



Familia Profesional: Comercio y Marketing

Ciclo formativo de grado superior de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales

Módulos profesionales con dependencias educativas

Salvo los módulos profesionales de Formación en centros de trabajo y Proyecto de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales, en los que solo se puede matricular si el resto de módulos estuvieran superados, **no existen módulos profesionales que obligatoriamente se tengan que cursar antes que otros**, aunque **es recomendable** cursar en primer lugar los módulos profesionales del primer curso (del itinerario 1) antes que el resto. Lo que sí es muy conveniente, al ser módulos profesionales con formación básica o soporte con relación a los segundos, que se cursen:

- Políticas de marketing antes que Escaparatismo y diseño de espacios comerciales, Gestión de productos y promociones en el punto de venta y Marketing digital.
- Logística de almacenamiento antes que Logística de aprovisionamiento.

Variables a tener en cuenta a la hora de elegir módulos profesionales

A la hora de elegir itinerario es importante contemplar:

- **El nivel de inglés del alumno/a**
 - • En caso de no tener ninguna o muy escasa base en idioma, cursar con éxito el módulo profesional de idioma puede suponer un esfuerzo añadido importante, pero, por supuesto, no imposible.
 - • Entendemos que un **nivel de inglés aceptable** será el equiparable al que se consigue con la superación de Bachillerato, es decir, que estudiar un idioma específico de Gestión de ventas y espacios comerciales no suponga comenzar a estudiar la gramática desde su base, sino centrarse en los aspectos específicos.
- **La disponibilidad de tiempo**
 - • Para poder considerar esta variable en los itinerarios se presenta una estimación aproximada del tiempo necesario por módulo profesional y por semana. Este cálculo se ha basado en el tiempo de dedicación semanal en la modalidad presencial. Hacemos



hincapié en que esta valoración es muy subjetiva pues ambas modalidades contienen diferencias importantes a la hora de llevar a cabo los estudios, por lo que se ha estimado que, en líneas generales, se supone que **en la modalidad a distancia** el alumnado **necesitará un 50% más del tiempo que se dedica a las horas de clase en presencial** (redondeando siempre al alza), menos en los casos del idioma, Investigación comercial y Gestión económica y financiera de la empresa.

- • En los itinerarios dirigidos al alumnado con poco nivel se ha estimado como necesario el **doblo de tiempo**.
- **El conocimiento previo de los contenidos**
 - • Con el fin de poder valorar la última variable, [consulta los contenidos](#) de cada módulo profesional.

Itinerarios

Es importante tener en cuenta que el **tiempo estimado de los itinerarios** para cada año va referido al **tiempo que el alumnado tendrá que dedicar a estudiar**, por lo que no se contemplan en este tiempo los módulos profesionales de Formación en centros de trabajo ni Proyecto.

Todos estos itinerarios son meramente informativos y basados en nuestra experiencia, pero siempre pueden ser modificados y no es obligatorio adaptarse a ellos.

Se debe **tener en cuenta** que:

- En cada curso académico puedes matricularte de un **máximo de módulos** profesionales cuyo total de horas de duración **no superen las 1000 horas**.
- Las **horas de libre configuración** se quedan adscritas al módulo profesional Técnicas de ventas y negociación a efectos de matriculación y evaluación.
- **No se puede cursar** los módulos profesionales de Proyecto de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales y Formación en centros de trabajo sin antes haber superado previamente el resto de módulos profesionales.



Itinerario 1

- Este itinerario está destinado a alumnado que tiene un **nivel del idioma aceptable**, tiene **conocimientos del ciclo** y **dispone de mucho tiempo** para dedicar a cada curso académico en los que se divide el itinerario, y pocas obligaciones que no sean dedicarse a sacar adelante sus estudios.
- En este itinerario se intenta que el alumnado finalice sus estudios en **3 años**. Por tanto, al alumnado con el perfil anterior le sería posible sacar adelante (no sin esfuerzo y dedicación) cinco módulos el primer año y ocho el segundo quedando para el tercer año los módulos profesionales de Proyecto integrado y Formación en centros de trabajo.
- Las **horas semanales de dedicación**: varían de un año a otro, estimando de forma aproximada una dedicación para el primer año de 40,5 horas; para el segundo, 35 horas y para el tercero se estiman que serán necesarias un total de 410 horas al año que serán destinadas a los módulos profesionales de Formación en centros de trabajo y Proyecto.
- **Distribución de módulos profesionales por años**
 - **Primer año (40,5 horas semanales)**
 - Gestión económica y financiera de la empresa
 - **Total horas:** 192
 - **Horas semanales en presencial:** 6
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 9 horas
 - Inglés
 - **Total horas:** 128
 - **Horas semanales en presencial:** 4
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 6 horas
 - Investigación comercial
 - **Total horas:** 160
 - **Horas semanales en presencial:** 5
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 7,5 horas



