

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