

Gestión comercial

Visión general

Itinerario planteado como una continuación o complemento del itinerario 0602, aunque puede realizarse de manera independiente. Proporciona competencias para **trabajar en ventas y dirección comercial**.

Competencias adquiridas

- ▶ **Obtener y procesar** la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales.
- ▶ **Gestionar la fuerza** de ventas y coordinar el equipo de comerciales.
- ▶ **Organizar y controlar** las acciones promocionales en espacios comerciales.
- ▶ **Planificar iniciativas y actividades** empresariales en pequeños negocios o microempresas.
- ▶ **Comercializar productos y servicios** en pequeños negocios o microempresas.

Duración

El periodo lectivo tiene **una duración 490h a realizar en 9 meses**.

En el caso de que este itinerario vaya asociado a un contrato para la formación y el aprendizaje la formación cubre **una duración de 1 año** con esta modalidad contractual.

Nivel

3

Modalidad

Teleformación con algunas horas presenciales.

La formación se realiza en el campus virtual de **Exist Estratègies Formatives, SLU**, acreditado por el Servicio Público de Empleo Estatal con los códigos 8000000221 y 8000000905.

Las partes presenciales incluyen los **5 exámenes finales de módulo (14h)**.



Programa formativo



Módulo de prácticas

El certificado incluye el módulo de prácticas profesionales no laborales MP0421, **80h**. Están exentos de realizar este módulo los alumnos/as que realicen el certificado en el marco de un contrato para la formación y el aprendizaje, así como quienes acrediten una experiencia laboral de al menos tres meses que se corresponda con las capacidades recogidas en el citado módulo.



Salidas profesionales

- ▶ Vendedores técnicos, en general.
- ▶ Agentes comerciales.
- ▶ Delegados comerciales, en general.
- ▶ Representantes de comercio, en general.
- ▶ Encargados de tienda.
- ▶ Vendedores no clasificados bajo otros epígrafes.



Titulación

Superando la formación con evaluación positiva se obtiene acreditación parcial acumulable de los Módulos Formativos **Organización comercial (MF1000_3)**, **Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales (MF1001_3)**, **Promociones en espacios comerciales (MF0503_3)**, **Planificación e iniciativa emprendedora**

en pequeños negocios o microempresas (MF1788_3) y **Comercialización de productos y servicios en pequeños negocios o microempresas (MF1790_3)**.

Habiendo enlazado con el itinerario 0602, se obtiene el **Certificado de Profesionalidad Gestión comercial de ventas (COMT0411)**.

Fecha de inicio:

Día 1 de cada mes