

LA SALLE GRÀCIA

FORMACIÓ PROFESSIONAL DE GRAU SUPERIOR

Gestió comercial i màrqueting



www.lasallegracia.org

Permet obtenir a l'alumne tot el coneixement necessari per obtenir, elaborar la informació referida al mercat, producte, preu distribució i comunicació, i gestionar els plans d'actuació corresponents a compres, logística i venda de productes i/o serveis, i supervisar la seva realització d'acord amb les instruccions rebudes i la legislació vigent.

La Salle Gràcia, inspirada en la tradició vocacional de formació integral de La Salle Catalunya, ha apostat per aquests cicle per tal de respondre a la necessitat creixent del mercat que demanda especialistes en aquest àmbit. En aquesta línia d'actuació, La Salle prepara els seus alumnes amb un perfil professional a on prima l'eficiència, la versatilitat, la capacitat d'adaptació i d'assumir responsabilitats a les exigències actuals del mercat de treball.

Àmbit professional i de treball

- Indústria: departament comercial, de màrqueting.
- Intermediaris: comerç independent, comerç integrat, comerç associat, assessorament comercial i agències comercials.

Trets diferencials

- Vinculació universitària
- Professorat altament qualificat
- Dobles titulacions
- Equipament d'última tecnologia
- Equipament multimèdia
- Pràctiques en equip
- Borsa de treball

PREPARA EL
TEU FUTUR
PROFESSIONAL
AMB LA SALLE



AMB EL SUPORT DE:



GESTIÓ COMERCIAL I MÀRQUETING

PLA D'ESTUDIS

Durada

Durada total: 1.400 hores, en sessions de matí o tarda.
Formació en el centre: 990 hores (un curs).
Formació en centres de treball: 410 hores.

Accés als estudis

Tots els candidats han d'haver superat una de les vies d'accés:
Via acadèmica: S'ha d'haver superat el Batxillerat o els estudis equivalents (COU, FP2, Prova d'accés).

Competències professionals

- Obtenir, processar i organitzar la informació en la investigació comercial.
- Elaborar la informació de base per a l'establiment de les polítiques de màrqueting i controlar l'acció publicitària.
- Gestionar el procés de logística comercial.
- Planificar i dirigir les actuacions de merchandising en l'establiment comercial.
- Gestionar les operacions de compra-venda de productes i/o serveis.

Descripció del contingut curricular

- Investigació comercial.
- Polítiques de màrqueting.
- Logística comercial.
- El marxandatge.
- Promoció del punt de venda.
- Gestió de compravenda.
- Aplicacions informàtiques de propòsit general.
- Llengua estrangera.
- Formació i orientació laboral.
- Formació en centres de treball.

BORSA TREBALL / RELACIÓ ESCOLA-EMPRESA

Borsa de treball: En acabar els estudis, el pas següent és la incorporació al món professional. La borsa de treball de la Salle Barcelona processarà les ofertes de treball preseleccionant els candidats segons el perfil requerit i oferirà un ampli ventall professional.

Relacions escola-empresa: La Salle Barcelona a través dels seus centres de transferència de tecnologia estableix convenis de col·laboració amb empreses i institucions per estades de formació i per enriquir el seu currículum.

ACCÉS ALS ESTUDIS UNIVERSITARIS / CONVALIDACIONS AMB ALTRES CICLES

- Biblioteconomia i documentació.
- Ciències empresarials.
- Educació social.
- Enginyeria tècnica en informàtica de gestió.
- Enginyeria tècnica en informàtica de sistemes.
- Estadística.
- Gestió i administració pública.
- Mestre. Totes les especialitats.
- Relacions laborals.
- Treball social.
- Turisme.
- Administració i finances.

Altres Cicles Formatius de Grau Superior:

Administració i finances, Administració de sistemes informàtics, Comerç internacional, Desenvolupament d'aplicacions informàtiques, Desenvolupament i aplicació de projectes de construcció, Sistemes de telecomunicació i informàtics.

La Salle Gràcia

Plaça del Nord, 14 · 08024 Barcelona
lasallegracia@sallecat.org · www.lasallegracia.org

Per a més informació:

932 922 118

Transports

Autobús: 22, 24, 27, 28, 31, 32, 39, 55, 74, 87, 92, 114 i 116.

Metro: **L3:** Lesseps, Fontana. **L4:** Joanic.

