

Competencia Profesional

ETHAZI

Ciclos de alto rendimiento

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 (2°-140h.)

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 (2°-80h.)

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 (2°-100h.)

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 (2°-100h.)

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 (1°-198h.)

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 (1°-198h.)

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 (1°-198h.)

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 (2°-100h.)

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

Logística de aprovisionamiento (2°-80h.)

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

Investigación comercial (1°-132h.)

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 (1°-165h.)

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 (2°-50h.)

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 (1°-99h.)

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

Formación en centros de trabajo (2°-360h.)

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+.

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.

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

- 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

Erakuslehoi-apaintza eta merkataritza-espazioen diseinua (2.-140o.)

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

Produktu eta sustapenen kudeaketa salmenta-puntuak (2.-80o.)

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

Salmenta taldeen antoketa (2.-100o.)

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

Salmenta eta negoziozko teknikak (2.-100o.)

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

Marketin politikak (1.-198o.)

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.)

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

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

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

Biltegi-logistika (2.-100o.)

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

Hornitzeko-logistika (2.-80o.)

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

Merkataritza-ikerketak (1.-132o.)

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

Ingelesa (1.-165o.)

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

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

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

Lan-prestakuntza eta orientabidea (1.-99o.)

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

Lantokiko prestakuntza (2.-360o.)

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.