



GVEC curs 20/21

1r GVEC (Currículum 2020-2022)

PROFESSOR	MÒDULS	UFs
Ingrid San Millan	M2. Gestió de productes i promocions en el punt de venda (66h)	UF1: 33h UF2: 33h
David Juarros	M3. Gestió econòmica i financera de l'empresa (132h)	UF1: 44h UF2: 44h UF3: 44h
Pili Vila	M4. Investigació comercial (99h)	UF1: 33h UF2: 33h UF3: 22h UF4: 11h
Rosa Hernández	M8. Polítiques de màrqueting (132h)	UF1: 33h UF2: 33h UF3: 33h UF4: 33h
Manu Muñoz / Clàudia Bermejo	M10. Anglès (132h)	UF1: 132h
Antonia Aguilera	M11. Màrqueting digital (165h)	UF1: 121h UF2: 44h
Tutora Núria Villena	M12. Atenció al client, consumidor i usuari (66h)	UF1: 22h UF2: 22h UF3: 22h
Mercè Guillamet	M13. Formació i orientació laboral (66h)	UF1: 33h UF2: 33h

2n GVEC (Currículum 2019-2021)

PROFESSOR	MÒDULS	UFs
Fàtima Graupera / Carme Camps	M1. Aparadorisme i disseny d'espais comercials (66h)	UF1: 33h UF2: 33h
Ingrid San Millan	M2. Gestió de productes i promocions en el punt de venda (66h)	UF1: 33h UF2: 33h
	M16. Mòdul dual (310h)	UF1: 66h UF2: 244h
Àlex Baron	M5. Logística d'aprovisionament (66h)	UF1: 22h UF2: 22h UF3: 22h
	M6. Logística d'emmagatzematge (99h)	UF1: 33h UF2: 33h UF3: 33h
Pili Vila	M7. Organització d'equips de venda (99h)	UF1: 66h UF2: 33h
Tutora Mireia Palau	M9. Tècniques de venda i negociació (86h)	UF1: 33h UF2: 53h
	M14. Projecte de gestió de vendes i espais comercials (33h)	UF1: 33h
	M16. Mòdul dual (310h)	UF1: 66h UF2: 244h
Antonia Aguilera	M16. Mòdul dual (310h)	UF1: 66h UF2: 244h