

Denominación: (COMT0411) GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS**Familia profesional:** Comercio y Marketing**Modalidad:** Teleformación / Presencial**Área profesional:** Compraventa**Nivel de cualificación profesional:** 3**Duración:**

El Certificado de Profesionalidad tiene una duración total de 610 horas, repartidas del siguiente modo:

- ✓ 508 horas teleformación en el **Campus Virtual FO&CO**
- ✓ 22 horas presenciales
 - 6 horas de tutorías presenciales en el centro de formación
 - 16 horas de evaluación presencial en el centro de formación
- ✓ 80 horas prácticas en **centros de trabajo ***

*Módulo posible de convalidar según experiencia profesional.

TOTAL: 610 horas➤ **OBJETIVOS:**

El objetivo general a alcanzar tras el desarrollo de esta acción formativa es que los participantes sean capaces de 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.

➤ **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.
- ✓ **Ocupaciones o puestos de trabajo relacionados:**
 - 2640.1047 Vendedores/as técnicos/as.
 - 3510.1019 Agentes comerciales.
 - 3510.1028 Delegados/as comerciales, en general.
 - 3510.1037 Representantes de comercio en general.

- 5210.1034 Encargados/as de tienda.
- 5499.1013 Vendedores/as no clasificados bajo otros epígrafes.
- Jefe de ventas.
- Coordinador/a de comerciales.
- Supervisor/a de telemarketing.

➤ **ESTRUCTURA**

(COMT0411) GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS			
Módulos certificado	H. CP	Unidades formativas	Horas
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
MF1001_3: (Transversal) Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales	90		90
MF0239_2: (Transversal) Operaciones de venta	160	UF0030: Organización de procesos de venta.	60
		UF0031: Técnicas de venta.	70
		UF0032: Venta online.	30
MF0503_3: (Transversal) Promociones en espacios comerciales.	70		70
MF1002_2: (Transversal) Inglés profesional para actividades comerciales	90		90
MP0421	80	Módulo de prácticas profesionales no laborales de gestión comercial de ventas	80
Duración horas módulos formativos			610

➤ **METODOLOGÍA:**

La metodología de este curso combina la **modalidad online** con la **presencial**, poniendo a tu disposición un equipo docente que te facilitará el apoyo que necesites, así como una serie de herramientas que fomenten el contacto con tus compañeros y la participación activa del alumnado, necesaria para tu aprendizaje.

➤ METODOLOGÍA ONLINE:

La metodología del **Campus Virtual FO&CO** se basa en la utilización de procedimientos y herramientas que implican activamente al alumnado en el proceso de formación, en un entorno flexible e interactivo.

El Campus presenta un contenido multimedia e interactivo que, combina el texto con índices, mapas, tablas de contenido, esquemas, epígrafes o titulares de fácil discriminación, secuenciados pedagógicamente de manera que faciliten tu comprensión.

Los cursos incluyen:

- Actividades de aprendizaje.
- Actividades en equipo
- Controles con pruebas objetivas
- Casos prácticos
- Elementos multimedia y recursos didácticos: esquemas, fotografías, mapas conceptuales, etc.
- Videos explicativos relacionados con el contenido
- Glosario de términos.
- Resumen al final de cada Unidad
- Foros de discusión
- Salas de Chat
- Videoconferencia

Con estos elementos pretendemos que puedas profundizar en los contenidos y aprovechar al máximo tu aprendizaje.

➤ METODOLOGÍA PRESENCIAL EN EL CENTRO DE FORMACIÓN

El curso está basado también en la formación práctica, con una serie de **tutorías presenciales** a realizar en el centro de formación bajo la supervisión de un tutor.

Estas tutorías permiten al tutor evaluar las habilidades personales y sociales, así como los conocimientos vinculados a la profesionalidad del alumnado.

Al finalizar cada curso habrá una prueba de **evaluación presencial**.

Cada alumno recibirá una guía donde se detallarán los días de sesiones presenciales, tutor y centro de formación.