

TÉCNICO SUPERIOR EN GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES

CARVAL FORMACIÓN

20
22

carvalformacion.com

952 514 727 Calle campo de
la iglesia portal 8, Benajarafe



DESCRIPCIÓN CURSO

TÉCNICO SUPERIOR EN GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES

DESCRIPCIÓN

El título oficial de Técnico Superior de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales te capacita para definir e implantar estrategias de marketing con las que podrás analizar el producto (análisis, precio y competidores del mercado nacional e internacional), elaborar planes de ventas, analizar y organizar información fiable de los mercados, para finalmente impulsar las acciones comerciales correspondientes.

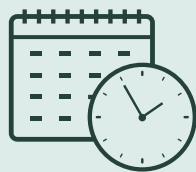
OBJETIVOS

-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

FICHA TÉCNICA

2000 horas
24 meses



FP ONLINE



Tutorías
Personalizadas



Idioma
Castellano



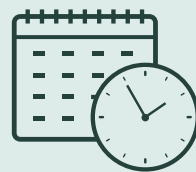
DESCRIPCIÓN CURSO

TÉCNICO SUPERIOR EN GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES

- 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 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 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.

FICHA TÉCNICA

2000 horas
24 meses



FP ONLINE



Tutorías
Personalizadas



Idioma
Castellano



RESUMEN DEL TEMARIO

TÉCNICO SUPERIOR EN GESTIÓN DE VENTAS Y
ESPACIOS COMERCIALES

PRIMERA PARTE.

**1. ESCAPARATISMO Y DISEÑO DE
ESPACIOS COMERCIALES.**

**2. GESTIÓN DE PRODUCTOS Y
PROMOCIONES EN EL PUNTO DE
VENTA.**

**3. ORGANIZACIÓN DE EQUIPOS DE
VENTAS.**

**4. TÉCNICAS DE VENTA Y
NEGOCIACIÓN.**

5. POLÍTICAS DE MARKETING.

6. INVESTIGACIÓN COMERCIAL.

SEGUNDA PARTE.

7. MARKETING DIGITAL.

**8. LOGÍSTICA DE
ALMACENAMIENTO.**

**9. LOGÍSTICA DE
APROVISIONAMIENTO.**

**10. GESTIÓN ECONÓMICA Y
FINANCIERA DE LA EMPRESA.**

11. INGLÉS.

**12. FORMACIÓN Y ORIENTACIÓN
LABORAL.**