



## ITINERARIOS FORMATIVOS CICLOS FP DISTANCIA FAMILIA PROFESIONAL DE COMERCIO Y MARKETING

### CICLO DE GRADO SUPERIOR GESTION DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES.

#### Itinerario 1: corto.

- 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) seis módulos el primer año y seis el segundo año, quedando para el tercer año los módulos profesionales de Proyecto integrado y Formación en centros de trabajo.
- En este itinerario se estiman 30 horas semanales, tanto para el primer como para el segundo año.

HORAS	1º CURSO	2º CURSO	3º CURSO
	Políticas de marketing: 190 horas	Escaparatismo y diseño de espacios comerciales: 95 horas	Formación en centros de trabajo: 400 horas
	Marketing digital: 200 horas	Gestión de productos y promociones en el punto de venta: 100 horas	Proyecto de Gestión de ventas y espacios comerciales: 40 horas
	Gestión económica y financiera de la empresa: 190 horas	Organización de equipos de ventas: 75 horas	
	Inglés: 130 horas	Técnicas de venta y negociación: 100 horas	
	Investigación comercial: 160 horas	Logística de almacenamiento: 130 horas	
	Formación y Orientación laboral: 90 horas	Logística de aprovisionamiento: 100 horas	
<b>TOTALES</b>	<b>960 H.</b>	<b>600H</b>	<b>440H</b>





## Itinerario 2.Medio.

- 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 **21 horas** semanales, dejando más liberado el último curso.

HORAS	1º CURSO	2º CURSO	3º CURSO	4º CURSO
	Investigación comercial: 160 horas	Marketing digital: 200 horas	Logística de almacenamiento: 130 horas	Formación en centros de trabajo: 400 horas
	Formación y orientación laboral: 90 horas	Logística de aprovisionamiento: 90 horas	Técnicas de venta y negociación: 100 horas	Proyecto de Gestión de ventas y espacios comerciales: 40 horas
	Políticas de marketing: 190 horas	Inglés: 130 horas	Escaparatismo y diseño de espacios comerciales: 95 horas	
	Gestión económica y financiera de la empresa: 190 horas	Gestión de productos y promociones en el punto de venta: 100 horas	Organización de equipos de ventas: 75 horas	
<b>TOTALES</b>	<b>630H.</b>	<b>520H.</b>	<b>400H</b>	<b>440H</b>

## Itinerario 3.Largo.

- Se aconseja este itinerario a aquellos alumnos y alumnas que, teniendo un **nivel bajo del inglés, nivel aceptable en matemáticas** y con escaso o ningún **conocimiento sobre el ciclo**, disponen de un poco menos de tiempo, pudiendo dedicar a los estudios a lo sumo una media semanal de entre 15-20 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 **15 horas** semanales, dejando más liberado el último curso.





HORAS	1º CURSO	2º CURSO	3º CURSO	4º CURSO	5º CURSO
	Políticas de marketing: 190 horas	Marketing digital: 200 horas	Logística de almacenamiento: 130 h.	Técnicas de venta y negociación: 100 horas	Formación en centros de trabajo: 400 horas
	Gestión económica y financiera de la empresa: 190 horas	Investigación comercial: 160 horas	Escaparatismo y diseño de espacios comerciales: 95 horas	Logística de aprovisionamiento: 90 horas	Proyecto de Gestión de ventas y espacios comerciales: 40 horas
	Formación y orientación laboral: 90 horas	Inglés: 130 horas	Organización de equipos de ventas: 75 horas		
<b>HORAS TOTALES</b>	470H	490	300H.	190H.	440H.

