

### 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 i 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. Tampoc es poden cursar simultàniament unitats formatives que no pertanyin al mateix bloc.
- 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 només de les UF pendents.

|            | 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>     | Només s'ofereix al febrer                          |
|            | (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'M03<br>Només s'ofereix al febrer   |
|            | (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'M01                                |
|            | (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'M12                                |
|            | (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<br>Només s'ofereix al setembre |
|            | (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>     |                          |                                                    |

|               | Mòduls / Unitats formatives                                    | Hores      | Itinerari<br>UF | Hores<br>dedicació<br>setmanal | Requisits per a la<br>matrícula                                                                                                                                                                          |
|---------------|----------------------------------------------------------------|------------|-----------------|--------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <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<br>bloc 1                                                                                                                                                                               |
|               | (UF3) Màrqueting operacional                                   | 50         | 1               |                                |                                                                                                                                                                                                          |
|               | (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<br>l'M08                                                                                                                                                                                   |
|               | (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>165</b> | <b>8</b>        |                                | Haver superat<br>l'M05                                                                                                                                                                                   |
| <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<br>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<br>cursar en el<br>semestre en què es<br>fa la matrícula) tots<br>els mòduls del<br>cicle, excepte la<br>FCT(en el cas dels<br>mòduls de dos<br>blocs, cal estar<br>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<br>més de 6 blocs o<br>mòduls<br>Tenir superada<br>M13_UF2                                                                                                                             |