



Ciclo Formativo **TÉCNICO SUPERIOR EN GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES**

La titulación de Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales te faculta para hacerte cargo de las operaciones comerciales de una compañía. Te convertirás en un profesional totalmente cualificado para organizar la implantación y animación de espacios comerciales, captar las necesidades del cliente y organizar las gestiones de compra/venta de servicios o productos.



PROGRAMA

PLAN DE ESTUDIOS 1^{ER} CURSO

(1.000 HORAS)

1. Inglés
2. Gestión económica y financiera de la empresa
3. Políticas de marketing
4. Marketing digital
5. Formación y orientación laboral
6. Investigación comercial

PLAN DE ESTUDIOS 2º CURSO

(1.000 HORAS)

7. Logística de almacenamiento
8. Logística de aprovisionamiento
9. Escaparatismo y diseño de espacios comerciales
10. Gestión de productos y promociones en el punto de venta
11. Organización de equipos de ventas
12. Técnicas de venta y negociación



SALIDAS PROFESIONALES

- Jefe de ventas.
- Encargado de tienda.
- Escaparatista comercial.
- Diseñador de espacios comerciales.
- Responsable de promociones punto de venta.
- Especialista en implantación de espacios comerciales



POR QUÉ ESTUDIAR FORMACIÓN PROFESIONAL EN LA CÁMARA DE COMERCIO DE MADRID

En el Instituto de Formación Empresarial de la Cámara Oficial de Comercio formamos profesionales en los perfiles más demandados por las empresas.

En nuestros Ciclos Formativos de Grado Superior, te ofrecemos una alternativa a los estudios universitarios, facilitándote un rápido acceso al mercado laboral.



PRÁCTICAS EMPRESARIALES

A través del Módulo de Formación en Centros de Trabajo te formarás en empresas de reconocido prestigio, un paso decisivo para encontrar tu primer empleo.

Nuestros alumnos realizan prácticas de formación en empresas como:

GRUPO AMYGO, S.A.
ALTIUS, S.A.
ANALISIS-DSC
ARCE MEDIA, S.A.
AXFLOW, S.A.
BJ TRACKING NUMBER 2011, S.L.
BUSINESSGOON WORLD, S.L.
COFARES CORPORACIÓN
DEALER Y SERVICIO POSTVENTA, S.A.
DYNAMIC GLOBAL CHALLENGES
EVERIS SPAIN, S.L.U.
FERAL & VILLOZ ASOCIADOS, S.L.
GARMI CONSULTING EMPRESARIAL, S.L.
GENERAL LOGISTICS SYSTEMS SPAIN, S.A.
GESMAR GESTIÓN Y MARKETING, S.L.
GESTAIR S.A.U.
INDRA SOLUCIONES TECNOLÓGICAS DE LA INFORMACIÓN S.L.U.
IURIS CORPORATE
LANTIA MARITIMA, S.L.
MÉTRICA CONSULTING, S.L.
NEORIS ESPAÑA, S.L.
SABORIT, S.A.



CONVOCATORIAS Y HORARIOS

FECHAS

- De octubre a junio

Fechas sujetas a la publicación oficial del calendario escolar

TURNOS

- Matutino: de 08:30 a 14:30 horas de lunes a viernes



DURACIÓN Y PRECIO

2.000 horas lectivas
(2 cursos académicos, incluida la FCT)

1er curso: 4.150€

2º curso: 3.350€

- Asesoramiento y ayuda en la tramitación de las becas de la Comunidad de Madrid y del Ministerio.
- Flexibilidad en la forma de pago.

CONSÚLTANOS LAS POSIBILIDADES DE BECA Y FACILIDADES EN EL PAGO DE TU CICLO



FORMACIÓN COMPLEMENTARIA (*)

Al finalizar tu ciclo podrás especializarte en nuestro Centro:

- Curso Superior en Dirección Comercial y Marketing (Título propio de URJC- alumnos con dos años de experiencia profesional)
- Experto en E-Commerce y Mobile E-Commerce.
- Experto en Escaparatismo y Visual Merchandising.

Y completar tu formación:

- Preparación para el Oxford Test of English

(*) Condiciones ventajosas para nuestros alumnos de Ciclos



OXFORD
UNIVERSITY PRESS

CERTIFICA TU NIVEL DE INGLÉS SEGUN EL MARCO COMÚN EUROPEO



Instituto de Formación Empresarial

Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid

Calle Pedro Salinas, 11 (Zona Arturo Soria)
28043 Madrid

camara@camaramadrid.es

formacionprofesional@camaramadrid.es



Contáctanos

91 538 38 38

91 538 35 00



www.camaramadrid.es