

## CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS

*Curso subvencionado por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social, perteneciente al programa específico de ámbito estatal para la mejora de la empleabilidad, la cualificación y la inserción profesional de jóvenes menores de treinta años. Resolución de 21 de agosto de 2015, del SEPE.*

### DATOS DE LA ACCIÓN FORMATIVA

**ACCIÓN Nº:** 4

**DENOMINACIÓN:** COMT0411 - GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS

**MODALIDAD:** Teleformación.

El certificado de profesionalidad se imparte en modalidad de teleformación, además se realizarán una serie de sesiones presenciales (tutorías y exámenes) y prácticas profesionales no laborales.

**DURACIÓN:** 610 horas.

HORAS TELEFORMACIÓN	HORAS PRESENCIALES	HORAS PRÁCTICAS	TOTAL HORAS
508	22	80	610

**LUGAR DE IMPARTICIÓN DE LAS SESIONES PRESENCIALES:** Navarra y Asturias.

**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.

### QUÉ TITULACIÓN SE OBTIENE

Superada la acción formativa, recibirá una acreditación de haber superado con evaluación positiva todos los módulos que componen del certificado de profesionalidad.

Con esta documentación podrá solicitar su titulación oficial de **Certificado de Profesionalidad** expedido por **Servicio Público de Empleo Estatal**.



## REQUISITOS DE ACCESO

---

Para poder acceder debe SER MENOR DE 30 AÑOS y cumplir alguno de los siguientes requisitos:

- Estar en posesión del título de Bachiller.
- Estar en posesión de un certificado de profesionalidad de nivel 3.
- Estar en posesión de un certificado de profesionalidad de nivel 2 de la misma familia y área profesional
- Cumplir el requisito académico de acceso a los ciclos formativos de grado superior, o bien haber superado las correspondientes pruebas de acceso reguladas por las administraciones educativas.
- Tener superada la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años
- Tener los conocimientos formativos o profesionales suficientes que permitan cursar con aprovechamiento la formación.

## MÓDULOS FORMATIVOS

---

- MF1000\_3 Organización comercial
  - UF1723: Dirección y estrategias de la actividad e intermediación comercial.
  - UF1724: Gestión económico-financiera básica de la actividad de ventas e intermediación comercial.
- MF1001\_3 Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales
- MF0239\_2 Operaciones de venta
  - UF0030: Organización de procesos de venta.
  - UF0031: Técnicas de venta.
  - UF0032: Venta online.
- MF0503\_3 Promociones en espacios comerciales.
- MF1002\_2: Inglés profesional para actividades comerciales
- MP0421: Módulo de prácticas profesionales no laborales

## MÁS INFORMACIÓN

---

Si eres menor de 30 años, cumples con los requisitos y quieres inscribirte en el curso, ponte en contacto con nosotros:



**91 391 86 17**



**[cursosubvencionados@fococonsultores.es](mailto:cursosubvencionados@fococonsultores.es)**