



Itinerarios formativos para CFGM de GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES MODALIDAD VIRTUAL

La oferta de formación profesional en modalidad virtual permite combinar la formación con la actividad laboral u otras responsabilidades, así como con aquellas situaciones personales que dificulten la formación en régimen presencial. La formación profesional en esta modalidad estará organizada de tal forma que permita a la persona en formación un proceso de aprendizaje sistematizado con arreglo a una metodología apropiada a la modalidad de impartición, que deberá cumplir los requisitos de accesibilidad y Diseño Universal para el Aprendizaje y de seguimiento del proceso individual de aprendizaje, así como la atención tutorial.

Si en la modalidad presencial este ciclo se cursa en 2 cursos académicos, como norma general, en la modalidad virtual es necesario emplear, al menos, 3 cursos. Se puede espaciar más según las circunstancias personales y el tiempo de dedicación que disponga el alumnado, sabiendo que las personas en formación podrán permanecer cursando un ciclo de grado medio o superior en modalidad virtual un máximo de seis cursos consecutivos.

Con carácter general, la fase de formación en empresa u organismo equiparado y el Proyecto Intermodular se realizarán una vez que el alumnado, tenga evaluados todos los módulos profesionales del ciclo formativo como «superado» o «superado parcial».

El alumnado interesado se puede matricular de acuerdo con sus gustos, formación previa, preferencias, situaciones laborales, etc. y adecuarlo al ritmo de cada uno, siempre sabiendo que el límite máximo de horas a cursar por curso académico no debe superar las 1.005 horas.

Seguidamente se plantean una serie de itinerarios **recomendados preferentemente** para aquellos alumnos que no tengan claro un itinerario a seguir y se vayan a matricular por primera vez en el ciclo.

Las siguientes propuestas se han elaborado siguiendo una secuenciación recomendada, con el objetivo de que el alumnado disponga de una base mínima bien adquirida antes de abordar nuevos contenidos, ya sea en módulos cursados en años anteriores o en el mismo curso académico.

Para cursar el módulo de Inglés Profesional para ciclos formativos de Grado Superior en modalidad virtual, se recomienda contar con conocimientos consolidados correspondientes a un nivel intermedio (B1). En caso de no disponer de este nivel, el alumnado deberá alcanzarlo a lo largo del curso. Este módulo tiene un enfoque instrumental, centrado en el aprendizaje del vocabulario técnico propio de la familia profesional.



OPCIÓN 1

ALUMNADO QUE DESEE CURSAR EL CICLO EN 2 AÑOS + PFE Y PROYECTO INTERMODULAR

PRIMER CURSO

Módulos profesionales	Horas
0931. Marketing digital	175
1010. Investigación comercial	150
0930. Políticas de marketing	195
0623. Gestión económica y financiera de la empresa	190
1665. Digitalización aplicada al sector productivo (GS)	50
1708. Sostenibilidad aplicada al sistema productivo.	40
1709. Itinerario personal para la empleabilidad I	80

SEGUNDO CURSO

Módulos profesionales	Horas
0926. Escaparatismo y diseño de espacios comerciales	170
0625. Logística de almacenamiento	140
0626. Logística de aprovisionamiento	165
0927. Gestión de productos y promociones en el punto de venta	170
0928. Organización de equipos de ventas	100
0929. Técnicas de venta y negociación	120
1710. Itinerario personal para la empleabilidad II	60
0179. Inglés profesional para ciclos formativos de Grado Superior	60
Optatividad	80

TERCER CURSO

Proyecto Intermodular
Periodo de formación en empresa (500 horas)



OPCIÓN 2

ALUMNADO QUE DESEE CURSAR EL CICLO EN 3 AÑOS + PFE Y PROYECTO INTERMODULAR

PRIMER CURSO

Módulos profesionales	Horas
0930. Políticas de marketing	195
0623. Gestión económica y financiera de la empresa	190
1708. Sostenibilidad aplicada al sistema productivo.	40
1709. Itinerario personal para la empleabilidad I	80
0179. Inglés profesional para ciclos formativos de Grado Superior	60
Optatividad	80

SEGUNDO CURSO

Módulos profesionales	Horas
0931. Marketing digital	175
1010. Investigación comercial	150
0929. Técnicas de venta y negociación	120
0625. Logística de almacenamiento	140
1710. Itinerario personal para la empleabilidad II	60

TERCER CURSO

Módulos profesionales	Horas
0926. Escaparatismo y diseño de espacios comerciales	170
0928. Organización de equipos de ventas	100
0626. Logística de aprovisionamiento	165
0927. Gestión de productos y promociones en el punto de venta	170
1665. Digitalización aplicada al sector productivo (GS)	50

CUARTO CURSO

Proyecto intermodular
Periodo de formación en empresa (500 horas)

OPCIÓN 3

ALUMNADO QUE DESEE CURSAR EL CICLO EN 4 AÑOS+ PFE Y PROYECTO INTERMODULAR

PRIMER CURSO

Módulos profesionales	Horas
0930. Políticas de marketing	195
1708. Sostenibilidad aplicada al sistema productivo.	40
1709. Itinerario personal para la empleabilidad I	80
0625. Logística de almacenamiento	140

SEGUNDO CURSO

Módulos profesionales	Horas
0623. Gestión económica y financiera de la empresa	190
0931. Marketing digital	175
0179. Inglés profesional para ciclos formativos de Grado Superior	60
1710. Itinerario personal para la empleabilidad II	60

TERCER CURSO

Módulos profesionales	Horas
1710. Itinerario personal para la empleabilidad II	60
0926. Escaparatismo y diseño de espacios comerciales	170
0929. Técnicas de venta y negociación	120
1665. Digitalización aplicada al sector productivo (GS)	50

CUARTO CURSO

Módulos profesionales	Horas
0928. Organización de equipos de ventas	100
0626. Logística de aprovisionamiento	165
0927. Gestión de productos y promociones en el punto de venta	170
Optatividad	80

QUINTO CURSO

Proyecto Intermodular
Periodo de formación en empresa (500 horas)