Castilla-La Mancha
Consejería de Economía, Empresas y Empleo

GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS (RD 1694/2011)

FAMILIA PROFESIONAL : Comercio y Marketing			
NIVEL	**3**	**CÓDIGO**	COMT0311
DURACIÓN DE LA FORMACIÓN ASOCIADA:	**610 horas**	**NORMATIVA**	**RD 1694/2011**

UNIDADES DE COMPETENCIA		*MÓDULOS FORMATIVOS*			
Código	**Denominación**	**Código**	**Denominación**	**Horas**	**Unidades Formativas**
UC1000_3	Obtener y procesar la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales	**MF1000_3**	Organización comercial	*120*	*-UF1723: Dirección y estrategias de ventas e intermediación comercial. (60 horas)* *-UF1724: Gestión económica básica de la actividad comercial de ventas e intermediación. (60 horas)*
UC1001_3	Gestionar la fuerza de ventas y coordinar al equipo de comerciales	**MF1001_3**	(Transversal) Gestión de la fuerza de ventas y equipos de comerciales	*90*	
UC0239_2	Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización	**MF0239_2**	(Transversal) Operaciones de venta	*160*	*-UF0030: Organización de procesos de venta. (60 horas)* *-UF0031: Técnicas de venta. (70 horas)* *-UF0032: Venta online. (30 horas)*
UC0503_3	Organizar y controlar las acciones promocionales en espacios comerciales	**MF0503_3**	(Transversal) Promociones en espacios comerciales	*70*	
UC1002_2	Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales	**MF1002_2**	(Transversal) Inglés profesional para actividades comerciales	*90*	
		MP0421	Módulo de prácticas profesionales no laborales de gestión comercial de ventas	*80*	

Correspondencia con títulos de Formación Profesional / Normativa	*Requisitos necesarios para el ejercicio profesional*	*Certificado de Profesionalidad derogado*
Técnico superior en Gestión de ventas y espacios comerciales • Real Decreto 1573/2011, de 17 de enero • Currículo: Orden ECD/320/2012, de 15 de febrero		• **Vendedor Técnico** COMV30 RD 1994/95 • **Agente Comercial** COMV20 RD 330/99