ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Docencia en el Ciclo de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales: Merchandising, Escaparatismo y Equipos de Venta

4 ECTS | 100 horas | Online, a tu ritmo

Formación acreditada por
Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ



Acerca de ICUFOR

ICUFOR es un centro privado de formación online, Centro Acreditado y Autorizado por la Universidad EUNEIZ de Vitoria-Gasteiz. Diseñamos e impartimos Cursos de Formación Permanente universitarios, pensados para la actualización y la especialización de profesionales en activo.

Nuestros cursos se estudian a tu ritmo en un campus virtual propio y terminan con el diploma de la Universidad EUNEIZ y con certificados de ICUFOR verificables.

Centro acreditado
Universidad EUNEIZ

100 % online
Campus virtual propio

Equipo docente
Disponible todo el curso



Metodología de estudio

Campus virtual propio
Estudias desde cualquier lugar y dispositivo, sin horarios.

Aprendizaje autónomo, pero acompañado
Tú marcas el ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

Contenido del curso en PDF
El material principal, para estudiarlo a fondo, tema a tema.

Abstract de cada tema
Su síntesis, para situarte al empezar y repasar al final.

Presentación con los aspectos clave
Lo esencial de cada bloque, para jerarquizar y fijar.

Cuestionarios de evaluación
De respuesta múltiple, uno por tema.



Campus virtual

Mis cursos
Tu progreso y el siguiente tema por estudiar

Materiales
Contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave

Cuestionarios de evaluación
Tu nota y la revisión de tus respuestas

Equipo docente
Consulta por escrito, chat y asesor de IA a cualquier hora

Secretaría
Certificados en PDF con código de verificación

Pagos y facturas
Descarga de facturas en PDF



Presentación del programa



Especialízate con este programa diseñado para profesionales que desean impartir docencia en uno de los ciclos formativos con mayor proyección laboral del ámbito comercial. Desde ICUFOR te ofrecemos una formación rigurosa que te permitirá dominar tanto los contenidos técnicos del sector como las competencias pedagógicas necesarias para transmitirlos eficazmente en el aula.

A lo largo del programa abordarás el marco normativo y curricular del título, profundizando en técnicas de merchandising, diseño de escaparates, gestión de equipos comerciales y estrategias de marketing digital y omnicanalidad. Además, desarrollarás habilidades en metodologías didácticas activas como el aprendizaje basado en proyectos, la gamificación y el uso de simuladores comerciales, herramientas imprescindibles para conectar con el alumnado de formación profesional.

Duración
100 horas

Créditos
4 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Conocer el marco normativo, curricular y profesional del ciclo formativo de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales, identificando su estructura modular, competencias asociadas y perfil docente requerido.

Analizar los principios de composición, diseño visual y planificación del escaparate comercial, integrando criterios estéticos, tecnológicos y de sostenibilidad en el diseño de actividades de enseñanza-aprendizaje.

Incorporar los contenidos de marketing digital, comercio electrónico y estrategia omnicanal, utilizando plataformas, simuladores y herramientas digitales como recursos formativos del ciclo.

Elaborar programaciones didácticas y unidades de trabajo integradoras para los módulos del ciclo formativo, fundamentando su diseño en los resultados de aprendizaje y criterios de evaluación del currículo oficial.

Dominar los fundamentos del merchandising en sus distintas tipologías, aplicando técnicas de implantación del punto de venta, análisis de rentabilidad del lineal y gestión por categorías a la práctica formativa.

Comprender las técnicas de venta, negociación comercial y gestión de equipos de venta, diseñando simulaciones, role-playing y proyectos aplicados para su transposición didáctica en el aula.

Aplicar metodologías didácticas activas y recursos tecnológicos específicos, desarrollando entornos de aprendizaje práctico mediante el aula-taller, la gamificación y la colaboración con empresas del sector comercial.

Diseñar instrumentos de evaluación por competencias adaptados a los módulos de merchandising, escaparatismo y gestión comercial, incorporando estrategias de innovación docente y desarrollo profesional continuo del profesorado.

