

## Competencia Profesional

### ETHAZI

Gestionar las operaciones comerciales de compraventa y distribución de productos y servicios, y organizar la implantación y animación de espacios comerciales según criterios de calidad, seguridad y prevención de riesgos, aplicando la normativa vigente.

## Salidas Profesionales

- Jefe de ventas
- Representante comercial, Agente comercial
- Encargado de tienda, de sección de un comercio
- Vendedor técnico
- Coordinador de comerciales
- Supervisor de telemarketing
- Merchandiser
- Escaparatista comercial
- Diseñador de espacios comerciales
- Responsable de promociones punto de venta
- Especialista en implantación de espacios comerciales.

## Salidas a la universidad

- Todos los grados.

Posibilidad de realizar Marketing y Publicidad y Gestión de Ventas y Espacios Comerciales en tres cursos.

### Titulación

**TÉCNICO/A SUPERIOR EN GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES**

### Duración

Dos cursos (2.000 horas)

### Acceso directo

Bachillerato, Ciclo Formativo de Grado Superior, C.F. de Grado Medio.

### Acceso mediante prueba

19 años cumplidos o los/as que con 18 años hayan superado un ciclo medio de familias afines.

## Módulos Contenidos

### Escaparatismo y diseño de espacios comerciales (2º-140h.-6c.)

Diseño de distribución y organización de un espacio comercial. Elaboración de proyectos de implantación de espacios comerciales. Criterios de composición, montaje y diseño de escaparates.

### Gestión de productos y promociones en el punto de venta (2º-80h.-6c.)

Determinación de la dimensión del surtido de productos. Determinación del procedimiento de implantación del surtido de productos o servicios en los lineales. Diseño de las acciones promocionales en el punto de venta.

### Organización de equipos de ventas (2º-100h.-6c.)

Determinación de la estructura organizativa y características del equipo de ventas. Planificación de la asignación de los objetivos de venta a los miembros del equipo comercial. Definición de planes de formación, perfeccionamiento y reciclaje de equipos comerciales.

### Técnicas de venta y negociación (2º-100h.-7c.)

Obtención de información para la definición de estrategias comerciales y elaboración del plan de ventas. Identificación de nuevas oportunidades de negocio que contribuyan a optimizar la gestión comercial de la empresa. Gestión del proceso de venta del producto/servicio y diseño del proceso de negociación de las condiciones de una operación comercial.

### Políticas de marketing (1º-198h.-12c.)

Evaluación de las oportunidades de mercado de una empresa. Definición de la política de producto o servicio. Selección del canal de distribución, acciones de comunicación, briefings. Elaboración, seguimiento y control de un plan de marketing.

### Marketing digital (1º-198h.-11c.)

Construcción de páginas web. Diseño del plan de marketing digital. Definición de la política E-commerce de una empresa.

### Gestión económica y financiera de la empresa (1º-198h.-12c.)

Creación de empresas. Establecimiento de la forma jurídica de la empresa y organización de los trámites para la obtención de recursos financieros. Elaboración de facturas, recibos y documentación de cobros y pagos. Gestión del proceso contable y fiscal en las empresas

### Logística de almacenamiento (2º-100h.-7c.)

Organización del proceso de almacén. Gestión de los stocks del almacén. Supervisión de los procesos realizados en el almacén.

### Logística de aprovisionamiento (2º-80h.-6c.)

Determinación de necesidades de materiales y su política de aprovisionamiento. Selección, negociación con los proveedores y la documentación correspondiente.

### Investigación comercial (1º-132h.-8c.)

Análisis de las variables del mercado en el entorno de la empresa. Configuración de un SIM. Elaboración del plan de investigación comercial. Organización de la información disponible y tratamiento y análisis estadístico de los datos.

### Inglés (1º-165h.-7c.)

Se parte del nivel de Bachillerato. Elementos léxicos y fonológicos básicos. Vocabulario relativo a la profesión. Textos orales y escritos adecuados a las necesidades profesionales.

### Proyecto de gestión de ventas y espacios comerciales (2º-50h.-5c.)

A través de la confección de un proyecto, se ponen en práctica los contenidos estudiados en el resto de los módulos profesionales del ciclo

### Formación y orientación laboral (1º-99h.-5c.)

Seguridad y salud. Marco laboral. Marco económico. Técnicas de búsqueda de empleo.

### Formación en centros de trabajo (2º-360h.-22c.)

Las prácticas laborales se harán en empresas del entorno. Cada alumno/a contará con un tutor o tutora en el centro y un instructor o instructora en la empresa, que realizarán un seguimiento exhaustivo de la práctica del mismo.

**Posibilidad de realizar prácticas en empresas de otros países con las becas Erasmus+.**

# Salmentak eta Merkatariza-Espazioak kudeatzea

SISTEMA 

## Lanbide Gaitasuna

**ETHAZI**

Ciclos de alto rendimiento

Produktu eta zerbitzuen salesrosketa eta banatzeko eragiketa komertzialak kudeatzea, eta merkataritza-espazioak ezarri eta honen animazioa antolatzea ezarritako kalitate, segurtasun eta arriskuen prebentzioaren arauak aplikatuz eta indarreko legeri errespetatuz.

## Lan Irteerak

- Salmenta-burua
- Merkataritza-ordezkarria, Salmenta-Agentea
- Dendaren eta merkataritzaren sailaren arduraduna
- Saltzaile teknikoa
- Merkataritza-ordezkarrien koordinatzailea
- Telemarketin-gainbegiralea
- Merchandiser-a
- Merkataritza-erakusleho-apaintzailea
- Merkataritza-espazio diseinugilea
- Salmenta sustapen puntuetako arduraduna
- Merkataritza-espazio ezarpeneko espezialista

## Unibertsitaterako Irteerak

- Gradu guztiak.

