

**FICHA DE CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD**

**(COMT0411) GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS (RD 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.

NIV.	Cualificación profesional de referencia	Unidades de competencia		Ocupaciones o puestos de trabajo relacionados:
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.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 2640.1047 Vendedores/as técnicos/as, en general</li> <li>• 3510.1019 Agentes comerciales</li> <li>• 3510.1028 Delegados/as comerciales, en general</li> <li>• 3510.1037 Representantes de comercio, en general</li> <li>• 5210.1034 Encargados/as de tienda</li> <li>• 5499.1013 Vendedores/as no clasificados bajo otros epígrafes</li> <li>• Jefe/a de ventas</li> <li>• Coordinador/a de comerciales</li> <li>• Supervisor/a de telemarketing.</li> </ul>
		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	<b>Duración horas totales certificado de profesionalidad</b>	610	<b>Duración horas módulos formativos</b>	530