



Recomendacións  
para cursar un ciclo formativo  
polo réxime de persoas adultas  
nas modalidades presencial e a distancia



## SCOM03 Xestión de vendas e espazos comerciais

### Distribución dos módulos no réxime ordinario

Vostede está interesado en cursar un ciclo formativo polo réxime de persoas adultas na modalidade presencial ou ben a distancia. Neste réxime realízase unha matrícula por módulos profesionais, a diferenza do réxime ordinario, no que se realiza por curso completo.

Como información previa ás propostas de diversos itinerarios formativos para o réxime de persoas adultas, preséntanselle os cursos nos que está distribuído o ciclo formativo no réxime ordinario, así como os módulos profesionais en cada un deles. Esta distribución corresponderíase cun itinerario a dous anos.

| Trimestre                    | Código | Módulo   | Horas       |
|------------------------------|--------|--|-------------|
| 1º, 2º e 3º                  | MP0179 | Inglés   | 160         |
| 1º, 2º e 3º                  | MP0623 | Xestión económica e financeira da empresa          | 187         |
| 1º, 2º e 3º                  | MP0930 | Políticas de márketing                             | 187         |
| 1º, 2º e 3º                  | MP0931 | Márketing dixital                                  | 187         |
| 1º, 2º e 3º                  | MP0933 | Formación e orientación laboral                    | 107         |
| 1º, 2º e 3º                  | MP1010 | Investigación comercial                            | 132         |
| <b>Total</b>                 |        |  | <b>960</b>  |
| 4º e 5º                      | MP0625 | Loxística de almacenamento                         | 123         |
| 4º e 5º                      | MP0626 | Loxística de aprovisionamento                      | 105         |
| 4º e 5º                      | MP0926 | Escaparatismo e deseño de espazos comerciais       | 105         |
| 4º e 5º                      | MP0927 | Xestión de produtos e promocións no punto de venda | 105         |
| 4º e 5º                      | MP0928 | Organización de equipos de vendas                  | 87          |
| 4º e 5º                      | MP0929 | Técnicas de venda e negociación                    | 105         |
| <b>Total</b>                 |        |  | <b>630</b>  |
| 6º                           | MP0932 | Proxecto de xestión de vendas e espazos comerciais | 26          |
| 6º                           | MP0934 | Formación en centros de traballo                   | 384         |
| <b>Total</b>                 |        |  | <b>410</b>  |
| <b>Total ciclo formativo</b> |        |  | <b>2000</b> |

### Dependencias entre os módulos que forman o ciclo formativo

A elección dos módulos para cursar polo réxime de persoas adultas é moi importante. Os módulos que conforman un ciclo formativo poden estar relacionados entre eles: nuns casos é conveniente cursar un módulo antes que outro para ter os coñecementos previos para afrontalo; noutros, é conveniente cursar simultaneamente dous módulos, dado que os seus contidos se complementan.

### Módulos para cursar previamente. (Antes de cursar o módulo deberíase ter cursado o/s módulo/s relacionado/s).

| Módulo para cursar                                   | Módulo relacionado   |
|--|--|
| MP0625. Loxística de almacenamento                   | MP0626. Loxística de aprovisionamento                      |
| MP0926. Escaparatismo e deseño de espazos comerciais | MP0927. Xestión de produtos e promocións no punto de venda |
| MP0931. Márketing dixital                            | MP0930. Políticas de márketing                             |



## SCOM03 Xestión de vendas e espazos comerciais

Itinerarios formativos propostos para o réxime de persoas adultas nas modalidades presencial e a distancia

### Itinerario formativo a 3 anos (2 + 1)

#### 1º Curso

| Módulo Profesional   | Horas      |
|--|------------|
| MP0179. Inglés   | 160        |
| MP0623. Xestión económica e financeira da empresa          | 187        |
| MP0626. Loxística de aprovisionamento                      | 105        |
| MP0927. Xestión de produtos e promocións no punto de venda | 105        |
| MP0930. Políticas de márketing                             | 187        |
| MP0933. Formación e orientación laboral                    | 107        |
| <b>Total</b>   | <b>851</b> |

