

FONDO SOCIAL EUROPEO PLUS (FSE+) 2021-2027- PROGRAMA DE EMPLEO, EDUCACIÓN, FORMACIÓN Y ECONOMÍA SOCIAL (ÉFESO)

DESCRIPCIÓN DEL ITINERARIO FORMATIVO
DENOMINACIÓN DE LA ESPECIALIDAD
Gestión comercial de ventas
FAMILIA PROFESIONAL
Comercio y marketing
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.
ÁMBITO PROFESIONAL
Desarrolla su actividad profesional, en contacto directo con el cliente o a través de las tecnologías de la información y comunicación, en establecimientos o sucursales comerciales, departamentos comerciales o de venta y en empresas de marketing, contact y call center y, en general, empresas de marketing relacional o contactos transaccionales.
OCUPACIONES O PUESTOS DE TRABAJO
<ul style="list-style-type: none"> Vendedores/as técnicos/as. Agentes comerciales. Delegados/as comerciales, en general. Representantes de comercio en general. Encargados/as de tienda. Vendedores/as no clasificados bajo otros epígrafes. Jefe de ventas. Coordinador/a de comerciales. Supervisor/a de telemarketing
DURACIÓN TOTAL EN HORAS
663 horas
RELACIÓN DE MÓDULOS FORMATIVOS
<ul style="list-style-type: none"> MF1000_3: Organización comercial (120 horas) MF1001_3: (Transversal) Gestión de la fuerza de ventas y equipos de comerciales. (90horas) MF0239_2: (Transversal) Operaciones de venta. (160 horas) MF0503_3: (Transversal) Promociones en espacios comerciales. (70 horas) MF1002_2: (Transversal) Inglés profesional para actividades comerciales. (90 horas) MP0421: Módulo de prácticas profesionales no laborales de gestión comercial de ventas (80 horas) FORMACIÓN TRANSVERSAL (9 horas). FORMACIÓN COMPLEMENTARIA (34 horas). TUTORÍAS (10 horas).
UNIDADES DE COMPETENCIA
<ul style="list-style-type: none"> UC1000_3: Obtener y procesar la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales. UC1001_3: Gestionar la fuerza de ventas y coordinar al 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.
REAL DECRETO DE REFERENCIA
RD 1694/2011, de 18 de noviembre
NIVEL DE CUALIFICACIÓN 3. TITULACIÓN DE REFERENCIA
Nivel 3: Se requiere el título de Técnico o Técnico Superior, de Bachiller o equivalente, un certificado profesional nivel 3, o un certificado profesional de nivel 2 de la misma familia profesional.