Temario

01 Marco normativo, curricular y profesional del ciclo formativo de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales

1.1. Contextualización del título de Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales dentro del sistema de formación profesional español
1.2. Normativa reguladora del ciclo formativo y estructura modular del título
1.3. Competencia general, competencias profesionales, personales y sociales del título
1.4. Perfil profesional del docente en el ciclo de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales
1.5. Entorno productivo y sectorial de referencia: vinculación entre el ciclo formativo, el tejido empresarial comercial y las demandas actuales del sector de la distribución

Temario

02 Fundamentos del merchandising como contenido formativo: conceptos, tipologías y técnicas aplicadas a la enseñanza

2.1. Definición, evolución y alcance del merchandising en el contexto del comercio contemporáneo
2.2. Tipologías de merchandising y su tratamiento didáctico en el módulo profesional correspondiente
2.3. Implantación y disposición del punto de venta: criterios técnicos y estratégicos para la organización del espacio comercial
2.4. Indicadores de rendimiento comercial del punto de venta: ratios de gestión del lineal y análisis de la rentabilidad
2.5. Gestión por categorías (Category Management) como enfoque estratégico del merchandising moderno
2.6. Planificación de actividades prácticas y simulaciones de merchandising para el aula-taller
2.7. Tendencias actuales del merchandising: neuromarketing, analítica de datos y personalización de la experiencia de compra

Temario

03 Escaparatismo y diseño de espacios comerciales: contenidos especializados y estrategias de enseñanza-aprendizaje

3.1. El escaparate como herramienta de comunicación comercial: funciones, tipologías y evolución histórica
3.2. Principios de composición y diseño visual aplicados al escaparatismo comercial
3.3. Proceso de planificación y montaje del escaparate comercial: fases, cronograma y presupuesto
3.4. Escaparatismo según la tipología comercial y el sector de actividad
3.5. Tendencias actuales en escaparatismo: digitalización, interactividad y sostenibilidad
3.6. Diseño integral del espacio comercial interior: visual merchandising y ambientación del punto de venta
3.7. Herramientas digitales y proyectos de aula para la enseñanza del escaparatismo

Temario

04 Gestión de equipos de venta y técnicas comerciales: contenidos disciplinares y su transposición didáctica

4.1. El proceso de venta en el entorno comercial actual: fases, tipologías y canales de comercialización
4.2. Técnicas de venta y negociación comercial como contenidos del módulo profesional
4.3. Organización y gestión de equipos comerciales: estructura, funciones y liderazgo en la fuerza de ventas
4.4. Planificación comercial y gestión de la cartera de clientes: CRM y herramientas de seguimiento
4.5. Atención al cliente, comunicación comercial y fidelización como competencias profesionales clave
4.6. Estrategias didácticas específicas para la enseñanza de técnicas de venta y gestión de equipos comerciales

Temario

05 Marketing digital, comercio electrónico y omnicanalidad como contenidos emergentes del ciclo formativo

5.1. La transformación digital del sector comercial y su impacto en los contenidos del ciclo formativo
5.2. Comercio electrónico: plataformas, modelos de negocio y operativa digital
5.3. Marketing digital y comunicación comercial en entornos online
5.4. Estrategia omnicanal: integración de canales físicos y digitales en la experiencia de compra
5.5. Estrategias didácticas para la enseñanza del comercio digital en el ciclo formativo

Temario

06 Metodologías didácticas activas y recursos de enseñanza-aprendizaje para el ciclo de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales

6.1. Principios psicopedagógicos del aprendizaje en la formación profesional de grado superior: enfoque competencial y constructivismo
6.2. Metodologías activas especialmente adecuadas para la familia profesional de Comercio y Marketing
6.3. El aula-taller y los espacios de simulación comercial como entornos de aprendizaje práctico
6.4. Integración de las tecnologías de la información y la comunicación en la docencia del ciclo formativo
6.5. Atención a la diversidad del alumnado en el ciclo formativo: estrategias de personalización e inclusión educativa
6.6. Materiales y recursos didácticos específicos: elaboración, selección y adaptación al contexto del módulo profesional

