



Gestión de Ventas y Espacios Comerciales

GRADO SUPERIOR DE GESTIÓN DE
VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES

CAMPUS SILBON

2025

Índice:

- | | | |
|----|--|--------|
| 1. | Te damos la Bienvenida al Centro de Formación de SILBON | pg. 1 |
| 2. | Un proyecto desde SILBON hecho a medida del alumno | pg. 2 |
| 3. | Un proyecto de formación 360 | pg. 4 |
| 4. | Salidas profesionales | pg. 6 |
| 5. | Cómo es nuestro grado medio de actividades comerciales | pg. 7 |
| 6. | La experiencia de transmitir el día a día de una empresa líder en el sector retail en España al aula | pg. 9 |
| 7. | Formaciones en aula y en tienda | pg. 10 |
| 8. | Campus de formación profesional y los beneficios de formarte en Campus SILBON | pg. 12 |
| 9. | Procesos de matriculación | pg. 14 |



1. Te damos la Bienvenida al Centro de Formación de SILBON

En el Campus SILBON formamos a los **futuros líderes del sector retail y sastrería**, combinando:

- **Formación** académica
- **Práctica** empresarial
- Acceso a la **experiencia** de una marca referente en España

SILBON, empresa comprometida con la **elegancia** y el **estilo**, ofrece un ciclo formativo **diseñado para:**

- **Inspirar y motivar** a los estudiantes
- Desarrollar **habilidades** en gestión de tiendas, equipos de ventas y espacios comerciales
- Preparar para **asumir responsabilidades** estratégicas y operativas en un entorno real

Al elegir el Campus SILBON, eliges una **formación integral** que conecta el **talento** con el **éxito** profesional.

2. Un proyecto desde SILBON hecho a medida del alumno

En el Campus SILBON, **el alumno es el centro**. Nuestro modelo formativo se adapta a tus intereses, metas y talentos, combinando:

- Teoría y práctica **más allá del aula tradicional**
- Clases impartidas por **profesionales** del sector, que comparten **conocimientos y experiencia real**

¿Cómo personalizamos tu aprendizaje?

1. Práctica adaptada

Desde el primer día, participarás en **simulaciones empresariales** y tareas colaborativas que te preparan para los desafíos reales del **comercio y marketing**

2. Metodología dual

Aprenderás **tanto en aula como en tienda**, aplicando conocimientos en escenarios reales y recibiendo feedback directo.

3. Diseño de itinerarios individuales

Diseñamos un plan formativo **adaptado a tus necesidades** y aspiraciones profesionales.

4. Mentores y apoyo continuo

Dispondrás de un **equipo docente y tutores** para orientarte, resolver dudas y apoyarte en tu evolución académica y personal.



Una visión orientada a tu futuro

No solo obtendrás formación académica, sino que te prepararás para **destacar en el mercado laboral**.

Te ofrecemos:

- Formación integral en **habilidades técnicas y personales**
- Desarrollo de competencias clave como:
trabajo en equipo, liderazgo y gestión del tiempo

Cada aspecto de nuestra formación está diseñado para ayudarte a **desarrollar tu potencial y vivir una experiencia transformadora** que impulsará tu futuro profesional en el comercio y el marketing.



3. Un proyecto de formación 360

El Ciclo Formativo de Grado Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales ofrece una **formación global y aplicada**, diseñada para convertirte en un **profesional con visión estratégica**.

Completa el ciclo,
empieza a trabajar
en SILBON y, si
sigues con nosotros
más de un año...

¡te damos un bonus
de 8000€ brutos
para que recuperes
la inversión en tu
formación!



Áreas clave del programa:

1. Gestión económica y financiera

Aprende a manejar **presupuestos**, analizar **costes** y tomar **decisiones** basadas en datos reales.

2. Tailoring y sastrería

Conoce técnicas de toma de medidas y ajustes para ofrecer un **asesoramiento experto** en moda.

3. Business Casual y Sport Casual

Aprende a **recomendar** estilos adaptados a cada ocasión, manteniendo **elegancia y coherencia** con la marca.

4. Marketing digital y políticas de marketing

Diseña **campañas** de fidelización, **capta** clientes y mejora **ventas** online y offline.

5. Investigación comercial

Analiza **tendencias**, detecta **oportunidades** y comprende el comportamiento del **consumidor**.

6. Escaparatismo y diseño de espacios comerciales

Crea **entornos** atractivos que potencien la **experiencia** del cliente.

7. Merchandising visual

Optimiza la presentación de **productos** para maximizar su **impacto comercial**.

8. Gestión de equipos y negociación

Lidera, motiva y negocia con éxito en contextos reales de tienda y venta.

9. Logística de aprovisionamiento y almacenamiento

Organiza **inventarios** y mejora los procesos de recepción y distribución.

10. Proyecto final integrador

Aplica todos los conocimientos en un **proyecto empresarial completo** con enfoque real.

4. Salidas profesionales

Este ciclo formativo abre las puertas a una **amplia variedad de oportunidades** laborales en el ámbito comercial y logístico, incluyendo:

- Técnico de marketing
- Jefe de ventas
- Representante comercial / Agente comercial
- Encargado de tienda / Encargado de sección
- Coordinador de comerciales
- Supervisor de telemarketing
- Merchandiser
- Escaparatista comercial
- Diseñador de espacios comerciales
- Responsable de promociones en el punto de venta
- Especialista en implantación de espacios comerciales

6



5. Cómo es nuestro grado superior de gestión de ventas y espacios comerciales

Nuestra metodología está diseñada para maximizar tu aprendizaje y garantizar una experiencia formativa completa. Este programa incluye:

1. Inicio

El curso comienza en **septiembre**.