Marketin eta Publizitatea eta Salmentak eta Merkataritza-Espazioak Kudeatzea hiru ikasturtetan egiteko aukera.

**Titulazioa** **SALMENTAK ETA MERKATARITZA-ESPAZIOAK KUDEATZEKO GOI MAILAKO TEKNIKARIA**

**Iraupena** Bi ikasturte (2.000 ordu).

**Sarbide zuzena** Batxilergoa, Goi Mailako Heziketa Zikloa, Erdi Mailako H.Z.

**Froga bidezko sarbidea** 19 urte izan beharko ditu proba egiten den urtean edo 18 urte izanik, famili berdineko erdi mailako heziketa zikloa gaindituta izatea

## Moduluak Edukiak

**Erakusleho-apainketa eta merkataritza-espazioen diseinua (2.-140o.-6k.)**

Merkataritza-espazio bat definitzeko eta antolatzeko diseinua. Merkataritza-espazioak ezartzeko proiektuak lantzea. Erakuslehoen konposizioa eta muntaia egiteko irizpideak.

**Produktu eta sustapenen kudeaketa salmenta-puntuan (2.-80o.-6k.)**

Produktu-aukeraren dimentsioa zehaztea. Produktu edo zerbitzu aukera linealean ezartzeko prozedura zehaztea. Salmenta-puntuan sustapen ekintzak diseinatzea.

**Salmenta taldeen antoketa (2.-100o.-6k.)**

Salmenta-taldearen antolamendu egitura eta tamaina zehaztea. Taldeko kideei salmenta-helburuak esleitzeko metodoak. Merkataritza-taldeak prestatzeko metodo eta helburuak finkatzea. Merkataritza-taldea motibatze eta ordaintzeko sistema bat diseinatzea.

**Salmenta eta negozioazio teknikak (2.-100o.-7k.)**

Merkataritza-estrategiak definitzeko eta salmenta-plana lantzeko informazioa lortzea. Enpresaren merkataritza-kudeaketa optimizatzen lagunduko duten negozioko aukera berriak identifikazioa. Produktu/zerbitzua saltzeko prozesua kudeatzea eta prozesua diseinatzea..

**Marketin politikak (1.-198o.-12k.)**

Enpresa baten merkatu aukerak ebaluazioa. Produktuaren edo zerbitzuaren politika definitzea. Banaketa kanala eta komunikazio ekintzak hautatzea, *briefingak*. Marketin-plana lantzea eta kontrolatzea.

**Marketin digitala (1.-198o.-11k.)**

Web-orriak eraikitzea. Marketin digitaleko plana diseinatzea. Enpresa baten E-commerce politika definitzea.

**Enpresaren ekonomia eta finantza kudeaketa (1.-198o.-12k.)**

Enpresak sortzeko ekimenak eta aukerak aztertzea. Enpresaren forma juridikoa ezartzea eta finantza baliabideak lortzeko irizpideak antolatzea. Kobrantsen, ordainketen eta fakturen dokumentazioa egitea. Kontabilitate eta zerga prozesua kudeatzea.

**Biltegi-logistika (2.-100o.-7k.)**

Biltegi-prozesua antolatzea. Biltegiko stockak kudeatzea. Biltegiaren egindako prozesuak gainbegiratzea.

**Hornitzeko-logistika (2.-80o.-6k.)**

Behar diren materialak zehaztea eta hornikuntza-politikak egitea. Hornitzaileen hautaketa, haiekin negoziatzeko eta dagokion dokumentazioa egitea.

**Merkataritza-ikerkuntza (1.-132o.-8k.)**

Enpresaren inguruko merkatuaren aldagaiak aztertzea. SIM bat konfiguratzea. Merkataritza-ikerketakoa plana lantzea. Informazioa tratatzea, antolatzea eta datuak estatistikoki ztertzea.

**Ingelesa (1.-165o.-7k.)**

Abiapuntua Batxilergo maila da. Oinarrizko elementu lexiko eta fonologikoak. Hiztegi profesionala. Profesioari egokitutako testu eta entzumenak..

**Salmentak eta merkataritza-espazioen kudeaketaren proiektua (2.-50o.-5k.)**

Proiektu bat eginez, praktikan jartzen da heziketa zikloaren gainontzeko moduluetan ikasitakoa.

**Lan-prestakuntza eta orientabidea (1.-99o.-5k.)**

Lan segurtasuna eta osasuna. Lan-esparruaren azterketa (Hitzarmen kolektiboa...). Esparru ekonomikoa. Lana bilatzeko teknikak.

**Lantokiko prestakuntza (2.-360o.-22k.)**

Lan praktikak inguruko enpresetan egin. Ikasle bakoitzak tutore bat izango du ikastetxean eta instruktore bat enpresan. Hauek ikaslearen praktikaren jarraipen zehatza eramango dute.



**Lan praktikak atzerriko enpresetan egiteko aukera Erasmus+ bekekin.**

Goi Mailako Heziketa Zikloa

Zubiri Eraikina:  
J.M. BARANDIARAN, 10-12  
20013 DONOSTIA - SAN SEBASTIAN  
943 89 92 92

Manteo Eraikina:  
ALEJANDRIA, 2  
20013 DONOSTIA - SAN SEBASTIAN  
943 89 92 93

Okendo Eraikina:  
ZEMORIYA, 24  
20013 DONOSTIA - SAN SEBASTIAN  
943 89 92 94

bhi@zubirimanteo.com  
www.zubirimanteo.com  
 IES Zubiri-Manteo BHI  
 @IESZubiriManteo