

(COMV0108) Actividades de venta
Familia profesional: COMERCIO Y MARKETING
Área profesional: COMV

R.D. 1377/2008, de 1 de agosto, modificado por el R.D. 1522/2011, de 31 de octubre

COMPETENCIA 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.

Nivel	Cualificación profesional de referencia	Unidades de competencia
2	COM085_2 ACTIVIDADES DE VENTA (R.D. 295/2004, de 20 de febrero, y modificaciones publicadas en el R.D. 109/2008, de 1 de febrero).	UC0239_2 Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización
		UC0240_2 Realizar las operaciones auxiliares a la venta.
		UC0241_2 Ejecutar las acciones del Servicio de Atención al cliente/consumidor/usuario.
		UC1002_2 Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales

Correspondencia con el Catálogo Modular de Formación Profesional

Módulos formativos	Unidades formativas	H. UF	H. MF
MF0239_2: Operaciones de venta.	UF0030: Organización de procesos de venta.	60	160
	UF0031: Técnicas de venta.	70	
	UF0032: Venta online.	30	
MF0240_2: Operaciones auxiliares a la venta.	UF0033: Aprovisionamiento y almacenaje en la venta.	40	140
	UF0034: Animación y presentación del producto en el punto de venta.	60	
	UF0035: Operaciones de caja en la venta.	40	
MF0241_2: Información y atención al cliente/consumidor/usuario.	UF0036: Gestión de la atención al cliente / consumidor.	60	120
	UF0037: Técnicas de información y atención al cliente / consumidor.	60	
MF1002_2: Inglés profesional para actividades comerciales.			90
Duración horas módulos formativos.			510
MP0009: Módulo de prácticas profesionales no laborales			80
Duración horas totales certificado profesional.			590