

GESTIÓ DE VENDES I ESPAIS COMERCIALS



FAMÍLIA DE
COMERÇ I
MÀRQUETING



Estudiar a l'**Institut Guillem Catà** vol dir:

- Fer pràctiques becades.
- Aprendre en aules i tallers ben equipats.
- Treball per mitjà de projectes: un estudi de mercat real, un pla de màrqueting, un treball de marxandatge, muntatge d'aparadors, etc.

TÈCNIC SUPERIOR EN GESTIÓ DE VENDES I ESPAIS COMERCIALS



Aquests estudis capaciten per gestionar les operacions comercials de compravenda i distribució de productes i serveis, i organitzar la implantació i animació d'espais comercials segons criteris de qualitat, seguretat i prevenció de riscos, d'acord amb la normativa vigent.

Durada dels estudis

2.000 hores en dos cursos acadèmics
350 hores en el centre de treball

Horari de tarda: de 14:45 h a 21:05 h

Continguts

1r curs

Aparadorisme i disseny d'espais comercials

Gestió de productes i promocions en el punt de venda

Investigació comercial

Tècniques de venda i negociació

Gestió econòmica i financera de l'empresa

Logística d'aprovisionament

Anglès

Màrqueting digital

Formació i orientació laboral

2n curs

Logística d'emmagatzematge

Organització d'equips de venda

Polítiques de màrqueting

Anglès

Màrqueting digital

Atenció al client, consumidor i usuari

Projecte de gestió de vendes i espais comercials

Formació en centres de treball

Sortides professionals

Cap de vendes; representant comercial; agent comercial; encarregat/da de botiga; encarregat/da de secció d'un comerç; venedor/a tècnic/a; coordinador/a de comercials; supervisor/a de telemàrqueting; merchandiser; aparadorista comercial; dissenyador/a d'espais comercials; responsable de promocions en punt de venda; especialista en implantació d'espais comercials.