

The background features abstract geometric shapes in teal and light gray. A large teal shape is at the top right, and a light gray shape is at the top left. At the bottom, there are more teal and light gray shapes, including a prominent light gray triangle pointing upwards.

# **Guía didáctica**

COMV0108. Actividades de venta

## INTRODUCCIÓN

Las ventas son una pieza fundamental en cualquier empresa. En este curso el alumno estudiará los diferentes canales de comercialización estableciendo relaciones con el cliente. Además, adquirirá los conocimientos necesarios para desarrollar su actividad en el departamento comercial de todo tipo empresas, independientemente de su tamaño.

## OBJETIVO GENERAL

Ejecutar las actividades de venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización estableciendo relaciones con el cliente de la manera más satisfactoria, alcanzando los objetivos propuestos por la organización y estableciendo vínculos que propicien la fidelización del cliente.

## ÁMBITO PROFESIONAL

Este profesional ejercerá su actividad en cualquier sector productivo en el área de comercialización:

- En establecimientos comerciales pequeños, medianos o grandes trabajará por cuenta ajena en las diferentes secciones comerciales.
- En la comercialización de productos y servicios por cuenta propia y ajena fuera del establecimiento comercial.
- En PYMES y empresas industriales en el departamento comercial.
- En el departamento de atención al cliente/consumidor/usuario de:
  - Organismos públicos.
  - Empresas grandes y medianas industriales y comerciales.

## CONTENIDO FORMATIVO

COMT0110	Actividades de venta	510 horas
<b>MF0239_2</b>	<b>Operaciones de venta</b>	<b>160</b>
<b>UF0030</b>	<b>Organización de procesos de venta</b>	<b>60</b>
UA1	Organización del entorno comercial	15
UA2	Gestión de la venta profesional	15
UA3	Documentación propia de la venta de productos y servicios	15
UA4	Cálculo y aplicaciones propias de la venta	15
<b>UF0031</b>	<b>Técnicas de venta online</b>	<b>70</b>
UA1	Procesos de venta	20
UA2	Aplicación de técnicas de venta	20
UA3	Seguimiento y fidelización de clientes	15
UA4	Resolución de conflictos y reclamaciones propios de la venta.	15
<b>UF0032</b>	<b>Venta online</b>	<b>30</b>
UA1	Internet como canal de venta	15
UA2	Diseño comercial de páginas web	15
<b>MF0240_2</b>	<b>Operaciones auxiliares a la venta</b>	<b>140</b>
<b>UF0033</b>	<b>Aprovisionamiento y almacenaje en la venta</b>	<b>40</b>
UA1	Gestión de stocks e inventarios	20
UA2	Almacenaje y distribución interna de productos	20
<b>UF0034</b>	<b>Animación y presentación del producto en el punto de venta</b>	<b>60</b>
UA1	Organización del punto de venta	10
UA2	Animación básica en el punto de venta	10
UA3	Presentación y empaquetado de productos para la venta	10
UA4	Elaboración de informes comerciales sobre la venta	10

<b>COMT0110</b>	<b>Actividades de venta</b>	<b>510 horas</b>
<b>UF0035</b>	<b>Operaciones de caja en la venta</b>	<b>40</b>
UA1	Caja y Terminal Punto de Venta	
UA2	Procedimientos de cobro y pago de las operaciones de venta	
<b>MF0241_2</b>	<b>Información y Atención al cliente/consumidor/usuario</b>	<b>120</b>
<b>UF0036</b>	<b>Gestión de la atención al cliente/consumidor</b>	<b>60</b>
UA1	Procesos de atención al cliente/consumidor	20
UA2	Calidad en la prestación del servicio de atención al cliente	20
UA3	Aspectos legales en relación con la atención al cliente	20
<b>UF0037</b>	<b>Técnica de comunicación y atención al cliente/consumidor</b>	<b>60</b>
UA1	Gestión y tratamiento de la información del cliente/consumidor	30
UA2	Técnicas de comunicación a clientes/consumidores	30
<b>MF1002_2</b>	<b>Inglés profesional para actividades comerciales</b>	<b>90</b>
UA1	Atención al cliente/consumidor en inglés	30
UA2	Aplicación de técnicas de venta en inglés	30
UA3	Comunicación comercial escrita en inglés	30