

## T. S. Gestión de ventas y Espacios Comerciales:

### Módulos:

Modalidad presencial  
Turno tarde  
Prácticas en empresa en 1º y 2º curso

### 1er curso:

Gestión Económica Y Financiera De La Empresa  
Inglés Profesional  
Investigación Comercial  
Itinerario Personal Para La Empleabilidad I  
Marketing Digital  
Marketing Digital  
Políticas De Marketing  
Proyecto Intermodular  
Tutoría Primero

### 2º curso:

Digitalización Aplicada Al Sistema Productivo  
Organización de equipos de ventas  
Itinerario Personal Para La Empleabilidad II  
Logística de almacenamiento  
Técnicas de venta y negociación  
Proyecto Intermodular  
Logística de aprovisionamiento  
Escaparatismo y diseño de espacios comerciales  
Módulo optativo  
Sostenibilidad Aplicada Al Sistema Productivo  
Gestión de productos y promociones en el punto de venta  
Tutoría Segundo

### Salidas profesionales:

- Actividades de gestión del pequeño comercio
  - Actividades de venta
  - Asistencia a la investigación de mercados
  - Gestión comercial de ventas
  - Gestión comercial inmobiliaria
  - Gestión comercial y financiera del transporte por carretera
  - Gestión de marketing y comunicación
  - Gestión y control del aprovisionamiento
  - Implantación y animación de espacios comerciales
  - Organización y gestión de almacenes