

# CICLOS FORMATIVOS DE GRADO SUPERIOR



## *Gestión Comercial y*

### *Marketing*

**Competencia Profesional** para la que capacita este Ciclo:

- ✓ Obtener y/o elaborar la información referida al mercado, producto, servicio, precio, distribución y comunicación; gestionar los planes de actuación correspondientes a las compras, logística y venta de productos y/o servicios y supervisar su realización de conformidad con las instrucciones recibidas y la legislación vigente.

**Duración:** 1.400 horas (un curso académico de 30 horas semanales y un trimestre en FCT)

**Módulos** que se cursan en este Ciclo:

- ✓ Investigación Comercial (3 horas semanales)
- ✓ Políticas de Marketing (4 h.s)
- ✓ Logística Comercial (5 h.s)
- ✓ Marketing en el punto de venta (3 h.s)
- ✓ Gestión de la compraventa (4 h.s)
- ✓ Aplicaciones informáticas de propósito general (4 h.s)
- ✓ Lengua extranjera (inglés) (5 h.s)
- ✓ Formación y orientación laboral (FOL) (2 h.s)
- ✓ Formación en Centros de Trabajo (FCT) (440 horas)

### **QUÉ OCUPACIONES PUEDES DESEMPEÑAR**

Ayudante del jefe del producto. Técnico de compra. Técnico de venta. Técnico de nuevas instalaciones "Merchandiser". Encargado de almacén. Ayudante del jefe de logística. Coordinador jefe de grupo de representantes. Jefe de ventas. Técnico de "Marketing". Técnico en trabajos de campo de investigación comercial.

### **NORMATIVA**

Real Decreto [RD 1651/94 BOE 28/09/94](#)