

CARLOS
LEONARDO
DONAIRE
CELIS



- contacto@carlosdonairecelis.com
- donairecarlos2@gmail.com
- carlosdonaire.com
- +34 601 315 894

ACTIVIDADES DE VENTA (COMV0108)

TITULO	Conseguirás una titulación oficial acreditada por el SEPE (Servicio Público de Empleo Estatal) según RD 34/2008 de 18 de Enero y Orden ESS/1897/2013 de 10 de Octubre.
DIRIGIDO A	Todas aquellas personas y profesionales que desean formarse y ejercer su actividad en cualquier sector productivo en el área de comercialización: <ul style="list-style-type: none">• En establecimientos comerciales pequeños, medianos o grandes en las diferentes secciones comerciales.• En PYMES y empresas industriales en el departamento comercial.• En el departamento de atención al cliente / consumidor / usuario de:<ul style="list-style-type: none">> Organismos públicos.> Empresas grandes y medianas industriales y comerciales.
REQUISITOS DE ACCESO	Debe cumplir alguna de las siguientes condiciones: <ul style="list-style-type: none">• Estar en posesión del título de ESO.• Estar en posesión de un certificado de profesionalidad del mismo nivel del módulo o módulos formativos y/o del certificado de profesionalidad al que se desea acceder.• Estar en posesión de un certificado de profesionalidad del nivel 1, de la misma familia y área profesional.• Cumplir el requisito académico de acceso a los ciclos formativos de grado superior, o bien, haber superado las correspondientes pruebas de acceso reguladas por las administraciones educativas.• Tener superada la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años y/o de 45 años.
OBJETIVOS	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.

CONTENIDO A ESTUDIAR Y DURACIÓN

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.
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	Sin unidades formativas
MP0278: MÓDULO DE PRÁCTICAS PROFESIONALES NO LABORALES. 80 HORAS.	Sin unidades formativas.

METODOLOGÍA

Se imparte en modalidad TELEFORMACIÓN. Desde el Campus de Hazerta accederás al conjunto de materiales y medios didácticos para la realización de la formación online. Además, dispondrás de un tutor que te guiará en todo momento a lo largo de tu proceso de aprendizaje. A la finalización de cada módulo formativo se realiza una prueba de evaluación de conocimientos teórico- prácticos, de carácter presencial.

SALIDAS PROFESIONALES

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



inscripcion@hazerta.es

91 838 85 28