2. Duración

2000 horas distribuidas entre teoría y práctica.

3. Metodología dual

Combina **formación en el aula** con **experiencia real** en tienda.

4. Proyectos simulados

Actividades que reproducen **retos reales** del sector

5. Evaluación continua

Exámenes trimestrales para medir y reforzar **tu progreso**.

6. Prácticas en empresa



Qué vas a aprender en nuestras materias:

- Diseñar y optimizar espacios comerciales.
- Liderar y gestionar equipos de ventas.
- Crear estrategias de marketing efectivas.
- Implementar técnicas avanzadas de negociación.
- Gestionar la logística de aprovisionamiento y almacenamiento.
- Tailoring y Sastrería: Conocimientos sobre sastrería, incluyendo toma de medidas, ajustes y arreglos.
- Business Casual y Sport Casual: Asesoramiento sobre estilos de vestir en diferentes contextos.



6. La experiencia de transmitir el día a día de una empresa líder en el sector retail en España al aula

En el Campus SILBON **acercamos el mundo laboral a las aulas**, ofreciendo una formación conectada con la realidad de una **marca líder en el sector retail**. Nuestros alumnos disfrutan de:

- Vínculo directo con el sector retail
- Estudios de casos prácticos
- Networking profesional
- Clases magistrales y visitas
- Simulación de entornos empresariales

Esta experiencia no solo te prepara para ser un profesional técnico, sino también para **entender la esencia y los valores** que hacen de SILBON una marca referente en el mercado.





7. Formaciones en aula y en tienda

En el Campus SILBON combinamos el **aprendizaje en aula y la práctica en tienda** para maximizar tu desarrollo profesional, a través de una **metodología híbrida única**.

Formación en aula

- Aulas equipadas con **tecnología de última generación**.
- **Enfoque práctico** con ejercicios dinámicos, debates y simulaciones.
- Acceso a **bibliotecas físicas y virtuales**, zonas de colaboración y espacios creativos para desarrollar proyectos

Práctica en tienda CAMPUS

- **Colaboración directa con tiendas SILBON**, integrándote en su funcionamiento diario.
- **Experiencia real** en trato con clientes, gestión de inventarios y visual merchandising.
- Desarrollo de **habilidades clave** como adaptación, trabajo en equipo, liderazgo y resolución de problemas en entornos reales.

Beneficios del aprendizaje híbrido

- Combinación de teoría y práctica aplicada, aumentando tu **ventaja competitiva** en el mercado laboral.
- Inmersión en entornos reales desde el inicio, **fortaleciendo tu confianza** y experiencia profesional.





8. Campus de formación profesional y los beneficios de formarte en Campus SILBON

Estudiar en el Campus SILBON es más que aprender: es formar parte de **un entorno diseñado para inspirarte, impulsarte y conectarte** con el mundo profesional.

Instalaciones de vanguardia

Espacios creados para maximizar tu aprendizaje y productividad:

1. Aulas tecnológicas

Equipadas con herramientas digitales usadas en **ventas, marketing y retail**

2. Biblioteca multimedia

Con recursos físicos y digitales sobre **comercio, marketing y logística**

3. Zonas colaborativas

Espacios para **fomentar** el trabajo en equipo y la creatividad

4. Espacios de presentación de proyectos

Simula entornos profesionales para **exponer tus ideas** con confianza

5. Aula multizona

Flexible y adaptable a **talleres, dinámicas grupales y clases especiales**

6. Salón de actos

Escenario para **conferencias, charlas y eventos** con expertos del sector

Conexión con el sector retail

Vinculación con una empresa referente en el mercado:

1. Acceso a profesionales en activo

Aprende de quienes **trabajan día a día** en el sector retail.

2. Perspectiva empresarial

Conoce **cómo se gestionan** tiendas, campañas, logística y estrategias comerciales.

3. Formación práctica y relevante

Preparación real para los **desafíos** del sector.

Un enfoque en la marca personal

La formación está diseñada para potenciar tu **empleabilidad y proyección profesional**:

Te ayudamos a desarrollar un **perfil competitivo**, alineado con las exigencias del mercado.



9. Procesos de inscripción

En el Campus SILBON, hemos creado un proceso de matriculación **ágil, accesible y transparente** para que puedas **centrarte** en lo que realmente importa: tu formación.

Sólo 30 plazas disponibles

¡Aprovecha el 10% de descuento si eres de los 10 primeros en inscribirte!

Pasos para la matrícula

1. Registro inicial

Accede a **nuestra web** y **visita la sección del campus** para informarte sobre el programa y fechas clave.

2. Solicitud de información personalizada

Contacta con el equipo de admisiones para **resolver tus dudas** y recibir toda la información sobre **requisitos, horarios y contenidos** del ciclo.

3. Envío de documentación

Prepara los siguientes documentos:

- Documento de identidad.
- Certificados académicos previos.
- Formulario de solicitud completo.

4. Confirmación de preinscripción en nuestro ciclo

Una vez validada tu documentación, **recibirás una confirmación oficial** con todos los detalles para el inicio del programa.

5. Orientación inicial

Antes de comenzar, participarás en una **jornada de bienvenida** donde conocerás la metodología, el entorno del campus y cómo **sacar el máximo partido** a tu experiencia SILBON.

