

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"> • 2640.1047 Vendedores/as técnicos/as, en general • 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/a de ventas • Coordinador/a de comerciales • Supervisor/a de telemarketing.
		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	Duración horas totales certificado de profesionalidad	610	Duración horas módulos formativos	530

CRITERIOS DE ACCESO		PRESCRIPCIONES DE LOS FORMADORES		
		Acreditación requerida	Experiencia profesional requerida	
			Con acreditación	Sin acreditación
MF1000_3	Serán los establecidos en el artículo 4 del Real Decreto que regula el certificado de profesionalidad de la familia profesional al que acompaña este anexo.	<ul style="list-style-type: none"> Licenciado, ingeniero, arquitecto o el título de grado correspondiente u otros títulos equivalentes relacionados con este campo profesional. Diplomado, ingeniero técnico o arquitecto técnico o el título de grado correspondiente u otros títulos equivalentes. 	1 año	Imprescindible acreditación
MF1001_3		<ul style="list-style-type: none"> Licenciado, ingeniero, arquitecto o el título de grado correspondiente u otros títulos equivalentes relacionados con este campo profesional. Diplomado, ingeniero técnico o arquitecto técnico o el título de grado correspondiente u otros títulos equivalentes. 	1 año	Imprescindible acreditación
MF0239_2		<ul style="list-style-type: none"> Licenciado, Ingeniero, Arquitecto o el título de Grado correspondiente u otros títulos equivalentes relacionados con este campo profesional. Diplomado, Ingeniero Técnico, Arquitecto Técnico o el título de Grado correspondiente u otros títulos equivalentes. Técnico Superior de la familia profesional de Comercio y Marketing o título equivalente de la familia profesional de Comercio y Marketing. Certificados de profesionalidad de nivel 3 del área de Compraventa de la familia profesional de Comercio y marketing. 	1 año	4 años
MF0503_3		<ul style="list-style-type: none"> Licenciado, ingeniero, arquitecto o el título de grado correspondiente u otros títulos equivalentes relacionados con este campo profesional. Diplomado, ingeniero técnico o arquitecto técnico o el título de grado correspondiente u otros títulos equivalentes. 	1 año	Imprescindible acreditación
MF1002_2		<ul style="list-style-type: none"> Licenciado en Filología, Traducción e Interpretación de la lengua inglesa o título de grado equivalente. Cualquier otra titulación superior con la siguiente formación complementaria: <ul style="list-style-type: none"> Haber superado un ciclo de los estudios conducentes a la obtención de la Licenciatura en Filología, Traducción e Interpretación en lengua inglesa o titulación equivalente. Certificado o diploma de acreditación oficial de la competencia lingüística de inglés como el Certificado de Nivel Avanzado de las Escuelas Oficiales de Idiomas u otros equivalentes o superiores reconocidos. Titulación universitaria cursada en un país de habla inglesa, en su caso, con la correspondiente homologación. 	1 año	Imprescindible acreditación

Espacio Formativo	Superficie m ² 15 Alumnos	Superficie m ² 25 Alumnos
Aula técnica de gestión e idiomas	45	60

Certificado de profesionalidad que deroga
<ul style="list-style-type: none"> Vendedor técnico (RD 1994/1995 de 7 de diciembre) Agente comercial (RD 330/1999 de 26 de febrero)