

Certificado en Actividades de Venta (COMV0108)

Duración: 590 horas de las cuales:	489 horas eLearning
	21 horas presenciales
	80 horas prácticas en empresas (o acreditación de experiencia)

Los Certificados de profesionalidad son titulaciones oficiales reguladas por el Servicio de Empleo Público Estatal (SEPE) que acreditan tener competencias profesionales para el desarrollo de una actividad laboral.

Titulación

Al finalizar la formación y acreditar las competencias, el alumno podrá acceder a obtener el Certificado de Profesionalidad, titulación emitida por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social, que capacita para desempeñar las ocupaciones relacionadas con las actividades de venta.

Destinatarios

Demandantes de empleo, o bien personas que deseen insertarse en el sector de ventas o deban realizar parte de actividad comercial en sus ocupaciones.

Las ocupaciones profesionales que acredita este Certificado de Profesionalidad son:

- Cajero/a de comercio.
- 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.

Requisitos de acceso

Para realizar esta formación, el alumno debe estar en posesión de alguno de los siguientes requisitos:

- Estar en posesión del título de Graduado en Educación Secundaria Obligatoria o superior.
- Estar en posesión de un certificado de profesionalidad de nivel 2 o módulos formativos de nivel 2.
- Estar en posesión de un certificado de profesionalidad de nivel 1 de la familia de comercio y marketing.
- Cumplir el requisito académico de acceso a los ciclos formativos de grado medio para el nivel 2, 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.
- Tener realizada la prueba de competencias clave necesaria.

Competencias

La realización de este Certificado de Profesionalidad te asegura la adquisición de las siguientes competencias profesionales:

- 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.

Programa

ACTIVIDADES DE VENTA (COMV0108)

■ 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: Técnica de comunicación y atención al cliente/consumidor. **60 horas**

■ MF1002_2: Inglés profesional para actividades comerciales. 90 horas

■ MP0009: Módulo de prácticas profesionales no laborales. 80 horas

Prácticas en empresas

Este Certificado de Profesionalidad incluye un módulo formativo final de 80 horas a realizar en empresas.

Este módulo se podrá convalidar si acreditas disponer de experiencia en la ocupación que forma el Certificado de Profesionalidad.

Inscripción Bolsa de Empleo

Al finalizar el curso, se inscribirá al alumno en un programa de duración de un año sobre búsqueda activa de empleo, con los siguientes servicios:

- Servicio de Orientación Laboral en que el alumno tendrá acceso a herramientas para optimizar los recursos de búsqueda de empleo.
- Asistencia y seguimiento de proceso de inserción laboral.
- Inserción de su CV en las empresas de nuestra bolsa de empleo.
- Información sobre vacantes de empleo.

Metodología

Combina metodología de formación para el desarrollo de (conocimientos, habilidades y actitudes), utilizando múltiples recursos para su adquisición:

- Contenidos multimedia.
- Casos y videos prácticos.
- Foros de debate.
- Videoconferencias de los docentes en directo.
- Tutorías online.
- Curso tutorizado por personal acreditado por el SEPE.

Contacto

Telf.: 91 270 21 79

mail: info.certificados@bvbs.es