

CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD - (COMT0411) GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS

Familia Profesional: Comercio y Marketing

Nivel: 3

Duración: 610 horas

Modalidad: Presencial

REQUISITOS DE ACCESO

- a) Estar en posesión del título de Bachiller.*
- b) Estar en posesión de un certificado de profesionalidad del mismo nivel del módulo o módulos formativos y/o del certificado de profesionalidad al que se desea acceder.*
- c) Estar en posesión de un certificado de profesionalidad de nivel 2 de la misma familia y área profesional.*
- d) Cumplir el requisito académico de acceso a los ciclos formativos de grado superior, o bien haber superado las correspondientes pruebas de acceso reguladas por las administraciones educativas.*
- e) Tener superada la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años y/o de 45 años.*
- f) Tener los conocimientos formativos o profesionales suficientes que permitan cursar con aprovechamiento la formación.*

COMPETENCIA GENERAL

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

ENTORNO PROFESIONAL

Ámbito profesional

Desarrolla su actividad profesional, en contacto directo con el cliente o a través de las tecnologías de la información y comunicación, en establecimientos o sucursales comerciales, departamentos comerciales o de venta y en empresas de marketing, contact y call center y, en general, empresas de marketing relacional o contactos transaccionales.

Sectores productivos

Sector de comercio al por mayor y al por menor, comercio integrado y asociado, agencias comerciales y en todo tipo de empresas con departamento de ventas teniendo, por tanto, un carácter marcadamente transectorial.

Relación de módulos formativos y de unidades formativas

MF1000_3: Organización comercial (120 horas)

- **UF1723: Dirección y estrategias de ventas e intermediación comercial. (60 horas)**
- **UF1724: Gestión económica básica de la actividad comercial de ventas e intermediación. (60 horas)**

MF1001_3: (Transversal) Gestión de la fuerza de ventas y equipos de comerciales. (90horas)

MF0239_2: (Transversal) Operaciones de venta. (160 horas)

- **UF0030: Organización de procesos de venta. (60 horas)**
- **UF0031: Técnicas de venta. (70 horas)**
- **UF0032: Venta online. (30 horas)**

MF0503_3: (Transversal) Promociones en espacios comerciales. (70 horas)

MF1002_2: (Transversal) Inglés profesional para actividades comerciales. (90 horas)

MP0421: Módulo de prácticas profesionales no laborales de gestión comercial de ventas (80 horas)

Salidas profesionales

- **Vendedores/as técnicos/as.**
- **Agentes comerciales.**
- **Delegados/as comerciales, en general.**
- **Representantes de comercio en general.**
- **Encargados/as de tienda.**
- **Vendedores/as no clasificados bajo otros epígrafes.**
- **Jefe de ventas.**
- **Coordinador/a de comerciales.**
- **Supervisor/a de telemarketing.**