#### 2º Curso

| Módulo Profesional                                   | Horas      |
|--|------------|
| MP0625. Loxística de almacenamento                   | 123        |
| MP0926. Escaparatismo e deseño de espazos comerciais | 105        |
| MP0928. Organización de equipos de vendas            | 87         |
| MP0929. Técnicas de venda e negociación              | 105        |
| MP0931. Márketing dixital                            | 187        |
| MP1010. Investigación comercial                      | 132        |
| <b>Total</b>   | <b>739</b> |

#### 3º Curso

| Módulo Profesional   | Horas       |
|--|-------------|
| MP0932. Proxecto de xestión de vendas e espazos comerciais | 26          |
| MP0934. Formación en centros de traballo                   | 384         |
| <b>Total</b>   | <b>410</b>  |
| <b>Total ciclo formativo</b>                               | <b>2000</b> |



## SCOM03 Xestión de vendas e espazos comerciais

Itinerarios formativos propostos para o réxime de persoas adultas nas modalidades presencial e a distancia

### Itinerario formativo a 4 anos (3 + 1)

#### 1º Curso

| Módulo Profesional                                | Horas      |
|---|------------|
| MP0179. Inglés                                    | 160        |
| MP0623. Xestión económica e financeira da empresa | 187        |
| MP0928. Organización de equipos de vendas         | 87         |
| MP0933. Formación e orientación laboral           | 107        |
| <b>Total</b>                                      | <b>541</b> |

#### 2º Curso

| Módulo Profesional   | Horas      |
|--|------------|
| MP0626. Loxística de aprovisionamento                      | 105        |
| MP0927. Xestión de produtos e promocións no punto de venda | 105        |
| MP0930. Políticas de márketing                             | 187        |
| MP1010. Investigación comercial                            | 132        |
| <b>Total</b>   | <b>529</b> |

#### 3º Curso

| Módulo Profesional                                   | Horas      |
|--|------------|
| MP0625. Loxística de almacenamento                   | 123        |
| MP0926. Escaparatismo e deseño de espazos comerciais | 105        |
| MP0929. Técnicas de venda e negociación              | 105        |
| MP0931. Márketing dixital                            | 187        |
| <b>Total</b>   | <b>520</b> |

#### 4º Curso

| Módulo Profesional   | Horas       |
|--|-------------|
| MP0932. Proxecto de xestión de vendas e espazos comerciais | 26          |
| MP0934. Formación en centros de traballo                   | 384         |
| <b>Total</b>   | <b>410</b>  |
| <b>Total ciclo formativo</b>                               | <b>2000</b> |



## SCOM03 Xestión de vendas e espazos comerciais

Itinerarios formativos propostos para o réxime de persoas adultas nas modalidades presencial e a distancia

### Itinerario formativo a 5 anos (4 + 1)

#### 1º Curso

| Módulo Profesional                      | Horas      |
|---|------------|
| MP0179. Inglés                          | 160        |
| MP0929. Técnicas de venda e negociación | 105        |
| MP0933. Formación e orientación laboral | 107        |
| <b>Total</b>                            | <b>372</b> |

#### 2º Curso

| Módulo Profesional                                | Horas      |
|---|------------|
| MP0623. Xestión económica e financeira da empresa | 187        |
| MP0626. Loxística de aprovisionamento             | 105        |
| MP0928. Organización de equipos de vendas         | 87         |
| <b>Total</b>                                      | <b>379</b> |

#### 3º Curso

| Módulo Profesional   | Horas      |
|--|------------|
| MP0927. Xestión de produtos e promocións no punto de venda | 105        |
| MP0930. Políticas de márketing                             | 187        |
| MP1010. Investigación comercial                            | 132        |
| <b>Total</b>   | <b>424</b> |

#### 4º Curso

| Módulo Profesional                                   | Horas      |
|--|------------|
| MP0625. Loxística de almacenamento                   | 123        |
| MP0926. Escaparatismo e deseño de espazos comerciais | 105        |
| MP0930. Políticas de márketing                       | 187        |
| <b>Total</b>   | <b>415</b> |

#### 5º Curso

| Módulo Profesional   | Horas      |
|--|------------|
| MP0932. Proxecto de xestión de vendas e espazos comerciais | 26         |
| MP0934. Formación en centros de traballo                   | 384        |
| <b>Total</b>   | <b>410</b> |

**Total ciclo formativo 2000**