- Logística de almacenamiento
 - **Total horas:** 128
 - **Horas semanales en presencial:** 4
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 6 horas

- Políticas de marketing
 - **Total horas:** 256
 - **Horas semanales en presencial:** 8
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 12 horas
- **Segundo año (35 horas semanales)**

 - Escaparatismo y diseño de espacios comerciales
 - **Total horas:** 84
 - **Horas semanales en presencial:** 4
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 4 horas

 - Formación y orientación laboral
 - **Total horas:** 96
 - **Horas semanales en presencial:** 3
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 5 horas

 - Gestión de productos y promociones en el punto de venta
 - **Total horas:** 84
 - **Horas semanales en presencial:** 4
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 4 horas

 - Logística de aprovisionamiento
 - **Total horas:** 105
 - **Horas semanales en presencial:** 5
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 5 horas



- Marketing digital
 - **Total horas:** 126
 - **Horas semanales en presencial:** 6
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 6 horas

- Organización de equipos de ventas
 - **Total horas:** 84
 - **Horas semanales en presencial:** 4
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 4 horas

- Técnicas de venta y negociación + Horas de libre configuración
 - **Total horas:** 84+63
 - **Horas semanales en presencial:** 4+3
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 4+3 horas
- **Tercer año**

 - Formación en centros de trabajo
 - **Total horas:** 350

 - Proyecto de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales
 - **Total horas:** 60

Itinerario 2

- Se aconseja este itinerario al alumnado que, teniendo un **nivel bajo del inglés, nivel aceptable en matemáticas** y con **conocimientos sobre el ciclo**, dispongan de un poco menos de tiempo, pudiendo dedicar a los estudios a lo sumo una media semanal de entre 20-25 horas.
- Este itinerario comprende 4 años. Se ha tratado de dividir los módulos profesionales de tal forma que la dedicación horaria estimada semanal pueda ser llevadera atendiendo al perfil del alumnado al que se dirige.
- En este itinerario se estima que para los tres primeros cursos bastará con una media de 25 horas semanales, dejando más liberado el último curso.



- **Distribución de módulos profesionales por años**

- **Primer año (26 horas semanales)**

- Inglés

- **Total horas:** 128
- **Horas semanales en presencial:** 4
- **Dedicación media en horas semanales estimada:** 6 horas

- Logística de almacenamiento

- **Total horas:** 128
- **Horas semanales en presencial:** 4
- **Dedicación media en horas semanales estimada:** 6 horas

- Políticas de marketing

- **Total horas:** 256
- **Horas semanales en presencial:** 8
- **Dedicación media en horas semanales estimada:** 12 horas

- **Segundo año (25,5 horas semanales)**

- Escaparatismo y diseño de espacios comerciales

- **Total horas:** 84
- **Horas semanales en presencial:** 4
- **Dedicación media en horas semanales estimada:** 4 horas

- Gestión económica y financiera de la empresa

- **Total horas:** 192
- **Horas semanales en presencial:** 6
- **Dedicación media en horas semanales estimada:** 9 horas

- Investigación comercial

- **Total horas:** 160
- **Horas semanales en presencial:** 5
- **Dedicación media en horas semanales estimada:** 7,5 horas



- Logística de aprovisionamiento
 - **Total horas:** 105
 - **Horas semanales en presencial:** 5
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 5 horas
- **Tercer año (26 horas semanales)**

 - Formación y orientación laboral
 - **Total horas:** 96
 - **Horas semanales en presencial:** 3
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 5 horas
 - Gestión de productos y promociones en el punto de venta
 - **Total horas:** 84
 - **Horas semanales en presencial:** 4
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 4 horas
 - Marketing digital
 - **Total horas:** 126
 - **Horas semanales en presencial:** 6
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 6 horas
 - Organización de equipos de ventas
 - **Total horas:** 84
 - **Horas semanales en presencial:** 4
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 4 horas
 - Técnicas de venta y negociación + Horas de libre configuración
 - **Total horas:** 84+63
 - **Horas semanales en presencial:** 4+3
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 4+3 horas



○ **Cuarto año**

- Formación en centros de trabajo
 - **Total horas:** 350

- Proyecto de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales
 - **Total horas:** 60

