

**GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA (RD 614/2013)**

FAMILIA PROFESIONAL : Comercio y Marketing					
NIVEL	3	CÓDIGO	COMT0111		
DURACIÓN DE LA FORMACIÓN ASOCIADA:	580 horas	NORMATIVA	RD 614/2013		
UNIDADES DE COMPETENCIA		MÓDULOS FORMATIVOS			
Código	Denominación	Código	Denominación	Horas	Unidades Formativas
UC0810_3	Captar y concertar el encargo de intermediación inmobiliaria	MF0810_3	Captación y prospección inmobiliaria	110	- UF1921: Técnicas de captación e intermediación inmobiliaria (80h) -UF1922: Valoración de inmuebles y alquileres(30h)
UC0811_2	Realizar la venta y difusión de productos inmobiliarios a través de distintos canales de comercialización	MF0811_2	Comercialización inmobiliaria	130	-UF1923: Marketing y promoción inmobiliaria (40h) -UF1924: Venta personal inmobiliaria (60 horas) -UF0032: (Transversal): Venta "on line" (30 horas)
UC1701_3	Asistir en la mediación y tramitación legal, fiscal y financiera de operaciones inmobiliarias	MF1701_3	Asesoramiento inmobiliario	120	- UF1925: Gestión documental y legal de la intermediación inmobiliaria (50 horas) - UF1926: Financiación de operaciones inmobiliarias (40 horas) -UF1927: Fiscalidad en las operaciones inmobiliarias (30 horas)
UC1001_3	Gestionar la fuerza de ventas y coordinar el equipo de comerciales	MF1001_3	(Transversal) Gestión de la fuerza de ventas y equipos de comerciales	90	
UC1002_2	Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente en actividades comerciales	MF1002_2	(Transversal) Inglés profesional para actividades comerciales	90	
		MP0499	Módulo de prácticas no laborales de Gestión de marketing y comunicación	80	
Correspondencia con títulos de Formación Profesional / Normativa		Requisitos necesarios para el ejercicio profesional		Certificado de Profesionalidad derogado	
Técnico en Actividades Comerciales					
<ul style="list-style-type: none"> Real Decreto 1688/2011, de 18 de noviembre 		Vinculación con capacitaciones profesionales			