

FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO Y MARKETING																			
CICLO FORMATIVO: GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES										GRADO: SUPERIOR					HORAS: 2000				
1 ^{er} CURSO										2 ^o CURSO									
Módulo Profesional:	H.S.	H.A.	H.	H.	H.	H.	H.	H.	H.	Módulo Profesional:	H.S.	H.A.	H.	H.	H.	H.	H.	H.	H.
0623. Gestión económica y financiera de la empresa.	6	192	6							0625. Logística de almacenamiento.	6	120						6	
0930. Políticas de marketing.	6	192	6							0626. Logística de aprovisionamiento.	5	100						5	
0931. Marketing digital.	5	160		5						0926. Escaparatismo y diseño de espacios comerciales.	4	80						4	
1010. Investigación comercial.	4	128	4							0927. Gestión de productos y promociones en el punto de venta.	4	80							4
0179. Inglés.	3	96				3				0928. Organización de equipos de ventas.	4	80							4
0933. Formación y orientación laboral.	3	96			3					0929. Técnicas de venta y negociación.	5	100							5
Horario reservado para la docencia en inglés.	3	96								CV0004. Inglés técnico II-S / Horario reservado para la docencia en inglés.	2	40							
										0932. Proyecto de gestión de ventas y espacios comerciales.*		40							
										0934. Formación en centros de trabajo.		400							
Totales:	30	960								Totales:	30	1040							
										CS/ PS Inglés									
										CS/ PS Formación y Orientación Laboral									
										PT Procesos Comerciales									
										CS/ PS Organización y Gestión Comercial									

* El módulo 0932 Proyecto de gestión de ventas y espacios comerciales se asignará, indistintamente, a un CS/ PS Organización y Gestión Comercial o a un PT Procesos Comerciales.