Itinerario 3

- Se aconseja este itinerario a aquellos alumnos y alumnas que, teniendo un **nivel bajo del inglés, nivel aceptable en matemáticas** y con **conocimientos sobre el ciclo**, disponen de un poco menos de tiempo, pudiendo dedicar a los estudios a lo sumo una media semanal de entre 20-25 horas.
- Este itinerario comprende 4 años en los que se ha tratado de dividir los módulos profesionales, de tal forma que la dedicación horaria estimada semanal, pueda ser llevadera atendiendo al perfil del alumnado al que se dirige.
- En este itinerario se estima que para los tres primeros años bastará con una media de 25 horas semanales, dejando más liberado el último curso.

- **Distribución de módulos profesionales por años**

 - **Primer año (27 horas semanales)**

 - Gestión económica y financiera de la empresa
 - **Total horas:** 192
 - **Horas semanales en presencial:** 6
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 9 horas

 - Logística de almacenamiento
 - **Total horas:** 128
 - **Horas semanales en presencial:** 4
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 6 horas



- Políticas de marketing
 - **Total horas:** 256
 - **Horas semanales en presencial:** 8
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 12 horas
- **Segundo año (26,5 horas semanales)**

 - Inglés
 - **Total horas:** 128
 - **Horas semanales en presencial:** 4
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 6 horas
 - Investigación comercial
 - **Total horas:** 160
 - **Horas semanales en presencial:** 5
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 7,5 horas
 - Logística de aprovisionamiento
 - **Total horas:** 105
 - **Horas semanales en presencial:** 5
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 5 horas
 - Marketing digital
 - **Total horas:** 126
 - **Horas semanales en presencial:** 6
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 6 horas
- **Tercer año (24 horas semanales)**

 - Escaparatismo y diseño de espacios comerciales
 - **Total horas:** 84
 - **Horas semanales en presencial:** 4
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 4 horas
 - Formación y orientación laboral
 - **Total horas:** 96
 - **Horas semanales en presencial:** 3
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 5 horas



- Gestión de productos y promociones en el punto de venta
 - **Total horas:** 84
 - **Horas semanales en presencial:** 4
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 4 horas
- • Organización de equipos de ventas
 - **Total horas:** 84
 - **Horas semanales en presencial:** 4
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 4 horas
- Técnicas de venta y negociación + Horas de libre configuración
 - **Total horas:** 84+63
 - **Horas semanales en presencial:** 4+3
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 4+3 horas
- **Cuarto curso**

 - Formación en centros de trabajo
 - **Total horas:** 350
 - Proyecto de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales
 - **Total horas:** 60

Itinerario 4

- Se recomienda cursar el ciclo formativo con este itinerario a aquel alumnado que tiene un **nivel muy bajo de idioma, poco conocimiento del ciclo** y dispone de **poco tiempo**.
- Este itinerario se ha elaborado pensando que el alumnado, al no tener un buen nivel del idioma y disponer de poco tiempo, durante el primer año lleve a cabo sólo dos módulos con el fin de, en caso de no superar el módulo profesional de idioma en el primer año, pueda volver a matricularse de él en el siguiente año.
- Para los 4 primeros años se estima que el alumnado podrá necesitar una media de 20 horas semanales, para poder dedicar el último año a los módulos profesionales de Formación en centro de trabajo y Proyecto de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales.



- **Distribución de módulos profesionales por años**

- **Primer año (20 horas semanales)**

- Inglés

- **Total horas:** 128
- **Horas semanales en presencial:** 4
- **Dedicación media en horas semanales estimada:** 8 horas

- Políticas de marketing

- **Total horas:** 256
- **Horas semanales en presencial:** 8
- **Dedicación media en horas semanales estimada:** 12 horas

- **Segundo año (21 horas semanales)**

- Escaparatismo y diseño de espacios comerciales

- **Total horas:** 84
- **Horas semanales en presencial:** 4
- **Dedicación media en horas semanales estimada:** 4 horas

- Gestión económica y financiera de la empresa

- **Total horas:** 192
- **Horas semanales en presencial:** 6
- **Dedicación media en horas semanales estimada:** 11 horas

- Logística de almacenamiento

- **Total horas:** 128
- **Horas semanales en presencial:** 4
- **Dedicación media en horas semanales estimada:** 6 horas

- **Tercer año (20 horas semanales)**

- Investigación comercial

- **Total horas:** 160
- **Horas semanales en presencial:** 5
- **Dedicación media en horas semanales estimada:** 7,5 horas



