



INFORMACIÓN GENERAL	
Denominación:	COMT0411 - GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS
Programa:	FORMACIÓN PROFESIONAL PARA EL EMPLEO 2021
Resumen de contenidos:	<p>RESUMEN Y OBJETIVOS:</p> <p>*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.</p> <p>* OBJETIVOS:</p> <ul style="list-style-type: none">. Dotar al alumnado de los conocimientos, técnicas y habilidades necesarias para realizar y controlar la gestión comercial de ventas.. Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales: Dotar al alumnado de los conocimientos, técnicas y habilidades necesarias para llevar a cabo una gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales.. Operaciones de venta: Dotar al alumnado de los conocimientos, técnicas y habilidades necesarias para realizar y controlar las operaciones de venta.. Promociones en espacios comerciales: Dotar al alumnado de los conocimientos, técnicas y habilidades necesarias para gestionar las promociones en espacios comerciales.. Inglés profesional para actividades comerciales: Dotar al alumnado de los conocimientos, técnicas y habilidades necesarias para comunicarse en inglés con nivel de usuario competente, en las relaciones y actividades relacionadas con el comercio. <p>PROGRAMA:</p> <p>Relación de módulos formativos y de unidades formativas:</p> <p>MF1000_3: Organización comercial (120 horas)</p> <ul style="list-style-type: none">● 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) <p>MF1001_3: (Transversal) Gestión de la fuerza de ventas y equipos de comerciales. (90horas)</p> <p>MF0239_2: (Transversal) Operaciones de venta. (160 horas)</p> <ul style="list-style-type: none">● UF0030: Organización de procesos de venta. (60 horas)● UF0031: Técnicas de venta. (70 horas)● UF0032: Venta online. (30 horas) <p>MF0503_3: (Transversal) Promociones en espacios comerciales. (70 horas)</p> <p>MF1002_2: (Transversal) Inglés profesional para actividades comerciales. (90 horas)</p> <p>MP0421: Módulo de prácticas profesionales no laborales de gestión comercial de ventas (80 horas)</p>
Duración:	610 Horas. Fecha: 24/10/2022 - 30/03/2023
Modalidad:	Presencial Horario: Tarde
Lugar:	IFEF - Centro de Formación Bóvedas de Santa Elena. C/ Sta.Elena, s/n. 11006 Cádiz
Destinatarios:	Personas trabajadoras desempleadas que requieran de recualificación profesional
Nº alumnos:	15
Más información:	formacion.fomento@ifef.cadiz.es