

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

<b>DESCRIPCIÓN DEL ITINERARIO FORMATIVO</b>
<b>DENOMINACIÓN DE LA ESPECIALIDAD</b>
Gestión comercial de ventas
<b>FAMILIA PROFESIONAL</b>
Comercio y marketing
<b>COMPETENCIA GENERAL</b>
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.
<b>AMBITO PROFESIONAL</b>
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.
<b>OCCUPACIONES O PUESTOS DE TRABAJO</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vendedores/as técnicos/as.</li> <li>• Agentes comerciales.</li> <li>• Delegados/as comerciales, en general.</li> <li>• Representantes de comercio en general.</li> <li>• Encargados/as de tienda.</li> <li>• Vendedores/as no clasificados bajo otros epígrafes.</li> <li>• Jefe de ventas.</li> <li>• Coordinador/a de comerciales.</li> <li>• Supervisor/a de telemarketing</li> </ul>
<b>DURACIÓN TOTAL EN HORAS</b>
663 horas
<b>RELACIÓN DE MÓDULOS FORMATIVOS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• MF1000_3: Organización comercial (120 horas)</li> <li>• MF1001_3: (Transversal) Gestión de la fuerza de ventas y equipos de comerciales. (90horas)</li> <li>• MF0239_2: (Transversal) Operaciones de venta. (160 horas)</li> <li>• MF0503_3: (Transversal) Promociones en espacios comerciales. (70 horas)</li> <li>• MF1002_2: (Transversal) Inglés profesional para actividades comerciales. (90 horas)</li> <li>• MP0421: Módulo de prácticas profesionales no laborales de gestión comercial de ventas (80 horas)</li> <li>• FORMACIÓN TRANSVERSAL (9 horas).</li> <li>• FORMACIÓN COMPLEMENTARIA (34 horas).</li> <li>• TUTORÍAS (10 horas).</li> </ul>
<b>UNIDADES DE COMPETENCIA</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• UC1000_3: Obtener y procesar la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales.</li> <li>• UC1001_3: Gestionar la fuerza de ventas y coordinar al equipo de comerciales.</li> <li>• UC0239_2: Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización.</li> <li>• UC0503_3: Organizar y controlar las acciones promocionales en espacios comerciales.</li> <li>• UC1002_2: Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales.</li> </ul>
<b>REAL DECRETO DE REFERENCIA</b>
RD 1694/2011, de 18 de noviembre
<b>NIVEL DE CUALIFICACIÓN 3. TITULACIÓN DE REFERENCIA</b>
<b>Nivel 3:</b> 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.