

COMT0411 – Gestión Comercial de Ventas (530h)



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.

¿A quien va dirigido?

Vendedores/as técnicos/as, en general; Agentes comerciales; Delegados/as comerciales, en general; Representantes de comercio, en general; Encargados/as de tienda; Vendedores/as no clasificados bajo otros epígrafes; Jefe/a de ventas; Coordinador/a de comerciales; Supervisor/a de telemarketing.

Nivel de acceso: 3

(Título de Bachillerato: certificado de profesionalidad del mismo nivel; prueba de Acceso a Ciclo Formativo de Grado Superior; certificado de profesionalidad de nivel 2 de la misma familia profesional; prueba de Acceso a la Universidad (PAU) para mayores de 25 y/o 45 años)

Módulos formativos y duración:

MÓDULOS	DURACIÓN TOTAL	HORAS TELEFORMACIÓN	HORAS PRESENCIALES	HORAS DE EXAMEN
MF0239_2 Operaciones de Venta	160h.	155h.	0h.	5h.
MF1000_3 Organización Comercial	120h.	116h.	0h.	4h.
MF1001_3 Gest. de la Fuerza de Ventas y Equipos de Comerciales	90h.	88h.	0h.	2h.
MF0503_3 Promociones en espacios	70h.	68h.	0h.	2h.
MF1002_2 Inglés profesional para actividades comerciales	90h.	81h.	6h.	3h.