

# CICLOS FORMATIVOS DE GRADO SUPERIOR

## TÉCNICO SUPERIOR EN GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING Y TÍTULO PROPIO EN PUBLICIDAD

### • *Primer Curso:*

- GESTIÓN DE LA COMPRA-VENTA: (4H/S.)
- INVESTIGACIÓN COMERCIAL: (3H/S.)
- MARKETING EN EL PUNTO DE VENTA: (3H/S.)
- POLÍTICAS DE MARKETING: (4H/S.)
- LOGÍSTICA COMERCIAL: (5H/S.)
- LENGUA EXTRANJERA: (5H/S.)
- APLICACIONES INFORMÁTICAS DE PROPÓSITO GENERAL: (4H/S.)
- FORMACIÓN Y ORIENTACIÓN LABORAL: (2H/S.)
- DOCTRINA SOCIAL DE LA IGLESIA: (1H/S.)

### • *Segundo Curso:*

- \* COMUNICACIÓN "BELOW THE LINE": (6 Cr.)
- \* GESTIÓN PUBLICITARIA: (6 Cr.)
- \* CREATIVIDAD PUBLICITARIA: (6 Cr.)
- \* INGLÉS PUBLICITARIO: (6 Cr.)
- \* COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR: (4 Cr.)
- \* HERRAMIENTAS DE DISEÑO GRÁFICO: (12 Cr.)
- \* HERRAMIENTAS DE DISEÑO AUDIOVISUAL: (3 Cr.)
- \* TRABAJO FIN DE CARRERA: CAMPAÑA DE PUBLICIDAD:(9 Cr.)
- FORMACIÓN EN CENTROS DE TRABAJO: (440H.)

\* *Asignaturas propias del ISEP no incluidas en el Currículo Oficial.*

### DURACIÓN:

Dos cursos académicos con un total de 1.400h.

### TITULACIÓN OBTENIDA:

- Título Oficial de Técnico Superior en Gestión Comercial y Marketing
- Diploma en Publicidad (*Título privado expedido por la Fundación Universitaria San Pablo-CEU*)

### COMPETENCIAS PROFESIONALES:

- \* Obtener, procesar y organizar la información en la investigación comercial.
- \* Gestionar el proceso de logística comercial y las operaciones de compraventa.
- \* Planificar y dirigir las actuaciones de "merchandising" en el establecimiento.
- \* Apoyar la estrategia de Marketing a través de acciones sociales.
- \* Establecer objetivos comunicacionales.
- \* Elaborar el documento base o briefing.
- \* Elaborar estrategias publicitarias, realizar el seguimiento y control de resultados.
- \* Representar al anunciante dentro de la agencia. Asesorar al anunciante.
- \* Utilizar los medios técnicos y aplicaciones informáticas disponibles para la publicidad.
- \* Realizar la planificación y producción de una campaña de publicidad.