

Família Professional: Comerç i Màrqueting

Cicle Formatiu de Grau Superior: Gestió de Vendes i Espais Comercials (CMA0)

Durada FCT: 350 hores

Aquest professional exerceix la seva activitat professional en empreses de qualsevol sector productiu i principalment del sector del comerç i màrqueting públic i privat, realitzant funcions de planificació, organització i gestió d'activitats de compravenda de productes i serveis, així com de disseny, implantació i gestió d'espais comercials.

Les ocupacions o llocs de treball més rellevants són els següents: Cap de vendes. Representant comercial. Agent comercial. Encarregat o encarregada de botiga. Venedor tècnic o venedora tècnica. Coordinador o coordinadora de comercials. Supervisor o supervisora de telemàrqueting. Merxandiser. Aparadorista comercial. Dissenyador o dissenyadora d'espais comercials. Responsable de promocions del punt de venda. Especialista en implantació d'espais comercials.

Activitats formatives

- ▣ 1. Activitats formatives de referència relacionades amb la gestió econòmica i financera de l'empresa.
 - 1.1. Col·laboració en el procés de selecció de recursos financers.
 - 1.2. Elaboració i gestió de documentació comercial.
 - 1.3. Gestió de tresoreria, de cobraments i pagaments.
 - 1.4. Elaboració i tramitació de documentació fiscal.
- ▣ 2. Activitats formatives de referència relacionades amb l'aprovisionament i el magatzem.
 - 2.1. Planificació i control de l'aprovisionament i de la distribució.
 - 2.2. Determinació de necessitats de materials i gestió d'estocs.
 - 2.3. Col·laboració en la selecció de proveïdors.
 - 2.4. Elaboració de la documentació relacionada amb proveïdors.
 - 2.5. Organització del magatzem.
 - 2.6. Gestió de les operacions de recepció, preparació i expedició de comandes.
 - 2.7. Gestió d'operacions de logística inversa.
- ▣ 3. Activitats formatives de referència relacionades amb el procés de venda.
 - 3.1. Participació en la planificació i control dels equips de venda.
 - 3.2. Realització de les vendes de productes i/o serveis.
 - 3.3. Organització del servei postvenda i d'atenció al client.
 - 3.4. Elaboració de documents de comunicació amb els clients .
- ▣ 4. Activitats formatives de referència relacionades amb la implantació dels productes i serveis als espais comercials.
 - 4.1. Organització d'espais comercials.
 - 4.2. Disseny i muntatge d'aparadors.
 - 4.3. Planificació de l'assortiment de productes i/o de la seva distribució a l'espai de vendes.
 - 4.4. Disseny, realització i/o control d'accions promocionals en el punt de venda.

- 5. Activitats formatives de referència relacionades amb la recollida i presentació d'informació.2.1.
Planificació i control de l'aprovisionament i de la distribució.
 - 5.1. Obtenció i organització d'informació primària i/o secundària d'acord amb el pla d'investigació i amb utilització de diferents mitjans.
 - 5.2. Gestió de bases de dades i/o de sistemes d'informació de màrqueting (SIM).
 - 5.3. Anàlisi de la informació recollida i elaboració d'informes.

- 6. Activitats formatives de referència relacionades amb les polítiques de màrqueting
 - 6.1. Seguiment i control de les polítiques de màrqueting.
 - 6.2. Utilització d'aplicacions i sistemes d'informació (SIM, CRM, entre altres).
 - 6.3. Participació en la planificació i gestió del màrqueting digital.
 - 6.4. Gestió de la pàgina web i altres espais digitals de promoció i venda en línia.