Temario

07 Programación didáctica y diseño de unidades de trabajo para los módulos del ciclo formativo

7.1. La programación didáctica como instrumento de planificación docente en la formación profesional
7.2. Contextualización de la programación: análisis del centro, del alumnado y del entorno socioeconómico y comercial
7.3. Diseño de unidades de trabajo integradoras para módulos de merchandising, escaparatismo y gestión de equipos de venta
7.4. Programación del módulo de Formación en Centros de Trabajo (FCT): planificación, seguimiento y coordinación con empresas
7.5. Adaptación y revisión de la programación didáctica: mecanismos de retroalimentación y mejora continua

Temario

08 Evaluación del aprendizaje, innovación docente y desarrollo profesional del profesorado del ciclo formativo

8.1. Marco conceptual de la evaluación en la formación profesional: evaluación por competencias y evaluación auténtica
8.2. Técnicas e instrumentos de evaluación aplicados a los módulos del ciclo de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales
8.3. Evaluación de la práctica docente e innovación en la formación profesional de Comercio y Marketing
8.4. Desarrollo profesional continuo del profesorado: formación permanente, redes de colaboración y vinculación con las tendencias del sector comercial

Titulación y certificados

Diploma de la Universidad EUNEIZ

Al aprobar todos los cuestionarios de evaluación recibes el **diploma en formato digital** de Curso de Formación Permanente, con sus 4 créditos ECTS y 100 horas.

Certificados de ICUFOR

Se descargan en PDF desde la Secretaría del campus, con un código único y QR para verificarlos.



Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

Proceso de matriculación

1 **Pulsa «Matricularme» en la ficha del curso**
Completa tus datos personales y de facturación.

2 **Elige la forma de pago**
Tarjeta, PayPal o transferencia bancaria.

3 **Entra en el campus y empieza**
Recibes por correo tus datos de acceso y, en cuanto se confirma el pago, tienes el temario completo. La matrícula está abierta todo el año.

Matricúlate | Más información



Métodos de pago

Pago único
El precio se abona una sola vez, sin cuotas ni renovaciones.

Seguridad
Pago online en la pasarela de Stripe o de PayPal.

Flexibilidad
Tarjeta de crédito o débito, PayPal o transferencia.

Acceso inmediato
Con tarjeta o PayPal, el campus se activa al momento.

Simplicidad
Matrícula y pago en dos pasos.

Facturación
Facturas en «Pagos y facturas» del campus.



¿Por qué elegir ICUFOR?

01

Formación accesible

Formación universitaria rigurosa y acreditada, íntegramente online y compatible con tu trabajo.

02

Calidad universitaria

Cada curso está acreditado por la Universidad EUNEIZ, con su memoria académica y sus créditos ECTS.

03

Impulso a tu carrera

Contenidos de utilidad práctica y una titulación que suma en méritos, concursos y bolsas de empleo.

04

Especialización

Cada curso trata una única temática a fondo: combínalos y construye tu propio itinerario.

05

Atención de calidad

Consultas al equipo docente por escrito o por chat, y un asesor de IA a cualquier hora.

¿Por qué elegir ICUFOR?

06
Contenidos actualizados
Los cursos se revisan periódicamente para incorporar las novedades de cada ámbito.

07
El curso, por escrito
Cada tema en tres formatos: contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave.

08
Autónomo, pero acompañado
Tú decides tu ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

09
Enseñanza adaptada
Sin horarios ni conexiones obligatorias: seis meses para terminar, ampliables si lo necesitas.

10
Estudio sencillo e intuitivo
Un campus virtual propio, sin instalar nada y accesible desde cualquier dispositivo.

¿Necesitas más información?

Te contamos cómo funciona el curso, los plazos y la titulación, sin compromiso.

www.icufor.com

info@icufor.com

+34 858 895 080

+34 746 044 519

Formación acreditada por Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

