



ANEXO XI

Distribución horaria, Espacios y Equipamientos del ciclo formativo de grado superior correspondiente al título de formación profesional de Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales

Distribución horaria

GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES (COM302)	Horas	1º	2º
0926. Escaparatismo y diseño de espacios comerciales	100		3
0927. Gestión de productos y promociones en el punto de venta	133		4
0928. Organización de equipos de ventas	100		3
0929. Técnicas de venta y negociación	100		3
0930. Políticas de marketing	233	7	
0931. Marketing digital	233	7	
0623. Gestión económica y financiera de la empresa	167	5	
0625. Logística de almacenamiento	167		5
0626. Logística de aprovisionamiento	133		4
1010. Investigación comercial	167	5	
0932. Proyecto intermodular de Gestión de ventas y espacios comerciales	67		2
1709. Itinerario personal para la empleabilidad I	100	3	
1710. Itinerario personal para la empleabilidad II	67		2
1665. Digitalización aplicada a los sectores productivos (GS)	33	1	
1708. Sostenibilidad aplicada al sistema productivo	33		1
0179. Inglés profesional	67	2	
Módulo profesional optativo	100		3
	2000	30	30

Espacios formativos

Espacio formativo	Superficie m² 20 alumnos/alumnas	Superficie m² 30 alumnos/alumnas
Aula polivalente.	40	60
Aula técnica de comercio y marketing.	75	100
Aula taller con escaparate exterior.	75	100

Equipamiento

Espacio formativo	Equipamientos
Aula polivalente	<ul style="list-style-type: none"> - PCs instalados en red, con conexión a Internet para el alumnado. - Pc para el profesor. - Escáner. - Impresora. - Mobiliario de aula. - Cañón de proyección. - Pantalla de proyección.