

# CFGS GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES AL GRADO EN MARKETING Y DIRECCIÓN COMERCIAL

Asignaturas reconocidas	Curso	Carácter	Créditos	Módulo/Materia Origen	Precios
Fundamentos de Economía de la Empresa	1º	Básica	6	Gestión económica y financiera de la empresa	750€
Fundamentos de Dirección Financiera	1º	Básica	6		
Políticas de marketing	1º	Básica	6	Políticas de marketing	
Marketing digital I	2º	Obligatoria	6	Marketing digital	
Marketing digital II	3º	Obligatoria	6		
Distribución, redes comerciales y logística	3º	Obligatoria	6	Logística de almacenamiento + Gestión de productos y prom. en el punto de venta + Escaparatismo y diseño de espacios comerciales + Logística de aprovisionamiento	
Merchandising	3º	Obligatoria	6		
Psicología y personal selling	3º	Obligatoria	6	Organización de equipos de ventas + Técnicas de venta y negociación + Proyecto de gestión de ventas y espacios comerciales	
Ingeniería Comercial	3º	Obligatoria	3		
Investigación de mercados	3º	Obligatoria	6	Investigación Comercial	
Inglés comercial	4º	Obligatoria	3	Inglés + Inglés técnico para gestión ventas, marketing y publicidad	
<b>TOTAL DE CRÉDITOS RECONOCIDOS</b>			<b>60</b>		

## Plan de Estudios

### PRIMER CURSO

- (BSC) Fundamentos de Contabilidad Financiera (6)
- (BSC) Fundamentos de Marketing (6)
- (BSC) Economía Mundial y Española (6)
- **(BSC) Fundamentos de Economía de la Empresa (6)**
- (OBL) Microeconomía (3)
- (OBL) Teología (3)
- (BSC) Economía de la Empresa (6)
- (OBL) Análisis de Balances para la Dirección Comercial (6)
- **(BSC) Políticas de Marketing (6)**
- **(BSC) Fundamentos de Dirección Financiera (6)**
- (BSC) Derecho de la Empresa (6)

### SEGUNDO CURSO

- (BSC) Instrumentos para Análisis Cuantitativo (6)
- **(OBL) Marketing Digital I (6)**
- (OBL) Comportamiento del Consumidor (6)
- (OBL) Marketing Estratégico (6)
- (OBL) Macroeconomía (3)
- (OBL) Humanidades (3)
- (BSC) Estadística Aplicada al Marketing (6)
- (OBL) Publicidad y Relaciones Públicas (6)
- (OBL) Branding y Desarrollo de Productos (6)
- (OBL) Marketing Internacional (6)
- (OBL) Responsabilidad Social Corporativa (3)
- (OBL) Doctrina Social de la Iglesia (3)

### TERCER CURSO

- (OBL) Econometría Aplicada al Marketing (6)
- **(OBL) Distribución, Redes Comerciales y Logística (6)**
- **(OBL) Psicología y Personal Selling (6)**
- (OBL) Pricing y Política de Precios (6)
- (OBL) Diplomacia Corporativa (3)
- (OBL) Ética Aplicada y Bioética (3)
- **(OBL) Investigación de Mercados (6)**
- **(OBL) Ingeniería Comercial (3)**
- **(OBL) Merchandising (6)**
- (OBL) Herramientas Informáticas para la Gestión Comercial (3)
- **(OBL) Marketing Digital II (6)**
- (OP) Optativa I (6)

### CUARTO CURSO

- (OBL) Análisis de Datos para el Marketing (6)
- (OBL) Plan de Marketing (6)
- (OBL) Creatividad e Identidad Digital (3)
- **(OBL) Inglés Comercial (3)**
- (OP) Optativa II (6)
- (OP) Optativa III (6)
- (OBL) Tecnología Digital y Sistemas Informáticos Comerciales (6)
- (OBL) Aplicaciones de Investigación de Mercados (6)
- (OP) Optativa IV (6)
- (PE) Prácticas en Empresa (6)
- (TFG) Trabajo Fin de Grado (6)

\*Estas tablas tienen carácter orientativo. Los reconocimientos definitivos serán el resultado del estudio pormenorizado en cada caso previa solicitud del alumno.

\*\* Conforme a lo establecido en el artículo 10 del Real Decreto 822/2021, de 28 de septiembre, por el que se establece la organización de las enseñanzas universitarias y del procedimiento de aseguramiento de su calidad, se podrá obtener el reconocimiento de como mínimo seis créditos, y como máximo del 10 por ciento del total de créditos del plan de estudios, a cuenta de la optatividad, por actividades universitarias culturales, deportivas, de representación estudiantil, solidarias y de cooperación.

\*\*\* Los precios pueden sufrir modificaciones.