



## GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS (RD 1694/2011)

| FAMILIA PROFESIONAL : Comercio y Marketing |           |           |                              |
|--|-----------|-----------|------------------------------|
| NIVEL                                      | 3         | CÓDIGO    | <a href="#">COMT0311</a>     |
| DURACIÓN DE LA FORMACIÓN ASOCIADA:         | 610 horas | NORMATIVA | <a href="#">RD 1694/2011</a> |

| UNIDADES DE COMPETENCIA |   | MÓDULOS FORMATIVOS |   |       |   |
|-------------------------|---|--------------------|---|-------|---|
| Código                  | Denominación  | Código             | Denominación  | Horas | Unidades Formativas   |
| UC1000_3                | Obtener y procesar la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales | MF1000_3           | Organización comercial  | 120   | -UF1723: Dirección y estrategias de ventas e intermediación comercial. (60 horas)<br>-UF1724: Gestión económica básica de la actividad comercial de ventas e intermediación. (60 horas) |
| UC1001_3                | Gestionar la fuerza de ventas y coordinar al equipo de comerciales                                      | MF1001_3           | (Transversal) Gestión de la fuerza de ventas y equipos de comerciales         | 90    |   |
| UC0239_2                | Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización     | MF0239_2           | (Transversal) Operaciones de venta  | 160   | -UF0030: Organización de procesos de venta. (60 horas)<br>-UF0031: Técnicas de venta. (70 horas)<br>-UF0032: Venta online. (30 horas)   |
| UC0503_3                | Organizar y controlar las acciones promocionales en espacios comerciales                                | MF0503_3           | (Transversal) Promociones en espacios comerciales                             | 70    |   |
| UC1002_2                | Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales                 | MF1002_2           | (Transversal) Inglés profesional para actividades comerciales                 | 90    |   |
|                         |   | MP0421             | Módulo de prácticas profesionales no laborales de gestión comercial de ventas | 80    |   |

| Correspondencia con títulos de Formación Profesional / Normativa  | Requisitos necesarios para el ejercicio profesional | Certificado de Profesionalidad derogado   |
|---|---|---|
| <b>Técnico superior en Gestión de ventas y espacios comerciales</b> <ul style="list-style-type: none"> <li><a href="#">Real Decreto 1573/2011, de 17 de enero</a></li> <li>Currículo: <a href="#">Orden ECD/320/2012, de 15 de febrero</a></li> </ul> |   | <ul style="list-style-type: none"> <li><b>Vendedor Técnico</b> COMV30<br/><a href="#">RD 1994/95</a></li> <li><b>Agente Comercial</b> COMV20<br/><a href="#">RD 330/99</a></li> </ul> |