



Project statistics

TÉCNICO SUPERIOR EN GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES ONLINE

The image shows a laptop screen displaying a dashboard titled 'Project statistics'. It features a bar chart with teal bars and orange highlights, a line chart with teal lines, and a pie chart divided into four quadrants labeled Autumn, Winter, Summer, and Spring. A person's hand is visible at the bottom, typing on the laptop keyboard.



Índice

1. Introducción
2. Aspectos diferenciales
3. Metodología online
4. Futuro profesional
5. Plan de estudios

INTRODUCCIÓN

Con el Grado Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales online te formarás en unos de los perfiles más demandados por las empresas en la actualidad, que necesitan profesionales especializados en definir estrategias comerciales y planes de ventas que permitan alcanzar con éxito los objetivos de la organización, asegurando su crecimiento con una correcta gestión de la fuerza de ventas y un análisis eficaz del producto, precio y competidores.

- Estarás capacitado para **organizar el lanzamiento de productos y servicios**, desarrollando su posicionamiento con acciones promocionales en espacios comerciales, aplicando las técnicas de venta y negociación más adecuadas para cada canal de comercialización. Tendrás las habilidades para gestionar la fuerza de ventas de la empresa, realizando la selección, formación, motivación y remuneración de los vendedores.
- Conocerás las **técnicas estadísticas y los sistemas de información más fiables** para obtener datos de mercado, analizar tendencias y poder definir acciones de Marketing medibles y con datos reales.
- Te formarás con **profesores de primer nivel, expertos del sector**, con una dilatada experiencia, tanto profesional como docente, que están en activo y en contacto continuo con las empresas más representativas. Todos ellos apuestan por que tu formación tenga un enfoque muy práctico y que aprendas gracias a la experiencia de casos reales.



Al finalizar tu Grado Superior online serás capaz de gestionar las operaciones comerciales de compraventa y distribución de productos y servicios, asistir en la elaboración y seguimiento de las políticas y planes de marketing así como diseñar e implementar espacios comerciales que permitan a la organización alcanzar las expectativas de crecimiento fijadas. Los rápidos avances tecnológicos que permiten disponer de un gran volumen de datos sobre mercado, precio, producto, competidores requieren de perfiles especializados en el análisis de dicha información para la correcta elaboración de estrategias comerciales y planes de ventas que se conviertan en objetivos reales y alcanzables.

- Serás capaz de **obtener, analizar y organizar información fiable de los mercados** aplicando técnicas estadísticas y sistemas de gestión de información, que sirva de apoyo en la elaboración de acciones de marketing.
- **Definirás las estrategias y actuaciones comerciales**, obteniendo y procesando información de los agentes que intervienen en la actividad comercial y organizando y supervisando los medios técnicos y humanos.
- Conocerás los **procedimientos establecidos para el correcto almacenaje de productos y mercancías** garantizando su conservación, preservando su seguridad y garantizando un óptimo aprovechamiento del espacio comercial.
- Completarás tus **competencias profesionales adquiriendo las habilidades en el diseño y montaje de espacios comerciales y escaparates**, aplicando las técnicas más demandadas para que resulte un espacio comercial competitivo con el que atraer a los clientes potenciales y conseguir los objetivos comerciales definidos.

ASPECTOS DIFERENCIALES

FORMACIÓN A TU MEDIDA

Aprenderás con el mejor programa académico, 100 % online, con una metodología de alta calidad universitaria y con la flexibilidad que necesitas para compatibilizar tus estudios con tu vida laboral y profesional. Fórmate a tu ritmo en una Universidad líder en calidad educativa e innovación.

10 AÑOS DE EXPERIENCIA, AHORA A DISTANCIA

El Centro Profesional de la Universidad Europea cumple 10 años apostando por una formación práctica y de la mejor calidad. Y ahora trasladamos todos esos conocimientos y años aprendizajes a nuestros ciclos formativos de grado superior en la modalidad online.

ENFOCADOS EN TU EMPLEABILIDAD

Nuestro alto componente experiencial, combinado con profesores profesionales y prácticas en empresas punteras en su sector hace que nuestros estudiantes alcancen un perfil experto con mayor potencial para incorporarse al mercado laboral.

APRENDIZAJE EXPERIENCIAL

Aprende en base a proyectos reales acercando tus conocimientos en estrategia comercial y de ventas a las competencias más demandadas en el mundo empresarial. Con una titulación única, que te convierte en un especialista en gestión comercial, con las destrezas necesarias para establecer políticas de producto, precio y acciones de marketing que permitan alcanzar el crecimiento de mercado esperado.

PLANIFICA TU CARRERA DESDE EL INICIO

Si te quedas con ganas de seguir desarrollando tu pasión y vocación, continúa con tus estudios universitarios y aprovecha el plan de convalidaciones diseñado especialmente para ti. Además, podrás beneficiarte de un descuento exclusivo por haber finalizado tu Grado Superior en la Universidad Europea.

ENTORNO PROFESIONAL

Comparte encuentros con profesionales del sector y empápate de casos reales desarrollados dentro sus empresas, esto te servirá como experiencia para potenciar tu perfil y habilidades de cara a tu futuro profesional.



