

CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD - (COMV0108) ACTIVIDADES DE VENTA.

Familia Profesional: Comercio y Marketing

Nivel: 2

Duración: 590 horas.

Modalidad: Presencial.

1

REQUISITOS DE ACCESO

- a) *Estar en posesión del título de Graduado en Educación Secundaria Obligatoria.*
- b) *Estar en posesión de un certificado de profesionalidad del mismo nivel del módulo o módulos formativos y/o del certificado de profesionalidad al que desea acceder.*
- c) *Estar en posesión de un certificado de profesionalidad de nivel 1 de la misma familia y área profesional.*
- d) *Cumplir el requisito académico de acceso a los ciclos formativos de grado medio, o bien haber superado las correspondientes pruebas de acceso reguladas por las administraciones educativas.*
- e) *Tener las competencias clave necesarias, para cursar con aprovechamiento la formación correspondiente al certificado de profesionalidad.*

COMPETENCIA GENERAL

Ejecutar las actividades de venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización estableciendo relaciones con el cliente de la manera más satisfactoria, alcanzando los objetivos propuestos por la organización y estableciendo vínculos que propicien la fidelización del cliente.

ENTORNO PROFESIONAL

Ámbito profesional

Este profesional ejercerá su actividad en cualquier sector productivo en el área de comercialización:

- *En establecimientos comerciales pequeños, medianos o grandes trabajará por cuenta ajena en las diferentes secciones comerciales.*
- *En la comercialización de productos y servicios por cuenta propia y ajena fuera del establecimiento comercial.*
- *En PYMES y empresas industriales en el departamento comercial.*
- *En el departamento de atención al cliente/consumidor/usuario de:*
 - ✓ *Organismos públicos.*
 - ✓ *Empresas grandes y medianas industriales y comerciales.*

Sectores productivos

Los principales subsectores en los que puede desempeñar su actividad son: empresas industriales (departamento comercial), comercio al por mayor, comercio al por menor, comercio integrado, comercio asociado y agencias comerciales.

Relación de módulos formativos y de unidades formativas

MF0239_2: Operaciones de venta. (160 horas)

- *UF0030: Organización de procesos de venta. (60 horas)*
- *UF0031: Técnicas de venta. (70 horas)*
- *UF0032: Venta online. (30 horas)*

MF0240_2: Operaciones auxiliares a la venta. (140 horas)

- *UF0033: Aprovisionamiento y almacenaje en la venta. (40 horas)*
- *UF0034: Animación y presentación del producto en el punto de venta. (60 horas)*
- *UF0035: Operaciones de caja en la venta. (40 horas)*

MF0241_2: Información y atención al cliente/consumidor/usuario. (120 horas)

- *UF0036: Gestión de la atención al cliente / consumidor. (60 horas)*
- *UF0037: Técnicas de información y atención al cliente / consumidor. (60 horas)*

MF1002_2: Inglés profesional para actividades comerciales. (90 horas)

MP0009: Módulo de prácticas profesionales no laborales de Actividades de venta. (80 horas)

2

Salidas profesionales

- *Cajero/a de comercio.*
- *Dependiente de comercio.*
- *Vendedor/a.*
- *Promotor/a comercial.*
- *Operador de contac-center Teleoperadoras (call-center).*
- *Televendedor/a.*
- *Operador/a de venta en comercio electrónico.*
- *Técnico de información y atención al cliente.*