

(COMT0411) Gestión comercial de ventas
 Familia profesional: COMERCIO Y MARKETING
 Área profesional: Compraventa

R.D. 1694/2011, de 18 de noviembre

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.

Nivel	Cualificación profesional de referencia	Unidades de competencia
3	COM314_3 GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS (R.D. 109/2008, de 1 de febrero).	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
		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
		UC1002_2 Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales

Correspondencia con el Catálogo Modular de Formación Profesional

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