

Actividades de Venta

Denominación: Actividades de venta

Código: COMV0108

Familia Profesional: Comercio y marketing

Nivel de cualificación profesional: 2

Cualificación profesional de referencia:

COM085_2 Actividades de venta. (RD 295/2004 de 20 de octubre y modificaciones publicadas en el RD 109/2008 de 1 de febrero).

Relación de unidades de competencia que configuran el certificado de profesionalidad:

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.

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.

Entorno Profesional:

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.

Sectores productivos:

Los principales subsectores en los que puede desempeñar su actividad son: empresas industriales (departamento comercial), comercio al por mayor, comercio al por menor, comercio integrado, comercio asociado y agencias comerciales.

Ocupaciones o puestos de trabajo relacionados:

4601.002.5 Cajero/a de comercio.
5330.001.0 Dependiente de comercio.
Vendedor/a.
Promotor/a comercial.
Operador de contac-center
Teleoperadoras (call-center).
Televendedor/a.
Operador/a de venta en comercio electrónico.
Técnico de información y atención al cliente.

Duración de la formación asociada: 590 horas

Relación de módulos formativos y de unidades formativas:

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