

Grado Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales



COMERCIO Y
MARKETING

Competencia General

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.

Plan de Estudios ¿Qué se estudia?

- Escaparatismo y diseño de espacios comerciales
- Gestión de productos y promociones en el punto de
- Organización de equipos de ventas
- Técnicas de venta y negociación
- Logística de almacenamiento
- Logística de aprovisionamiento
- Marketing digital
- Políticas de marketing
- Investigación comercial
- Gestión económica y financiera de la empresa
- Formación y orientación laboral
- Inglés

Ocupaciones relacionadas

- Jefe/a de ventas.
- Representante comercial.
- Agente comercial.
- Encargado/a de tienda.
- Encargado/a de sección de un comercio.
- Coordinador/a de comerciales.
- Supervisor/a de telemarketing.
- Escaparatista comercial.
- Diseñador/a de espacios comerciales.
- Responsable de promociones punto de venta.
- Especialista en implantación de espacios comerciales

