

**COMERCIO Y MARKETING**  
**Área Profesional: COMPRAVENTA**

| FICHA DE CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD  |  |                         |  |   |
|--|--|-------------------------|--|---|
| (COMT0411) GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS (RD 1694/2011, de 18 de noviembre)  |  |                         |  |   |
| <b>COMPETENCIA GENERAL:</b> 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. |  |                         |  |   |
| Nivel  | Cualificación profesional de referencia                            | Unidades de competencia |  | Ocupaciones o puestos de trabajo relacionados   |
| 3  | COM314_3 GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS (RD 109/2008 de 1 de febrero) | UC1000_3                | Obtener y procesar la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales. | <ul style="list-style-type: none"> <li>– 2640.1047 Vendedores/as técnicos/as, en general</li> <li>– 3510.1019 Agentes comerciales</li> <li>– 3510.1028 Delegados/as comerciales, en general</li> <li>– 3510.1037 Representantes de comercio, en general</li> <li>– 5210.1034 Encargados/as de tienda</li> <li>– 5499.1013 Vendedores/as no clasificados bajo otros epígrafes</li> <li>– Jefe/a de ventas</li> <li>– Coordinador/a de comerciales</li> <li>– Supervisor/a de telemarketing.</li> </ul> |
|  |  | UC1001_3                | Gestionar la fuerza de ventas y coordinar el equipo de comerciales.                                      |   |
|  |  | UC0239_2                | 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.                 |   |

| CORRESPONDENCIA CON EL CATÁLOGO MODULAR DE FORMACIÓN PROFESIONAL |  |       |        |  | Duraciones |
|--|--|-------|--------|--|------------|
| Código   | Módulos formativos                                   | Horas | Código | Unidades formativas  | Horas      |
| MF1000_3   | Organización comercial                               | 120   | UF1723 | Dirección y estrategias de la actividad e intermediación comercial                       | 60         |
|  |  |       | UF1724 | Gestión económico-financiera básica de la actividad de ventas e intermediación comercial | 60         |
| MF1001_3   | Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales | 90    |        |  | 90         |
| MF0239_2   | Operaciones de venta                                 | 160   | UF0030 | Organización de procesos de venta  | 60         |
|  |  |       | UF0031 | Técnicas de venta  | 70         |
|  |  |       | UF0032 | Venta online   | 30         |
| MF0503_3   | Promociones comerciales                              | 70    |        |  | 70         |
| MF1002_2   | Inglés profesional para actividades comerciales      | 90    |        |  | 90         |
| MP0421   | Módulo de prácticas profesionales no laborales       | 80    |        |  | 80         |
| Duración total del certificado de profesionalidad                |  |       |        |  | <b>610</b> |