

Denominación: (COMV0108) ACTIVIDADES DE VENTA**Familia profesional:** Comercio y Marketing**Modalidad:** Teleformación / Presencial**Área profesional:** Compraventa**Nivel de cualificación profesional:** 2**Duración:**

El Certificado de Profesionalidad tiene una duración total de 590 horas, repartidas del siguiente modo:

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

*Módulo posible de convalidar según experiencia profesional.

TOTAL: 590 horas➤ **OBJETIVOS:**

El objetivo general a alcanzar tras el desarrollo de esta acción formativa es que los participantes sean capaces de ejecutar las actividades de venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización estableciendo relaciones con el cliente de la manera más satisfactoria, alcanzando los objetivos propuestos por la organización y estableciendo vínculos que propicien la fidelización del cliente.

➤ **ENTORNO PROFESIONAL:**

- ✓ **Ámbito profesional:** Este profesional ejercerá su actividad en cualquier sector productivo en el área de comercialización:
 - En establecimientos comerciales pequeños, medianos o grandes trabajará por cuenta ajena en las diferentes secciones comerciales.
 - En la comercialización de productos y servicios por cuenta propia y ajena fuera del establecimiento comercial.
 - En PYMES y empresas industriales en el departamento comercial.
 - En el departamento de atención al cliente/consumidor/usuario de:
 - Organismos públicos.
 - Empresas grandes y medianas industriales y comerciales.
- ✓ **Sectores productivos:** Los principales subsectores en los que puede desempeñar su actividad son: empresas industriales (departamento comercial), comercio al por mayor, comercio al por menor, comercio integrado, comercio asociado y agencias comerciales.

✓ Ocupaciones o puestos de trabajo relacionados:

- 4601.002.5 Cajero/a de comercio.
- 5330.001.0 Dependiente de comercio
- Vendedor/a.
- Promotor/a comercial.
- Operador de contac-center
- Teleoperadoras (call-center).
- Televendedor/a.
- Operador/a de venta en comercio electrónico.
- Técnico de información y atención al cliente.

➤ ESTRUCTURA

(COMV0108) ACTIVIDADES DE VENTA			
Módulos certificado	H. CP	Unidades formativas	Horas
MF0239_2: Operaciones de venta.	160	UF0030: Organización de procesos de venta.	60
		UF0031: Técnicas de venta.	70
		UF0032: Venta online.	30
MF0240_2: Operaciones auxiliares a la venta	140	UF0033: Aprovisionamiento y almacenaje en la venta	40
		UF0034: Animación y presentación del producto en el punto de venta	60
		UF0035: Operaciones de caja en la venta	40
MF0241_2: Información y Atención al cliente/consumidor/usuario	120	UF0036: Gestión de la atención al cliente/consumidor	60
		UF0037: Técnica de comunicación y atención al cliente/consumidor	60
MF1002_2: Inglés profesional para actividades comerciales	90		90
MP0009	80	Módulo de prácticas profesionales no laborales de Actividades de venta	80
Duración certificado de profesionalidad			590

➤ 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.