



Guía didáctica

COMT0411. Gestión comercial de ventas

INTRODUCCIÓN

El **objetivo general** de este curso es el de 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.

Para lograr el objetivo, se capacitará al alumno en la adquisición de habilidades profesionales necesarias para obtener y procesar la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales, gestionar la fuerza de ventas y coordinar al equipo de comerciales, realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización, organizar y controlar las acciones promocionales en espacios comerciales, comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales.

Este curso se ajusta al itinerario formativo del Certificado de Profesionalidad **COMT0411 . Gestión comercial de ventas** certificando el haber superado las distintas **Unidades de Competencia en él incluidas**:

- UC1000_3: Obtener y procesar la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales.
- UC1001_3: Gestionar la fuerza de ventas y coordinar al equipo de comerciales.
- 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.

CONTENIDO FORMATIVO

COMT0411	Gestión comercial de ventas	530 horas
MF1000	Organización comercial	120
U1723	Dirección y estrategias de la actividad e intermediación comercial	60
UA1	Marco económico del comercio y la intermediación comercial	12
UA2	Oportunidades y puesta en marcha de la actividad de ventas e intermediación	12
UA3	Marco jurídico y contratación en el comercio e intermediación comercial	20
UA4	Dirección comercial y logística comercial	16
UF1724	Gestión económico-financiera básica de la actividad de ventas e intermediación comercial	60
UA1	Presupuestos y contabilidad básica de la actividad comercial	20
UA2	Financiación básica y viabilidad económica de la actividad comercial	12
UA3	Gestión administrativa y documental de la actividad comercial	16
UA4	Gestión contable, fiscal y laboral básica en al actividad comercial	12
MF1001	Gestión de la fuerza de ventas y equipos de comerciales	90
UA1	Determinación de la fuerza de ventas	14
UA2	Reclutamiento y retribución de vendedores	14
UA3	Liderazgo del equipo de ventas	16
UA4	Organización y control del equipo comercial	20
UA5	Formación y habilidades del equipo de ventas	14
UA6	La resolución de conflictos en el equipo comercial	12
MF0239	Operaciones de venta	160
UF0030	Organización de procesos de venta	60
UA1	Organización del entorno comercial	18
UA2	Gestión de la venta profesional	7
UA3	Documentación propia de la venta de productos y servicios	10

COMT0411	Gestión comercial de ventas	530 horas
UA4	Cálculo y aplicaciones propias de la venta	25
UF0031	Técnicas de venta	70
UA1	Procesos de venta	25
UA2	Aplicación de técnicas de venta	27
UA3	Seguimiento y fidelización de clientes	8
UA4	Resolución de conflictos y reclamaciones propios de la venta	10
UF0032	Venta online	30
UA1	Internet como Canal de Venta	15
UA2	Diseño Comercial de Páginas Web	15
MF0503	Promociones en espacios comerciales	70
UA1	Promoción en el punto de venta	19
UA2	Merchandising y animación del punto de venta	17
UA3	Control de las acciones promocionales	17
UA4	Acciones promocionales online	17
MF1002	Inglés profesional para actividades comerciales	90
UA1	Oral communication in commerce and business: basic tools	18
UA2	Writing basic comercial and business documents	20
UA3	Customer services and telephone sales	18
UA4	Business correspondence, with foreigners	18
UA5	Using English in interaction with foreigners	16