

COMT0411 GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS

Adaptado a RD 1694/2011, de 18 de noviembre

OCUPACIONES O PUESTOS DE TRABAJO RELACIONADOS

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

CONTENIDO

UC1000_3 Obtener y procesar la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales

- MF1000_3: **ORGANIZACIÓN COMERCIAL.**

- UF1723: *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.

- UF1724: *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.

UC1001_3: Gestionar la fuerza de ventas y coordinar el equipo de comerciales

- MF1001_3: **GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS Y EQUIPOS 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.

UC0239_2: Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización.

- MF0239_2: **OPERACIONES DE VENTA.**

- UF0030: *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.

PROGRAMA DE MATERIAS A IMPARTIR

- UF0031: **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.

- UF0032: **Venta online.**

1. Caja y terminal punto de venta.
2. Diseño comercial de páginas web.

UC0503_3: Organizar y controlar las acciones promocionales en espacios comerciales

- MF0503_3: **PROMOCIONES 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.

UC1002_2: Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales.

- MF1002_2: **INGLÉS PROFESIONAL PARA ACTIVIDADES COMERCIALES.**

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