

# tu futuro lo decides tú



**Familia Profesional de Comercio  
y Marketing**

**Ciclo Formativo de Grado Superior  
"Gestión de Ventas y  
Espacios Comerciales"  
(LOE)**

**IES Alfonso VIII**



Unión Europea  
Fondo Social Europeo  
"El FSE invierte en tu futuro"



**Castilla-La Mancha**

## Grado Superior "Gestión de Ventas y Espacios Comerciales"

El Ciclo Superior de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales, te ofrece la oportunidad de cursar Estudios Superiores Oficiales, con el objetivo de desarrollar profesionales en una de las áreas más innovadoras y creativas del ámbito empresarial.

### ¿EN QUÉ SE DIFERENCIA DE OTROS CICLOS FORMATIVOS SUPERIORES?

Dentro de las Ciencias Empresariales, el Marketing y la Gestión Comercial es una de las que han experimentado un mayor auge en los últimos años. Es por ello, que las empresas demandan cada vez más, profesionales creativos, innovadores y dinámicos frente al carácter más analítico y estático de otras áreas de la empresa.

### 1. ¿QUÉ SALIDAS PROFESIONALES TIENE?

Una vez terminado el Ciclo Superior de "Gestión de Ventas y Espacios Comerciales", podrás desempeñar, entre otros, los siguientes puestos:

- Representante comercial
- Agente comercial
- Encargado de tienda
- Encargado de sección de un comercio.
- Vendedor técnico
- Coordinador de comerciales
- Supervisor de telemarketing
- Merchandiser
- Escaparatista comercial
- Diseñador de espacios comerciales
- Responsable de promociones punto de venta
- Especialista en implantación de espacios comerciales

### 2. ¿Y SI QUIERO IR A LA UNIVERSIDAD?

Una vez obtenido el Título Oficial de Técnico Superior en GVEC, podrás acceder a la Universidad con las siguientes ventajas:

- Acceso Directo sin EvAU
- Convalidación de hasta 39 créditos en carreras relacionadas.

### 3. ¿QUÉ VOY A ESTUDIAR?

El Ciclo se compone de los siguientes módulos (asignaturas):

- Gestión Económica y Financiera de la Empresa
- Políticas de Marketing
- Marketing Digital
- Investigación Comercial
- Inglés Comercial
- Formación y Orientación Laboral
- Logística de Almacenamiento
- Logística de Aprovisionamiento
- Escaparatismo y Diseño de Espacios Comerciales
- Gestión de Productos y Promociones en el Punto de Venta
- Organización de Equipos de Venta
- Técnicas de Venta y Negociación
- Proyecto de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales

- Y además realizarás **prácticas** en Empresas.



# Grado Superior "Gestión de Ventas y Espacios Comerciales"

## 4. EMPRESAS PARTICIPANTES EN LA FORMACIÓN DE LAS PRÁCTICAS

- Concesionario Audi y Volkswagen
- Milar
- Inmobiliaria Vieco y Liceo Inmobiliaria
- Grupo Librado
- Fiatc Seguros
- Atperson Formación
- Agrupación de Hostelería de Cuenca
- Hotel Torremangana...

## 5. ¿CUÁNTO DURA ESTE CICLO?

2.000 horas, lo que significa que en 1 curso y 2 trimestres académicos, más un trimestre de prácticas en empresas, obtendrías el título de Técnico Superior.

## 6. ¿CÓMO SON LAS PRÁCTICAS EN EMPRESAS?

Al finalizar el ciclo realizarás 400 horas de prácticas en Empresas con el objetivo de ampliar tu experiencia laboral y facilitar tu inserción en el mercado de trabajo. Asimismo, existe la posibilidad de convalidar este periodo de prácticas si posees suficiente experiencia laboral.

## 7. ¿CÓMO PUEDO ACCEDER A ESTE CICLO?

Puedes acceder al Ciclo mediante **Acceso Directo** si cumples UNO de los siguientes requisitos:

- Título de Bachiller LOE o LOGSE
- Título de Técnico o de Técnico Superior de Formación Profesional.
- Título de Técnico Especialista o equivalente a efectos académicos
- Haber superado el Curso de Orientación Universitaria (COU) o el Curso

- Preuniversitario establecido en la Ley de 26 de febrero de 1953
- Haber superado cualquier Bachillerato Experimental (2º Ciclo de la Reforma de las Enseñanzas Medias)
- Titulación universitaria

Y si no tienes ninguno, puedes optar por el **Acceso Mediante Prueba**: Cada año se realiza una prueba escrita, a la que te puedes presentar si cumples UNO de estos requisitos:

- a. Tener, al menos, 19 años cumplidos en el año de realización de la prueba.
- b. No estar en posesión de titulación académica que permita acceder directamente a las enseñanzas para las que solicite realizar la prueba.



## INFORMACIÓN Y CONTACTO I.E.S. ALFONSO VIII

C/ Juan Martino, s/n/N, CUENCA  
Tfno.: 969 23 37 64 / Fax: 969 22 23 59

E-mail: 16000966.ies@edu.jccm.es  
alfonsoviii\_comymark@hotmail.com  
Web:

<http://ies-alfonsoviii.centros.castillalmancha.es/>



## RAZONES PARA ESTUDIAR EL CICLO DE "GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES"

1. Porque lo acabarás en 2 años.
2. Porque realizarás Estudios Superiores en un entorno altamente dinámico.
3. Porque el primer curso es convalidable con el primer curso del Ciclo Formativo de Grado Superior de "Marketing y Publicidad".
4. Porque podrás acceder a la universidad con más ventajas.
5. Porque te formarás como un profesional innovador y creativo.
6. Porque podrás encontrar trabajo al terminar.
7. Porque harás prácticas en empresas.
8. Porque descubrirás todos los secretos de la empresa, el comercio y la logística.
9. Porque podrás cursarlo de forma presencial.
10. Porque puedes participar en nuestros proyectos Erasmus+.
11. Porque te estamos esperando.