METODOLOGÍA ONLINE



La metodología online de la Universidad Europea se centra en el estudiante y en garantizar un aprendizaje eficaz y personalizado, acompañándolo en todo momento para que logre sus objetivos. La tecnología y la innovación nos permiten ofrecer un entorno dinámico y motivador, con la flexibilidad que necesita y las herramientas que aseguran la calidad formativa.

El sistema de aprendizaje de la Universidad Europea Online se basa en un aprendizaje experiencial, con el que aprenderás de una forma fácil y dinámica, a través de casos prácticos, recursos formativos, participación en debates, asistencia a clases virtuales y trabajo individual y colaborativo, lo que favorece el aprendizaje.

Durante tu proceso de aprendizaje, contarás con varios recursos que te facilitarán el proceso: clases virtuales, que te permitirán participar y realizar tus propias aportaciones como si estuvieses en una clase presencial, cuyo contenido queda grabado para que puedas acceder a él; claustro formado por expertos que te guiarán y apoyarán durante todo tu aprendizaje, junto con los asistentes de programa y de experiencia al estudiante. Además, contarás con evaluación continua, con un seguimiento por parte de los profesores, y un Campus Virtual que te permite acceder en todo momento a los materiales.



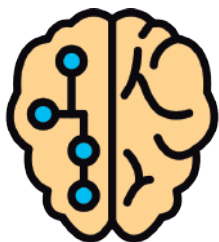
Evaluación Continua

Sistema de evaluación del estudio que permite al estudiante asimilar los contenidos de forma progresiva y eficaz según avanza el curso.



Personalización

Centrada en garantizar en todo momento un aprendizaje eficaz, flexible y adaptado en forma y contenido a las necesidades del estudiante.



Tecnología e Innovación

Campus virtual basado en una plataforma ágil, que favorece el aprendizaje colaborativo y las herramientas que aseguran la calidad formativa.



Contenido Interactivo

Recursos dinámicos para facilitar la comprensión del contenido y motivar al estudiante a ampliar sus conocimientos: clases magistrales, seminarios y tutorías semanales virtuales.



Apoyo Docente

3 figuras especializadas en la modalidad online: claustro docente, asistentes de programa y equipo de experiencia al estudiante. Su objetivo es apoyar el mejor desarrollo del alumno y resolver todas sus dudas.



Networking

Los estudiantes online tendrán acceso a la red Alumni, profesores y empresas. Se incrementa el valor de mercado de los perfiles de los alumnos, creando profesionales altamente atractivos en el mercado laboral.

FUTURO PROFESIONAL

Gracias al Grado Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales online podrás gestionar y organizar de forma eficiente la estrategia comercial y de ventas de la compañía, además de conocer todas las especificaciones para organizar y supervisar el diseño e implantación de espacios comerciales que resulten atractivos para los potenciales clientes.



SALIDAS PROFESIONALES

El programa te dotará de la formación necesaria para acceder a las siguientes profesiones:

- Jefe de Ventas
- Representante comercial
- Agente comercial
- Encargado de tienda
- Vendedor técnico
- Escaparatista comercial
- Diseñador de espacios comerciales

PLAN DE ESTUDIOS

PRIMER CURSO

- Inglés
- Gestión económica y financiera de la empresa
- Políticas de marketing
- Marketing digital
- Formación y orientación laboral
- Investigación comercial

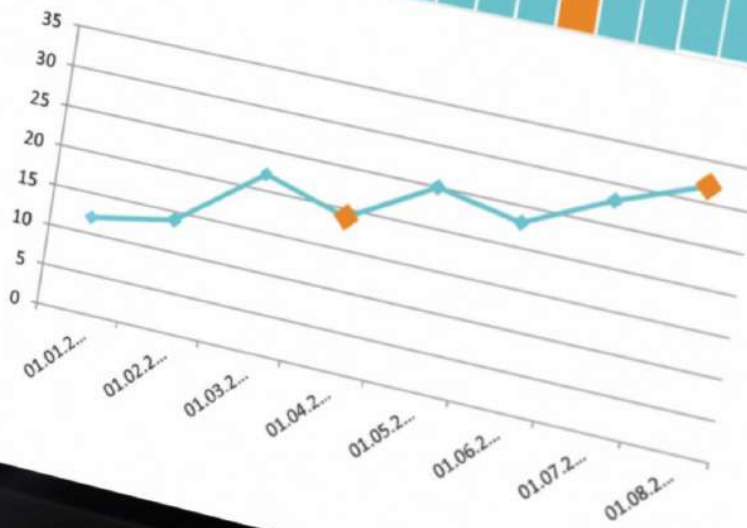
TOTAL CURSO: 1000h.

SEGUNDO CURSO

- 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 ventas
- Técnicas de venta y negociación
- Proyecto de gestión de ventas y espacios comerciales
- Formación en Centros de Trabajo

TOTAL CURSO: 1000h.

Project statistics



**Universidad
Europea Online**