negociació
- M10 Anglès
- M11 Màrqueting digital
- M12 Atenció al client, consumidor i usuari
- M13 Formació i orientació laboral
- M14 Projecte de gestió de vendes i espais comercials
- M15 Formació en centres de treball

OBJECTIUS DEL CICLE

Formar **professionals amb iniciativa** que sàpiguen adaptar-se a qualsevol àmbit empresarial amb capacitat per:

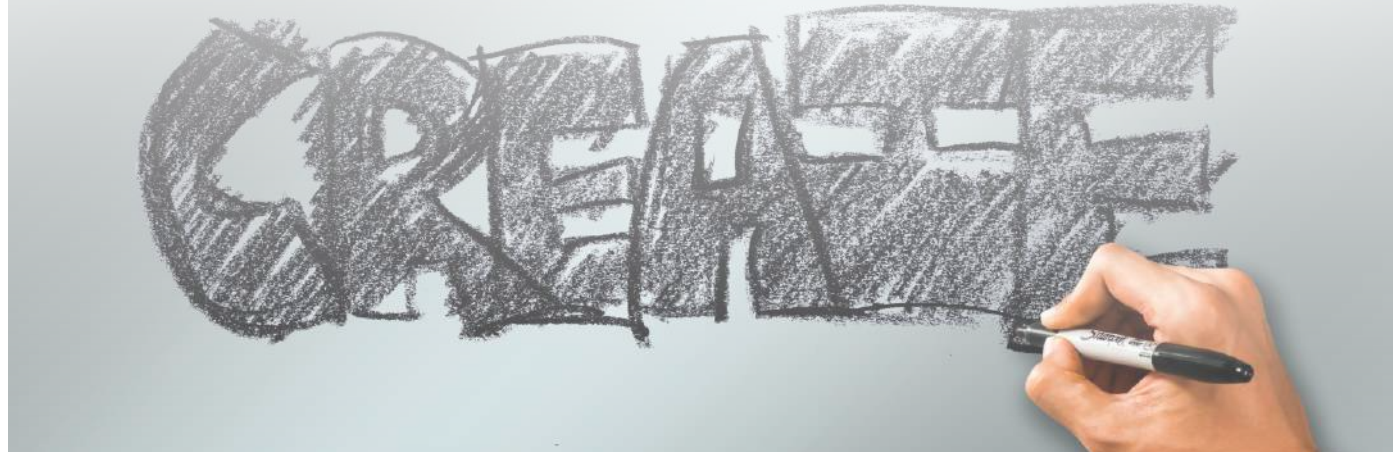
- gestionar estratègies i operacions comercials.
- organitzar la implementació d'un espai comercial aplicant les darreres tecnologies.

Ens basem en **metodologies cooperatives** dins de l'entorn de l'aula simulada per apropar l'estudiant a la realitat empresarial.



QUÈ APRENDRE? COMPETÈNCIES PROFESSIONALS

- ✓ Adquirir les capacitats necessàries per a ser un bon **emprenedor**.
- ✓ Confecionar, gestionar i aplicar un **pla de màrqueting** amb la millor eficiència possible.
- ✓ Posar en marxa **investigacions comercials** que permetin una presa de decisions encertada.
- ✓ Implementar i organitzar de forma animada un **espai comercial**.
- ✓ Gestionar un **equip de vendes** dinàmic i amb motivació.
- ✓ Organitzar i gestionar l'**aprovisionament** i la **logística** de les mercaderies d'una empresa.



A QUIN TIPUS D'EMPRESA VA ADREÇAT? ÀMBIT PROFESSIONAL

- Empreses d'àmbit industrial (fabricant o majorista) en el departament de màrqueting, comercial i de vendes, compres/magatzem i logística.
- Empresa de serveis en el departament de màrqueting i comercial (inclou entitats financeres i d'assegurances)
- Empreses de distribució comercial (majorista o minorista), en el departament de màrqueting, comercial i de vendes, compres/magatzem i logística.
- Empreses importadores i exportadores, empreses de logística i transport.

