

## FORMACIÓN EN CENTROS DE TRABAJO (Prácticas Profesionales)

### CICLO: GRADO SUPERIOR EN MARKETING Y PUBLICIDAD

---

El **módulo de prácticas profesionales no laborales (PNL)**, es un módulo de formación que contiene aquellos resultados de aprendizaje propios de cada título, que deben ser completados en un entorno real de trabajo.

#### ► **Objetivos**

---

Este periodo formativo permite completar, en un entorno real de trabajo, las competencias profesionales del alumnado, impulsando su integración en el tejido empresarial.

#### ► **Aspectos generales**

---

- Se formaliza un convenio entre la empresa y el centro educativo.
- La empresa determina el número de alumnos que puede acoger.
- El alumnado se adapta al horario y jornada establecidos por la empresa.
- **Duración prevista:**  
*Por determinar fechas.*

#### ► **GRADO SUPERIOR EN MARKETING Y PUBLICIDAD. ¿Que se estudia?**

---

- Gestión económica y financiera de la empresa.
- Investigación comercial.
- Trabajo de campo en la investigación comercial.
- Lanzamiento de productos y servicios.
- Políticas de marketing Y Marketing Digital.
- Medios y soportes de comunicación.
- Atención al cliente, consumidor y usuario.
- Diseño y elaboración de material de comunicación.
- Relaciones Públicas y organización de eventos de marketing.

► Este profesional será capaz de:

- Obtener, analizar y organizar información fiable de los mercados aplicando técnicas estadísticas y establecer un sistema de información eficaz (SIM), que sirva de apoyo en la elaboración de acciones de marketing.
- Organizar grupos de encuestadores y/o entrevistadores y realizar encuestas y/o entrevistas planificando el trabajo de campo, utilizando las técnicas y procedimientos establecidos para cumplir los objetivos fijados en el plan de investigación comercial.
- Asistir en la elaboración y seguimiento de las políticas y planes de marketing analizando las variables de marketing mix para conseguir los objetivos comerciales definidos por la empresa.
- Elaborar el plan de medios publicitarios de la empresa combinándolos adecuadamente y realizar su seguimiento y control para que se ejecute en su totalidad.
- Gestionar el lanzamiento e implantación de productos y/o servicios en el mercado, aplicando las estrategias de marketing y acciones promocionales adecuadas, de acuerdo con lo establecido en el plan de marketing de la organización.

► Contacto

Si están interesados en acoger alumnos de este ciclo, pueden enviar un correo electrónico a:

- Responsable del Área de Formación: [M<sup>a</sup> del Val Fuerte Saceda](#)      Tel. 91 8895061