

TEC. SUP. EN GESTIÓN COMERCIAL Y MARK.

Ciclo formativo de grado superior.

PERFIL PROFESIONAL

Obtener y/o elaborar la información referida al mercado, producto, servicio, distribución y comunicación; gestionar 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.

Competencias profesionales:

- Obtener, procesar y organizar la información en la investigación comercial
- Elaborar la información de base para el establecimiento de las políticas de marketing y controlar la acción publicitaria
- Gestionar el proceso de logística comercial
- Planificar y dirigir las actuaciones de "merchandising" en el establecimiento comercial
- Gestionar las operaciones de compra/venta de productos y/o servicios

ENTORNO PROFESIONAL

Esta figura podrá ejercer su actividad en todos los sectores productivos en las áreas de comercialización y en el sector comercio.

Los principales subsectores en los que puede desarrollar su actividad son:

- Industria: departamento comercial, departamento de marketing
- Intermediarios: comercio independiente (comercio al por mayor, comercio al por menor), comercio asociado, comercio integrado, asesoramiento comercial y agencias comerciales.

Condiciones de acceso

Acceso directo:

- Título de Bachillerato L.O.G.S.E.
- C.O.U.
- 2º curso de Bachillerato experimental (R.E.M.)
- Formación Profesional de 2º Grado
- Ciclo formativo de grado superior
- Titulación Universitaria o equivalente

Acceso mediante prueba específica:

- Tener cumplidos 20 años en la fecha de realización de la prueba
- Poseer el título de Técnico en Comercio y tener 18 años al realizar la prueba

PLAN DE FORMACIÓN.

Duración.

1.400 horas, equivalentes a un curso académico más un período obligatorio de formación en empresas que se desarrolla durante un trimestre una vez finalizada la formación en el Instituto.

Organización de los contenidos:

Módulos	Horas semanales
• Investigación comercial	3
• Políticas de marketing	4
• Logística comercial	5
• Marketing en el punto de venta	3
• Gestión de compraventa	4
• Aplicaciones informáticas de propósito general	4
• Lengua extranjera	5
• Formación y orientación laboral	2
• Formación en el centro de trabajo	*

* Se realizarán 440 horas durante el primer trimestre del curso siguiente. Las actividades formativas se complementan con visitas a empresas e instituciones y conferencias .

Equipamiento: instalaciones y recursos.

- 16 Ordenadores Pentium II 300 conectados en red
- Software de comercio con aplicaciones actualizadas
- Cámara digital MAVICA
- Vídeo y televisión
- Proyector de transparencias
- Proyector de diapositivas y de cámara de vídeo
- Proyector de opacos

Servicios generales del instituto:

- Orientación profesional y académica.
- Bolsa de trabajo.
- Biblioteca.
- Cafetería.
- Actividades extraescolares y complementarias.