

CURS: 2006 - 2007

INSCRIPCIÓ:

- Del 22 de maig al 2 de juny.

CICLE FORMATIU:

GESTIÓ COMERCIAL I MÀRKETING
(RD 1651/94, BOE 28-09-94)

GRAU: SUPERIOR

DURACIÓ: 1400 HORES

**PERSONES DE CONTACTE PER A
CONSULTES:**

Cap del Departament de la Família corresponent ó
Coordinador/a Cicle Formatiu Superior de Gestió
Comercial y Màrqueting.

CURSO: 2006 - 2007

INSCRIPCIÓN:

- Del 22 de mayo al 2 de junio.

CICLO FORMATIVO:

GESTIÓN COMERCIAL Y MÁRKETING
(RD 1651/94, BOE 28-09-94)

GRADO: SUPERIOR

DURACIÓN: 1400 HORAS

**PERSONAS DE CONTACTO PARA
CONSULTAS:**

Jefe del Departamento de la Familia correspondiente
o el Coordinador/a del Ciclo Formativo Superior de
Gestión Comercial y Márketing.

COMERCIO Y MARKETING

**GESTIÓN
COMERCIAL Y
MÁRKETING**



COMERÇ I MÀRKETING

**GESTIÓ
COMERCIAL I
MÀRQUETING**



Monestir de Poblet, s/n 46015 - Valencia
Cód.46022257 Tl. 96 3475017 Fax 96 3490431



GENERALITAT VALENCIANA
Consellería de Cultura, Educació
i esport



COMPETENCIES QUE S'ADQUEREN:

Obtindre i/o elaborar la informació referent al mercat, producte, servei, preu, distribució i comunicació; gestionar els plans d'actuació corresponents a les compres, logística venda de productes i/o servicis i supervisar la seua realització d'acord amb les instruccions rebudes y legislació vigent.

OCUPACIONES QUE POTS EXERCIR:

Ajudant del cap del producte / Tècnic de compra / Tècnic de venda / Tècnic de noves instal·lacions "Merchandiser" / Encarregat de magatzem / Ajudant del cap de logística / Coordinador cap de grup de representants / Cap de vendes / Tècnic de "Màrqueting" / Tècnic en treballs de camp d'investigació comercial.

COMPETENCIAS QUE SE ADQUIEREN

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 legislación vigente.

OCUPACIONES QUE PUEDES DESEMPEÑAR:

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

ACCÉS DIRECTE:

- Titulats de Batxillerat LOGSE.
- Alumnes amb COU o Preuniversitari superat.
- Titulats de Formació Professional de 2º grau o altres titulacions equivalents a efectes acadèmics.
- Titulats universitaris que no tinguem cap titulació de les titulacions anteriors.

ACCÉS MITJANÇANT PROVA:

Sense complir cap dels requisits acadèmics d'accés directe, tenir 20 anys d'edat complida abans de realitzar la prova i superar la corresponent Prova d'Accés.

TITULACIÓ QUE S'OBTÉ:

TÈCNIC SUPERIOR EN GESTIÓ COMERCIAL I MÀRQUETING.

ACCESO DIRECTO:

- Titulados de Bachillerato LOGSE
- Alumnos con COU o Preuniversitario superado.
- Titulados de Formación Profesional de 2º grado u otras titulaciones equivalentes a efectos académicos.
- Titulados universitarios que no posean ninguna de las titulaciones anteriores.

ACCESO MEDIANTE PRUEBA:

Sin cumplir ninguno de los requisitos académicos de acceso directo, tener 20 años de edad cumplidos antes de la realización de la prueba y superar la correspondiente prueba de acceso.

TITULACION QUE SE OBTIENE:

TECNICO SUPERIOR EN GESTIÓN COMERCIAL Y MÁRKETING.

MÒDULS QUE COMPONEN EL CICLE:

Primer curs:

- Investigació comercial.
- Polítiques de màrqueting.
- Logística comercial.
- Màrqueting en el punt de venda.
- Gestió de la compravenda.
- Aplicacions informàtiques de propòsit general.
- Llengua estrangera.
- Formació i orientació laboral.

Segon curs:

- Formació en centres de treball: 440 hores.

ACCÉS A ESTUDIS UNIVERSITARIS:

Mestre, Dip, en Biblioteconomia i Documentació, Ciències Empresarials, Educació Social, Estadística, Gestió i Administració Pública, Relacions Laborals, Treball Social, Informàtica, Turisme, Dret, ADE i Economia.

MÓDULOS QUE COMPONEN EL CICLO:

Primer curso:

- Investigación comercial.
- Políticas de márketing.
- Márketing en el punto de venta.
- Gestión de la compraventa.
- Aplicaciones informáticas de propósito general.
- Lengua Extranjera.
- Formación y orientación laboral.

Segundo curso:

- Formación en Centros de Trabajo: 440 horas

ACCESO A ESTUDIOS UNIVERSITARIOS:

Maestro, Dip, en Biblioteconomía y Documentación, Ciencias Empresariales, Educación Social, Estadística, Gestión y Administración Pública, Relaciones Laborales, Trabajo Social, Informática, Turismo, Derecho, ADE, Economía.

