

**FICHA DE CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD**

**(COMT0411) GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS (RD 1694/2011, de 18 de noviembre)**

**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.

Nivel	Cualificación profesional de referencia	Unidades de competencia		Ocupaciones o puestos de trabajo relacionados
3	COM314_3 GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS (RD 109/2008 de 1 de febrero)	UC1000_3	Obtener y procesar la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 2640.1047 Vendedores/as técnicos/as, en general</li> <li>- 3510.1019 Agentes comerciales</li> <li>- 3510.1028 Delegados/as comerciales, en general</li> <li>- 3510.1037 Representantes de comercio, en general</li> <li>- 5210.1034 Encargados/as de tienda</li> <li>- 5499.1013 Vendedores/as no clasificados bajo otros epígrafes</li> <li>- Jefe/a de ventas</li> <li>- Coordinador/a de comerciales</li> <li>- Supervisor/a de telemarketing.</li> </ul>
		UC1001_3	Gestionar la fuerza de ventas y coordinar el 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.	

**CORRESPONDENCIA CON EL CATÁLOGO MODULAR DE FORMACIÓN PROFESIONAL**

CORRESPONDENCIA CON EL CATÁLOGO MODULAR DE FORMACIÓN PROFESIONAL					Duraciones
Código	Módulos formativos	Horas	Código	Unidades formativas	Horas
MF1000_3	Organización comercial	120	UF1723	Dirección y estrategias de la actividad e intermediación comercial	60
			UF1724	Gestión económico-financiera básica de la actividad de ventas e intermediación comercial	60
MF1001_3	Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales	90			90
MF0239_2	Operaciones de venta	160	UF0030	Organización de procesos de venta	60
			UF0031	Técnicas de venta	70
			UF0032	Venta online	30
MF0503_3	Promociones comerciales	70			70
MF1002_2	Inglés profesional para actividades comerciales	90			90
MP0421	Módulo de prácticas profesionales no laborales	80			80
Duración total del certificado de profesionalidad					610

CRITERIOS DE ACCESO Y CONDICIONES			PRESCRIPCIONES DE LOS FORMADORES O FORMADORAS				
			Acreditación requerida		Experiencia profesional requerida		
					Con Acreditación	Sin Acreditación	
MF1000_3	Deberá cumplir alguno de los requisitos siguientes: – Estar en posesión del título de Bachiller. – Estar en posesión de algún certificado de profesionalidad de nivel 3. – Estar en posesión de un certificado de profesionalidad de nivel 2 de la misma familia y área profesional. – Cumplir el requisito académico de acceso a los ciclos formativos de grado superior o haber superado las correspondientes pruebas de acceso a ciclos de grado superior. – Tener superada la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años y/o de 45 años. – Tener, de acuerdo con la normativa que se establezca, los conocimientos formativos o profesionales suficientes que permitan cursar con aprovechamiento la formación.	UF1723		<ul style="list-style-type: none"> <li>Licenciado, ingeniero, arquitecto o el título de grado correspondiente u otros títulos equivalentes.</li> <li>Diplomado, ingeniero técnico o arquitecto técnico o el título de grado correspondiente u otros títulos equivalentes.</li> </ul>	2 años	Imprescindible acreditación	
		UF1724					
MF1001_3					<ul style="list-style-type: none"> <li>Licenciado, Ingeniero, Arquitecto o el título de grado correspondiente u otros títulos equivalentes.</li> <li>Diplomado, Ingeniero Técnico o Arquitecto Técnico o el título de grado correspondiente u otros títulos equivalentes.</li> </ul>	2 años	Imprescindible acreditación
MF0239_2			UF0030		<ul style="list-style-type: none"> <li>Licenciado, Ingeniero, Arquitecto o el título de Grado correspondiente u otros títulos equivalentes relacionados con este campo profesional.</li> <li>Diplomado, Ingeniero Técnico, Arquitecto Técnico o el título de Grado correspondiente u otros títulos equivalentes.</li> </ul>	2 años	4 años
			UF0031		<ul style="list-style-type: none"> <li>Técnico superior en Gestión comercial y marketing o título equivalente de la familia profesional de Comercio y Marketing.</li> <li>Certificado de profesionalidad de nivel 3 del área de compraventa o Marketing y relaciones públicas de la familia Profesional de Comercio y Marketing.</li> </ul>		
		UF0032					
MF0503_3				<ul style="list-style-type: none"> <li>Licenciado, ingeniero, arquitecto o el título de grado correspondiente u otros títulos equivalentes.</li> <li>Diplomado, ingeniero técnico o arquitecto técnico o el título de grado correspondiente u otros títulos equivalentes.</li> </ul>	2 años	Imprescindible acreditación	
MF1002_2				<ul style="list-style-type: none"> <li>Licenciado en Filología, Traducción e Interpretación de la lengua inglesa o título de grado equivalente.</li> <li>Cualquier otra titulación superior con la siguiente formación complementaria:               <ul style="list-style-type: none"> <li>Haber superado un ciclo de los estudios conducentes a la obtención de la Licenciatura en Filología, Traducción e Interpretación en lengua inglesa o titulación equivalente.</li> <li>Certificado o diploma de acreditación oficial de la competencia lingüística de inglés como el Certificado de Nivel Avanzado de las Escuelas Oficiales de Idiomas u otros equivalentes o superiores reconocidos.</li> </ul> </li> <li>Titulación universitaria cursada en un país de habla inglesa, en su caso, con la correspondiente homologación.</li> </ul>	1 año	Imprescindible acreditación	
			Competencia docente de acuerdo con la regulación que se establezca				

ESPACIO FORMATIVO	Superficie m2 15 alumnos	Superficie m2 25 alumnos
Aula técnica de gestión e idiomas	45	60

<b>CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD QUE DEROGA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Vendedor técnico (RD 1994/1995 de 7 de diciembre)</li> <li>Agente comercial (RD 330/1999 de 17 de marzo)</li> </ul>
<b>CERTIFICADOS DE PROFESIONALIDAD EQUIVALENTES</b>	“Vendedor técnico” y “Gestión comercial de ventas” “Agente comercial” y “Gestión comercial de ventas”