



GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS (COMT0411)

Adaptado a RD 1694/2011, de 18 de noviembre

OCUPACIONES O PUESTOS DE TRABAJO RELACIONADOS

Delegados/as comerciales, en general	35101028
Vendedores/as no clasificados bajo otros epígrafes	54991013
Vendedores técnicos, en general	26401047
Agentes comerciales	35101019
Representantes de comercio en general	35101037
Encargados/as de tienda	52101034

CONTENIDO

Módulo Formativo 1000_3: ORGANIZACIÓN COMERCIAL

Unidad de Competencia 1000_3 Obtener y procesar la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales

- Unidad Formativa 1723: Dirección y estrategias de la actividad e intermediación comercial
 1. Marco económico del comercio y la intermediación comercial.
 2. Oportunidades y puesta en marcha de la actividad de ventas e intermediación.
 3. Marco jurídico y contratación en el comercio e intermediación comercial.
 4. Dirección comercial y logística comercial.
- Unidad Formativa 1724: Gestión económico-financiera básica de la actividad de ventas e intermediación comercial
 1. Presupuestos y contabilidad básica de la actividad comercial.
 2. Financiación básica y viabilidad económica de la actividad comercial.
 3. Gestión administrativa y documental de la actividad comercial.
 4. Gestión contable, fiscal y laboral básica en la actividad comercial.

Módulo Formativo 1001_3: GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS Y EQUIPOS COMERCIALES

Unidad de Competencia 1001_3: Gestionar la fuerza de ventas y coordinar el equipo de comerciales

1. Determinación de la fuerza de ventas.
2. Reclutamiento y retribución de vendedores.
3. Liderazgo del equipo de ventas.
4. Organización y control del equipo comercial.
5. Formación y habilidades del equipo de ventas.
6. La resolución de conflictos en el equipo comercial.

Módulo Formativo 0239_2: OPERACIONES DE VENTA

Unidad de Competencia 0239_2: Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización

- Unidad Formativa 0030: Organización de procesos de venta
 1. Organización del entorno comercial.
 2. Gestión de la venta profesional.
 3. Documentación propia de la venta de productos y servicios.
 4. Cálculo y aplicaciones propias de la venta.
- Unidad Formativa 0031: Técnicas de venta
 1. Procesos de venta.
 2. Aplicación de técnicas de venta.
 3. Seguimiento y fidelización del cliente.
 4. Resolución de conflictos y reclamaciones propios de la venta.
- Unidad Formativa 0032: Venta online
 1. Caja y terminal punto de venta.
 2. Diseño comercial de páginas web.

Módulo Formativo 0503_3: PROMOCIONES EN ESPACIOS COMERCIALES

Unidad de Competencia 0503_3: Organizar y controlar las acciones promocionales en espacios comerciales

1. Operativa y documentación de movimiento y reparto de proximidad.
2. Conducción de transpalés y carretillas de mano.
3. Mantenimiento de primer nivel de transpalés y carretilla de mano.
4. Seguridad y prevención de accidentes y riesgos laborales en la manipulación de equipos de trabajo móviles.

Módulo Formativo 1002_2: INGLÉS PROFESIONAL PARA ACTIVIDADES COMERCIALES

Unidad de Competencia 1002_2: Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales

1. Atención al cliente/consumidor en inglés.
2. Aplicación de técnicas de venta en inglés.
3. Comunicación comercial escrita en inglés.