



Tu EXPERIENCIA vale un TÍTULO

GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS (COMT0411)

MÓDULOS	UNIDADES FORMATIVAS	HORAS
MF1000_3 Organización comercial	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
MF1001_3 Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales		90
MF0239_2 Operaciones de venta	UF0030: Organización de procesos de venta.	60
	UF0031: Técnicas de venta.	70
	UF0032: Venta online.	30
MF0503_3 Promociones en espacios comerciales.		70
MF1002_2: Inglés profesional para actividades comerciales		90
MP0421: Módulo de prácticas profesionales no laborales		80
Duración horas totales certificado de profesionalidad		610

Objetivos

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.

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.

Salidas profesionales

- Vendedores técnicos, en general.
- Agentes comerciales.
- Delegados comerciales, en general.
- Representantes de comercio, en general.
- Encargados de tienda.
- Vendedores.
- Jefe de ventas.
- Coordinador/a de comerciales.
- Supervisor/a de telemarketing.

