

## TÍTULO: TÉCNICO SUPERIOR EN GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING

Módulos Profesionales (Curso 1º)	Bloques Temáticos	Horas	
		Semanal	Total
1. Investigación Comercial	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Teoría económica: Introducción a la macroeconomía</li> <li>- Los mercados y el comportamiento del consumidor</li> <li>- La investigación de mercados</li> <li>- Sociología</li> <li>- Psicología</li> <li>- La estadística en la investigación de mercados</li> <li>- El Sistema de Información de Mercados (S.I.M.)</li> <li>- Utilización de paquetes integrados aplicables al tratamiento estadístico de la información</li> </ul>	3	96
2. Políticas de Marketing	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El marketing en la actividad económica</li> <li>- Política de producto</li> <li>- Política de precios</li> <li>- Política de distribución</li> <li>- Políticas de comunicación</li> <li>- La estadística aplicada a un plan de marketing</li> <li>- Elaboración del "briefing"</li> <li>- El plan de marketing</li> <li>- Utilización de programas informáticos específicos de marketing</li> </ul>	4	128
3. Logística Comercial	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Introducción a la logística. Gestión de aprovisionamientos y compras</li> <li>- Transporte y abastecimiento a los puntos de venta</li> <li>- Política de almacenamiento</li> <li>- Planificación de recursos de distribución</li> <li>- Servicio a clientes</li> <li>- Política de stocks</li> <li>- Análisis de costes de distribución</li> <li>- Normativa de seguridad e higiene en el almacén</li> <li>- Utilización de programas informáticos de gestión de la logística comercial</li> </ul>	4	128
4. Marketing en el Punto de Venta	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El marketing en el punto de venta: "merchandising"</li> <li>- Merchandising y surtido</li> <li>- El merchandising del fabricante</li> <li>- El Escaparatismo</li> <li>- Optimización del lineal</li> <li>- La publicidad en el lugar de venta (P.L.V.)</li> <li>- Control de las acciones de merchandising</li> <li>- Normativa de seguridad e higiene aplicada a la distribución de una superficie comercial.</li> </ul>	4	128
5. Gestión de la Compraventa	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Marco jurídico general</li> <li>- La organización de las compras</li> <li>- Planes de venta</li> <li>- El equipo de ventas</li> <li>- El proceso de negociación comercial en la compraventa</li> <li>- La Comunicación</li> <li>- Sistemas de gestión y tratamiento de la información</li> <li>- Control de procesos de compra-venta</li> <li>- Elementos de derecho mercantil. Contratos mercantiles</li> <li>- El proceso de la Venta</li> </ul>	4	128

Módulos Profesionales (Curso 1º)	Bloques Temáticos	Horas	
		Semanal	Total
6. Aplicaciones Informáticas de Propósito General	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Introducción a la informática</li> <li>- Sistemas operativos</li> <li>- Redes locales</li> <li>- Procesadores de texto</li> <li>- Hojas de cálculo</li> <li>- Bases de datos</li> <li>- Aplicaciones gráficas y de autoedición</li> <li>- Paquetes integrados</li> </ul>	4	128
7. Lengua Extranjera (Inglés)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Uso de la lengua oral</li> <li>- Uso de la lengua escrita</li> <li>- Aspectos socioprofesionales</li> </ul>	3	96
8. Módulo propio diseñado por el Centro: - En ETI-Tudela : Formación de Emprendedores.	- El plan de marketing: Elaboración de varios proyectos empresariales	2	64
8. Módulo propio diseñado por el Centro: - En IES. María Ana Sanz: Atención al Cliente.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Introducción: La actitud de la empresa ante el cliente. Necesidades del cliente. Filosofía del servicio al cliente.</li> <li>- Técnicas y habilidades a desarrollar en la relación con el cliente: Comunicación. Técnicas de venta.</li> <li>- Calidad y eficacia en el servicio al cliente.</li> <li>-</li> </ul>	2	64
9. Formación y Orientación Laboral	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Salud laboral</li> <li>- Legislación y relaciones laborales</li> <li>- Orientación e inserción socio-laboral</li> <li>- Principios de economía</li> <li>- Economía y organización de la empresa</li> </ul>	2	66

Módulos Profesionales (Curso 2º)	Bloques Temáticos	Horas	
		Semanal	Total
10. Formación en Centro de Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Investigación de mercados</li> <li>- Procesos de logística comercial</li> <li>- Gestión en la compraventa de productos</li> <li>- Marketing</li> </ul>	Jornada laboral	440