

PRESENTACION DEL CICLO FORMATIVO

- 1.1. **DENOMINACIÓN:** GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING
1.2. **NIVEL:** Formación Profesional de Grado Superior
1.3. **DURACIÓN DEL CICLO FORMATIVO:** 1.400 horas

TÍTULO: TÉCNICO SUPERIOR EN GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING

2. REFERENCIA DEL SISTEMA PRODUCTIVO

2.1. PERFIL PROFESIONAL

2.1.1. Competencia general

Los requerimientos generales de cualificación profesional del sistema productivo para este técnico son:

Obtener y/o elaborar la información referida al mercado, producto, servicio, precio, distribución y comunicación; gestionar los planes de actuación correspondientes a las compras, logística y venta de productos y/o servicios y supervisar su realización de conformidad con las instrucciones recibidas y legislación vigente.

3. Los Módulos Profesionales y Las Unidades de Competencia en las que se divide la competencia general del Título son:

PRIMER CURSO ACADÉMICO (960 Horas)

MÓDULO PROFESIONAL N° 1 : **INVESTIGACIÓN COMERCIAL (IVE)** 3 horas semanales
ASOCIADO A LA UNIDAD DE COMPETENCIA N1 1 : **OBTENER, PROCESAR Y ORGANIZAR LA INFORMACIÓN EN LA INVESTIGACIÓN COMERCIAL**

MÓDULO PROFESIONAL N° 2 : **POLÍTICAS DE MARKETING (POL)** 5 horas semanales

ASOCIADO A LA UNIDAD DE COMPETENCIA N1 2 : **ELABORAR LA INFORMACIÓN DE BASE PARA EL ESTABLECIMIENTO DE LAS POLÍTICAS DE MARKETING Y CONTROLAR LA ACCIÓN PUBLICITARIA**

MÓDULO PROFESIONAL N° 3 : **LOGÍSTICA COMERCIAL (LOG)** 3 horas semanales

ASOCIADO A LA UNIDAD DE COMPETENCIA N1 3 : **GESTIONAR EL PROCESO DE LOGÍSTICA COMERCIAL**

MÓDULO PROFESIONAL N° 4 : **MARKETING EN EL PUNTO DE VENTA (MAG)** 3 horas semanales

ASOCIADO A LA UNIDAD DE COMPETENCIA N1 4 : **PLANIFICAR Y DIRIGIR LAS ACTUACIONES DE *MERCHANDISING* EN EL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL**

MÓDULO PROFESIONAL N° 5 : **GESTIÓN DE LA COMPRAVENTA (GSD)** 5 horas semanales

ASOCIADO A LA UNIDAD DE COMPETENCIA N1 5 : **GESTIONAR LAS OPERACIONES DE COMPRAVENTA DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS**

MÓDULO PROFESIONAL N° 6 : **APLICACIONES INFORMÁTICAS DE PROPÓSITO GENERAL (API)** 4 horas semanales

DE BASE O TRANSVERSAL

MÓDULO PROFESIONAL N° 7 : **LENGUA EXTRANJERA (INGLES) (ING)** 5 horas semanales

DE BASE O TRANSVERSAL

MÓDULO PROFESIONAL N° 8 : **FORMACIÓN Y ORIENTACIÓN LABORAL (FOL)** 2 horas semanales

SEGUNDO CURSO ACADÉMICO (440 horas)

MÓDULO PROFESIONAL N° 9 : **INTEGRACIÓN**

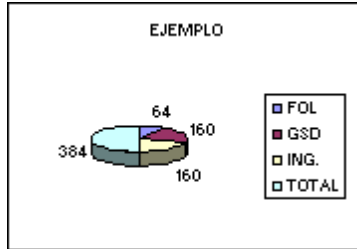
MÓDULO PROFESIONAL N° 10 : **FORMACIÓN EN CENTROS DE TRABAJO (F.C.T.)**

4. CRITERIOS DE PROMOCIÓN:

FOL	LOG.	MAG.	IVE.	API.	ING.	GSD	POL
	64	96	96	96	128	160	160
6,66666667		10	10	10	13,33333333	16,66666667	16,66666667

EJEMPLO

FOL	64
GSD	160
ING.	160
TOTAL	384



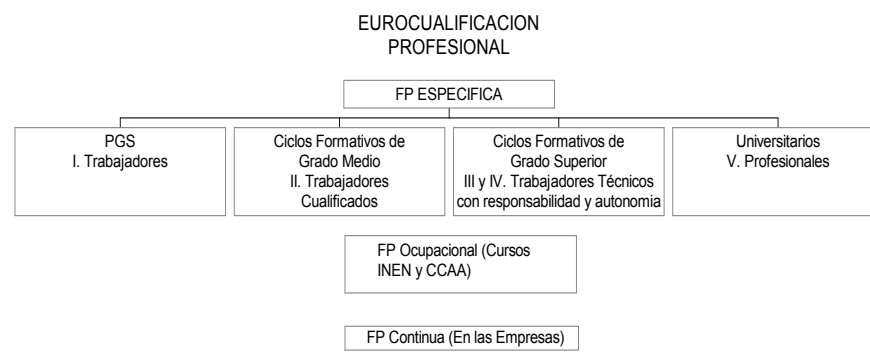
- Posición en el proceso productivo: Ocupaciones y puestos de trabajo.

Gestión Comercial y Marketing - Grado Superior

Puestos de trabajo que puede desempeñar

- Ayudante del jefe de producto.
- Técnico de compra.
- Técnico de venta.
- Técnico de nuevas instalaciones.
- Merchandiser.
- Encargado de almacén.
- Ayudante del jefe de logística.
- Coordinador jefe de grupo de representantes.
- Jefe de Ventas.
- Técnico de Marketing.
- Técnico en trabajos de campo de investigación comercial.

LA FORMACION PROFESIONAL



01/10/2004

ANTONIA RECIO ZARATE

1

Acceso directo a Estudios Universitarios

- Maestro (en todas sus especialidades).
- Diplomado en Biblioteconomía y Documentación.
- Diplomado en Ciencias Empresariales.
- Diplomado en Educación Social.
- Diplomado en Estadística.
- Diplomado en Gestión y Administración Pública.
- Diplomado en Relaciones Laborales.
- Diplomado en Trabajo Social.
- Diplomado en Turismo.
- Ingeniero Técnico en Informática de Gestión.
- Ingeniero Técnico en Informática de Sistemas.
- Licenciado en Administración y Dirección de Empresas (BOE nº 186-5/08/2005)
- Licenciado en Derecho (BOE nº 186-5/08/2005)
- Licenciado en Economía ((BOE nº 186-5/08/2005)

TUTORA: Antonia Recio Zárate C: 2005/06
IES. FELO MONZÓN GRAU-BASSAS