

### Organització dels mòduls en unitats formatives

- La matrícula es fa per unitats formatives, mòduls o blocs. En cas de tenir superada alguna de les unitats formatives que els integren, només caldrà cursar les unitats formatives pendents.
- Alguns mòduls tenen requisits de matrícula que cal complir per poder-s'hi matricular.
- Algunes unitats formatives tenen requisits de matrícula que cal complir per poder-s'hi matricular.
- No es pot cursar simultàniament el bloc 1 i el bloc 2 d'un mòdul.
- No es poden cursar simultàniament les unitats formatives del bloc 1 del bloc 2 d'un mòdul.
- Per matricular-se al bloc 2 d'un mòdul cal tenir superades totes les unitats formatives del bloc 1.
- Les persones que han superat alguna unitat formativa en un altre centre, o a través de programes d'acreditació de competències professionals o de les proves lliures, es poden matricular.

	Mòduls / Unitats formatives	Hores	Itinerari UF	Hores dedicació setmanal	Requisits per a la matrícula
<b>M01</b>	<b>Aparadorisme i disseny d'espais comercials</b>	<b>99</b>	<b>3</b>	<b>7 h setmanals</b>	
	(UF1) Distribució d'espais comercials	33	1		
	(UF2) Aparadorisme: disseny i muntatge	66	2		
<b>M02</b>	<b>Gestió de productes i promocions en el punt de venda</b>	<b>99</b>	<b>13</b>	<b>7 h setmanals</b>	Haver superat l'M01
	(UF1) Gestió de productes en el punt de venda	66	1		
	(UF2) Gestió de promocions en el punt de venda	33	2		
<b>M03</b>	<b>Gestió econòmica i financera de l'empresa</b>	<b>132</b>	<b>1</b>	<b>9 h setmanals</b>	
	(UF1) Emprenedoria, creació d'empresa, i inversió i finançament	59	1		
	(UF2) Operativa de la compravenda	33	2		
	(UF3) Comptabilitat i fiscalitat empresarial	40	3		
<b>M04</b>	<b>Investigació comercial</b>	<b>132</b>	<b>10</b>	<b>9 h setmanals</b>	Haver superat l'M03
	(UF1) Planificació de la investigació comercial	33	1		
	(UF2) Fase exploratòria de la investigació comercial	33	2		
	(UF3) Fase conclouent de la investigació comercial	33	3		
	(UF4) Tractament, anàlisi i conclusions	33	4		
<b>M05</b>	<b>Logística d'aprovisionament</b>	<b>99</b>	<b>6</b>	<b>7 h setmanals</b>	
	(UF1) Planificació de l'aprovisionament	33	1		
	(UF2) Prospecció i negociació amb proveïdors	33	2		
	(UF3) Operativa i control de compres	33	3		
<b>M06</b>	<b>Logística d'emmagatzematge</b>	<b>132</b>	<b>14</b>	<b>9 h setmanals</b>	Haver superat l'M08
	(UF1) Marc legal i règims d'emmagatzematge en el comerç nacional i internacional	40	1		
	(UF2) Organització dels espais i del procés d'emmagatzematge	52	2		
	(UF3) Gestió i supervisió d'estocs	40	3		
<b>M07</b>	<b>Organització d'equips de venda</b>	<b>99</b>	<b>11</b>	<b>7 h setmanals</b>	Haver superat l'M10
	(UF1) Planificació i control d'equips de venda	66	1		
	(UF2) Coordinació d'equips de venda	33	2		
<b>M08</b>	<b>Polítiques de màrqueting</b>	<b>165</b>	<b>2</b>		
<b>Bloc1</b>	<b>Polítiques de màrqueting (bloc 1)</b>	<b>82</b>		<b>5 h setmanals</b>	
	(UF1) Organització comercial	33	1		
	(UF2) Màrqueting estratègic	49	2		
<b>Bloc2</b>	<b>Polítiques de màrqueting (bloc 2)</b>	<b>83</b>		<b>5 h setmanals</b>	Haver superat el bloc 1
	(UF3) Màrqueting operacional	50	1		

	Mòduls / Unitats formatives	Hores	Itinerari UF	Hores dedicació setmanal	Requisits per a la matrícula
	(UF4) Pla de màrqueting	33	2		
<b>M09</b>	<b>Tècniques de venda i negociació</b>	<b>99</b>	<b>9</b>	<b>7 h setmanals</b>	Haver superat l'M01
	(UF1) Gestió de les estratègies comercials	33			
	(UF2) Procés de venda	66			
<b>M10</b>	<b>Anglès</b>	<b>132</b>	<b>4</b>	<b>9 h setmanals</b>	
	(UF1) Anglès tècnic	132	1		
<b>M11</b>	<b>Màrqueting digital</b>	<b>132</b>	<b>8</b>		
<b>Bloc 1</b>	<b>Màrqueting digital (bloc 1)</b>	<b>99</b>		<b>7 h setmanals</b>	
	(UF1) Eines de màrqueting digital	99	1		
<b>Bloc 2</b>	<b>Màrqueting digital (bloc 2)</b>	<b>66</b>		<b>4 h setmanals</b>	Haver superat el bloc 1
	(UF2) Pla de màrqueting digital	66	1		
<b>M12</b>	<b>Atenció al client, consumidor i usuari</b>	<b>99</b>	<b>7</b>	<b>7 h setmanals</b>	
	(UF1) Organització de l'atenció al client, consumidor i usuari	33	1		
	(UF2) Gestió i manteniment de les dades de clients	33	2		
	(UF3) Gestió de processos de servei al consumidor	33	3		
<b>M13</b>	<b>Formació i orientació laboral</b>	<b>99</b>	<b>5</b>	<b>7 h setmanals</b>	
	(UF1) Incorporació al treball	66	1		
	(UF2) Prevenció de riscos laborals	33	2		
<b>M14</b>	<b>Projecte de gestió de vendes i espais comercials</b>	<b>99</b>	<b>15</b>	<b>7 h setmanals</b>	Tenir superats (o cursar en el semestre en què es fa la matrícula) tots els mòduls del cicle, excepte la FCT (en el cas dels mòduls de dos blocs, cal estar cursant el bloc 2)
	(UF1) Projecte de gestió de vendes i espais comercials	99	1		
<b>M15</b>	<b>Formació en centres de treball</b>	<b>350</b>	<b>12</b>		No tenir pendents més de 6 blocs o mòduls Tenir superada M13_UF2