

XESTIÓN DE VENDAS E ESPAZOS COMERCIAIS

HOR A N° ↓ ↓	P. TEÓRICA	LUNS 1	MARTES 2	MÉRCORES 3	XOVES 4
1	8:10 - 9:00		ORV	XPVE	
2	9:00 – 9:50	POMA			
3	9:50 – 10:40		MADIX	INCO	
4	10:40 – 11:10				
	11:10 – 12:00				
5	12:00 – 12:50	TEVE			
6	12:50 – 13:40	LOAL	ING	FOL	
7	13:40 – 14:30				

P. PRÁCTICA	LUNS 8	MARTES 9	MÉRCOR ES 10	XOVES 11	VENRES 12	LUNS 15	MARTES 16	MÉRCOR ES 17	XOVES 18	
8:10 - 9:00	ORV		XPVE		ING				XEFE	
9:00 – 9:50										
9:50 – 10:40		TEVE				POMA	MADIX	INCO		
10:40 – 11:10										
11:10 – 12:00	ESDEC	LOAL								
12:00 – 12:50				LOAPRO						
12:50 – 13:40								FOL		
13:40 – 14:30										

XESTIÓN DE VENDAS E ESPAZOS COMERCIAIS				
PROFESOR COORDINADOR/TITOR: IRENE BARRASA GARCÍA				
CURSO	MÓDULOS		AULA	PROFESOR
1º	ING	Inglés	A-16	Luis Castro Fernández
1º	POMA	Políticas de Marketing	A-16	C. Lina Balvís Prieto
1º	MADIX	Marketing Dixital	A-16	Ana Díaz Pérez
1º	INCO	Investigación Comercial	A-16	Silvia Casales Alonso
1º	FOL	Formación e orientación laboral	A-16	María Castro dos Santos
1º	XEFE	Xestión Económica e Financeira da empresa	A-16	Estefanía Nogueira Norat
2º	ORV	Organización de equipos de vendas	A-13	Pilar García Gutierrez
2º	XPVE	Xestión de produtos	A-13	Irene Barrasa García
2º	TEVE	Técnicas de Venda	A-13	Silvia Casales Alonso
2º	ESDEC	Escaparatismo	A-13	Noela Martínez Oseira
2º	LOAL	Loxística de almacenamento	A-13	Mercedes Ramos Fuentes
2º	LOAPRO	Loxística de aprovisionamento	A-13	Roi Durán Medraño