

COMERCIO Y MARKETING

(COMT0411) GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS

COMPETENCIA 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.

NIV.	Cualificación profesional de referencia	Unidades de competencia	
3	COM314_3 GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS (RD 109/2008 de 1 de febrero)	UC1000_3	Obtener y procesar la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales.
		UC1001_3	Gestionar la fuerza de ventas y coordinar el equipo de comerciales.
		UC0239_2	Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización.
		UC0503_3	Organizar y controlar las acciones promocionales en espacios comerciales.
		UC1002_2	Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales.

Correspondencia con el Catálogo Modular de Formación Profesional

H. Q	Módulos certificado	H. CP	Unidades formativas	Horas
90	MF1000_3 Organización comercial	120	UF1723: Dirección y estrategias de la actividad e intermediación comercial.	60
			UF1724: Gestión económico-financiera básica de la actividad de ventas e intermediación comercial.	60
120	MF1001_3 Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales	90		90
180	MF0239_2 Operaciones de venta	160	UF0030: Organización de procesos de venta.	60
			UF0031: Técnicas de venta.	70
			UF0032: Venta online.	30
90	MF0503_3 Promociones en espacios comerciales.	70		70
90	MF1002_2: Inglés profesional para actividades comerciales	90		90
	MP0421: Módulo de prácticas profesionales no laborales	80		
570	Duración horas totales certificado de profesionalidad	610	Duración horas módulos formativos	530