- Logística de aprovisionamiento
 - **Total horas:** 105
 - **Horas semanales en presencial:** 5
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 5 horas
- Marketing digital
 - **Total horas:** 126
 - **Horas semanales en presencial:** 6
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 6 horas
- **Cuarto año (20 horas semanales)**

- Formación y orientación laboral
 - **Total horas:** 96
 - **Horas semanales en presencial:** 3
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 5 horas
- Gestión de productos y promociones en el punto de venta
 - **Total horas:** 84
 - **Horas semanales en presencial:** 4
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 4 horas
- Organización de equipos de ventas
 - **Total horas:** 84
 - **Horas semanales en presencial:** 4
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 4 horas
- Técnicas de venta y negociación + Horas de libre configuración
 - **Total horas:** 84+63
 - **Horas semanales en presencial:** 4+3
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 4+3 horas



- Quinto año

- Formación en centros de trabajo
 - **Total horas:** 350
- Proyecto de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales
 - **Total horas:** 60

Itinerario 5

- Se recomienda cursar el ciclo con este itinerario a aquel alumnado que tiene un **nivel del idioma muy bajo, pocos conocimientos del ciclo** así como **disponer aún de menos tiempo**.
- Este itinerario se ha elaborado pensando que el alumnado, al no tener un buen nivel del idioma, pocos conocimientos sobre el ciclo formativo y disponer de poco tiempo, durante los 3 primeros años le aconsejamos cursar sólo dos módulos profesionales con el fin de, en caso de no superar alguno, pueda volver a matricularse de él en los siguientes.
- Para los 5 primeros años se estima que el alumnado podrá necesitar una media de 16 horas semanales para el último curso poder dedicárselo a los módulos profesionales de Formación en centro de trabajo y Proyecto.
- **Distribución de módulos profesionales por años**

- Primer año (17 horas semanales)

- Formación y orientación laboral
 - **Total horas:** 96
 - **Horas semanales en presencial:** 3
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 5 horas
- Políticas de marketing
 - **Total horas:** 256
 - **Horas semanales en presencial:** 8
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 12 horas



○ Segundo año (17 horas semanales)

- Gestión económica y financiera de la empresa
 - **Total horas:** 192
 - **Horas semanales en presencial:** 6
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 11 horas
- Logística de almacenamiento
 - **Total horas:** 128
 - **Horas semanales en presencial:** 4
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 6 horas

○ Tercer año (17 horas semanales)

- Inglés
 - **Total horas:** 128
 - **Horas semanales en presencial:** 4
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 8 horas
- Investigación comercial
 - **Total horas:** 160
 - **Horas semanales en presencial:** 5
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 9 horas

○ Cuarto año (15 horas semanales)

- Escaparatismo y diseño de espacios comerciales
 - **Total horas:** 84
 - **Horas semanales en presencial:** 4
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 4 horas
- Logística de aprovisionamiento
 - **Total horas:** 105
 - **Horas semanales en presencial:** 5
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 5 horas



- Marketing digital
 - **Total horas:** 126
 - **Horas semanales en presencial:** 6
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 6 horas
- **Quinto año (20 horas semanales)**

 - Gestión de productos y promociones en el punto de venta
 - **Total horas:** 84
 - **Horas semanales en presencial:** 4
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 4 horas
 - Organización de equipos de ventas
 - **Total horas:** 84
 - **Horas semanales en presencial:** 4
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 4 horas
 - • Técnicas de venta y negociación + Horas de libre configuración
 - **Total horas:** 84+63
 - **Horas semanales en presencial:** 4+3
 - **Dedicación media en horas semanales estimada:** 4+3 horas
- **Sexto año**

 - Formación en centros de trabajo
 - **Total horas:** 350
 - • Proyecto de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales
 - **Total horas:** 60



Todos estos itinerarios son meramente informativos y basados en nuestra experiencia, pero siempre pueden ser modificados y no es obligatorio adaptarse a ellos.

Esperamos que os sirvan de orientación para realizar el ciclo o para elaborar los que consideréis con arreglo a vuestro perfil, pero sí advertiros que:

- **Debes tener en cuenta que en cada curso académico puedes matricularte de un máximo de módulos cuyo total de horas de duración no superen las 1.000 horas.**
- **Las horas de libre configuración se quedan adscritas al módulo profesional “Técnicas de ventas y negociación” a efectos de matriculación y evaluación.**

No se puede cursar el módulo de Proyecto de gestión de ventas y espacios comerciales y el de Formación en Centros de Trabajo sin antes haber superado previamente el resto de módulos.