



# Aprende a vender

La gestión de ventas es un factor fundamental que determina el éxito de las gestiones de una empresa. En el mundo actual, donde las compañías buscan mantenerse y desarrollarse en un mercado altamente competitivo, resulta imperioso mantener una línea eficiente y productiva en la gestión de ventas.

Ángel Andrade

**E**STOS estudios preparan al profesional en técnicas de ventas, adquirir habilidades de comunicación, gestionar establecimientos comerciales y todo ello aplicando las nuevas tecnologías de la información.

### ¿Qué se aprende?

El plan de estudios abarca las principales tareas del gestor comercial de una empresa:

- Obtener, analizar y organizar información fiable de los mercados aplicando

técnicas estadísticas y establecer un sistema de información eficaz (SIM), que sirva de apoyo en la elaboración de acciones de marketing.

- Definir estrategias y actuaciones comerciales y gestionar la fuerza de ventas obteniendo y procesando información de los agentes que intervienen en la actividad comercial y organizando y supervisando los medios técnicos y humanos.

- Elaborar el plan de ventas y gestionar la comercialización y venta de productos y/o servicios, aplicando las técnicas de venta adecuadas a cada canal

## PROFESIÓN DE FUTURO

La situación actual ha supuesto recortes en el departamento de marketing de la mayoría de las empresas y un mantenimiento e, incluso, un incremento de las acciones de venta. Esto implica que, a día de hoy, el vendedor es un perfil muy demandado con una gran oferta de empleo.

Actualmente, cerca del 40% de las ofertas de trabajo en nuestro país, se dirigen a cubrir puestos comerciales, tanto para autónomos como para formar parte del equipo de una empresa.

Estas ofertas agrupan diferentes perfiles profesionales, como: agente comercial, vendedor, director comercial, viajante, representante comercial, ejecutivo de cuentas, jefe de ventas, asesor comercial...

Para poder optar a cualquiera de estos puestos, se requiere formación específica en ventas, como la que proporciona este título de Formación Profesional. Esta formación, debe proporcionar las herramientas necesarias para una correcta dirección, negociación y gestión de ventas conforme a las demandas del consumidor y del mercado, sin olvidar, el uso de las nuevas tecnologías y el incremento de compras a través de Internet.

## PLAN DE ESTUDIOS

- Duración
- – 2.000 horas (2 años).

**Plan de estudios**

Se compone de once módulos profesionales teóricos, dos prácticos y un proyecto final:

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

de comercialización, para lograr los objetivos establecidos en el plan de marketing diseñado por la organización.

- Organizar el almacenaje de las mercancías en las condiciones que garanticen su integridad y el aprovechamiento óptimo de los medios y espacios disponibles, de acuerdo con procedimientos establecidos.

- Realizar y controlar el aprovisionamiento de materiales y mercancías en los planes de producción y de distribución asegurando la cantidad, calidad, lugar y plazos para cumplir con los objetivos establecidos por la organización y/o clientes.

- Organizar y supervisar la implantación y el montaje de espacios comerciales



## Más información

■ **Familia Profesional:** Comercio y Marketing.

■ **Título:** Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales.

■ **Acceso:** Acceso directo:

- Estar en posesión del Título de Bachiller.
- Haber superado el segundo curso de cualquier modalidad de Bachillerato experimental.
- Estar en posesión de un Título de Técnico Superior, Técnico Especialista o equivalente a efectos académicos.
- Haber superado el Curso de Orientación Universitaria (COU).
- Estar en posesión de cualquier Titulación Universitaria o equivalente. Acceso mediante prueba (para quienes no tengan alguno de los requisitos anteriores): Haber superado la prueba de acceso a ciclos formativos de grado superior (se requiere tener al menos 19 años en el año que se realiza la prueba o 18 para quienes poseen el título de Técnico).

■ **Dónde se imparte:** Asturias; Bizkaia; Gipuzkoa; Las Palmas; Santa Cruz de Tenerife.

y escaparates, definiendo las especificaciones de diseño y materiales, para conseguir transmitir la imagen de espacio comercial definida que atraiga a los clientes potenciales y conseguir los objetivos comerciales definidos.

- Organizar y controlar la implantación de productos/servicios y acciones promocionales en espacios comerciales, determinando el surtido y las líneas de actuación de campañas promocionales para conseguir los objetivos comerciales establecidos.

### ¿Cuáles son las salidas profesionales?

Este profesional ejerce su actividad en empresas de cualquier sector productivo y principalmente del sector del comercio

y marketing público y privado realizando funciones de planificación, organización y gestión de actividades de compraventa de productos y servicios y de diseño, implantación y gestión de espacios comerciales. ✦

