

Título LOE en el que se matricula: TÉCNICO SUPERIOR EN GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES		Motivos para convalidar o exenciones (Según Real Decreto 1573/2011 y Real Decreto 1085/2020)	
0623	Gestión económica y financiera de la empresa	LOGSE	<i>Título completo GS Técnico superior en administración y finanzas. (Administración y Gestión)</i>
		LOE	<i>Título completo GS: Técnico superior en administración y finanzas. (Administración y Gestión)</i>
		LOE	<i>Título completo GS: Técnico superior en asistencia a la dirección. (Administración y Gestión)</i>
			UC2183_3: Gestionar la actividad económico-financiera del transporte por carretera.
0625	Logística de almacenamiento	LOGSE	Superado módulo: Almacenaje de productos. <i>Título GS: Técnico superior en comercio internacional. (Comercio y Marketing)</i>
		LOGSE	Superado módulo: Logística comercial. <i>Título GS: Técnico superior en gestión comercial y marketing. (Comercio y Marketing)</i>
		LOGSE	<i>Título completo GS: Técnico superior en gestión del transporte. (Comercio y Marketing)</i>
			UC1014_3: Organizar el almacén de acuerdo a los criterios y niveles de actividad previstos. UC1015_2: Gestionar y coordinar las operaciones del almacén.
0626	Logística de aprovisionamiento	LOE	<i>Título completo GS: Técnico superior en administración y finanzas. (Administración y Gestión)</i>
			UC1003_3: Colaborar en la elaboración del plan de aprovisionamiento. UC1004_3: Realizar el seguimiento y control del programa de aprovisionamiento.
0926	Escaparatismo y diseño de espacios comerciales		UC0501_3: Establecer la implantación de espacios comerciales. UC0504_3: Organizar y supervisar el montaje de escaparates en el establecimiento comercial.
0927	Gestión de productos y promociones en el punto de venta		UC0503_3: Organizar y controlar las acciones promocionales en espacios comerciales. UC0502_3: Organizar la implantación de productos/servicios en la superficie de venta.
0928	Organización de equipos de ventas		UC1001_3: Gestionar la fuerza de ventas y coordinar el equipo de comerciales.
0929	Técnicas de venta y negociación		UC0239_2: Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización. UC1000_3: Obtener y procesar la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales.
0930	Políticas de marketing	LOGSE	Superado módulo: Políticas de marketing. <i>Título GS: Técnico superior en gestión comercial y marketing. (Comercio y Marketing)</i>
		LOE	Superado módulo: MP0173 Marketing turístico.
			UC2185_3: Asistir en la definición y seguimiento de las políticas y plan de marketing.

0931	Marketing digital		Las personas matriculadas en este ciclo formativo que tengan acreditadas todas las unidades de competencia incluidas en el título de acuerdo con el procedimiento establecido en el Real Decreto 1224/2009, de 17 julio, de Reconocimiento de las competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral, tendrán convalidado el módulo profesional «0931. Marketing digital».
1010	Investigación comercial	LOGSE	Superado módulo: Investigación comercial. <i>Título GS: Técnico superior en gestión comercial y marketing.</i> <i>(Comercio y Marketing)</i>
			UC0993_3: Preparar la información e instrumentos necesarios para la investigación de mercados. UC0997_3: Colaborar en el análisis y obtención de conclusiones a partir de la investigación de mercados.
0179	Inglés	Ver Anexo VI	
0932	Proyecto de gestión de ventas y espacios comerciales		
0933	Formación y orientación laboral	Ver Anexo II	
0934	Formación en centros de trabajo	Ver Anexo X	