





COMT0411 - GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS

DURACIÓN: 610 horas

MODALIDAD: Presencial (530 horas) + Prácticas no laborales (80 horas)

OBJETIVO GENERAL:

Organizar, realizar y controlar las operaciones comerciales en contacto directo con los clientes o a través de tecnologías de información y comunicación, utilizando, en caso necesario, la lengua inglesa, coordinando al equipo comercial y supervisando las acciones de promoción, difusión y venta de productos y servicios.

PARTICIPANTES:

Prioritariamente <u>PERSONAS OCUPADAS</u> en el sector energía en el área de estaciones de servicios.

Personas trabajadoras <u>DESEMPLEADAS</u> inscritas en los servicios públicos de empleo*. (*) Consultar programa de <u>becas y ayudas.</u>

REQUISITOS DE ACCESO:

En cuanto a los criterios de selección de los participantes de esta acción formativa, al ser un <u>certificado de profesionalidad</u> tienen que cumplir unos requisitos de entrada en cuanto a titulación académica que marca el Real Decreto 1694/2011, de 18 de noviembre en el que se publica el certificado de profesionalidad. Este certificado de profesionalidad es de nivel 3 por lo que los alumnos tienen que cumplir alguno de los siguientes requisitos y que se tendrán en cuenta en los criterios de selección:

- Estar en posesión del título de Graduado en Educación Secundaria Obligatoria
- Estar en posesión de algún certificado de profesionalidad de nivel 2.
- Estar en posesión de un certificado de profesionalidad de nivel 1 de la misma familia y área profesional
- Cumplir el requisito académico de acceso a los ciclos formativos de grado medio o haber superado las correspondientes pruebas de acceso a ciclos de grado medio
- Tener superada la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años y/o de 45 años
- Tener, de acuerdo con la normativa que se establezca, los conocimientos formativos o profesionales suficientes que permitan cursar con aprovechamiento la formación.

Además de este requisito de acceso que marca el Real Decreto, también tendrán que tener habilidades básicas de comunicación lingüística que le permitan el aprendizaje y seguimiento de la formación y cumplir como colectivo de alguno de los indicados en la convocatoria.





CONTENIDOS:

- 1. MF1000_3 Organización comercial. (120 horas)
 - UF1723: Dirección y estrategias de la actividad e intermediación comercial. (60 h)
 - UF1724: Gestión económico-financiera básica de la actividad de ventas e intermediación comercial. (60 h)
- 2. MF1001_3 Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales. (90horas)
- 3. MF0239_2 Operaciones de venta. (160 horas)
 - UF0030: Organización de procesos de venta. (60h)
 - UF0031: Técnicas de venta. (70h)
 - UF0032: Venta online.(30h)
- 4. MF0503_3 Promociones en espacios comerciales. (70horas)
- 5. MF1002_2: Inglés profesional para actividades comerciales. (90horas)
- 6. MP0421: Módulo de prácticas profesionales no laborales. (80horas)