

COMT0411 GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS

Aprende a organizar, realizar y controlar las operaciones comerciales en contacto directo con los clientes o a través de tecnologías de información y comunicación, utilizando, en caso necesario, la lengua inglesa, coordinando al equipo comercial y supervisando las acciones de promoción, difusión y venta de productos y servicios.

Qué tipo de formación es:

*Es un Certificado de Profesionalidad de Nivel 3, **dirigido mayoritariamente a personas desempleadas** que estén de alta como demandantes de empleo, aunque también podrán realizarlo personas ocupadas.*

*Este curso es **totalmente gratuito** para todos los alumnos y alumnas. También tendrán **derecho a percibir becas** por desplazamiento y otros conceptos dependiendo de la situación personal de cada persona.*

Quien puede acceder a esta formación:

*Podrán acceder como alumnos y alumnas aquellos que tengan **como mínimo una titulación** de BUP o COU, FP II, Bachillerato, Ciclo medio, que hayan realizado un Certificado de Profesionalidad de Nivel 3, que hayan superado la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 o 45 años, que hayan realizado un Certificado de Profesionalidad de Nivel 2 de la misma familia y área profesional o tener el certificado de apto en las competencias clave correspondientes para acceder a certificados de Nivel 3.*

En qué modalidad será impartida:

*El curso será impartido totalmente en modalidad **presencial** en el aula de nuestro centro de formación.*

Duración:

*El curso tiene una duración de **688 horas**.*

Formación en Empresa:

*Las 688 horas de duración se dividen en 535 horas de formación en el aula y en **153 horas de formación en empresa**.*

En el curso aprenderás a:

- *Obtener y procesar la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales.*
- *Gestionar la fuerza de ventas y coordinar al equipo de comerciales.*
- *Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización.*
- *Organizar y controlar las acciones promocionales en espacios comerciales.*
- *Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales.*

El temario del curso será:

- **Organización comercial.**
 - ✓ *Dirección y estrategias de ventas e intermediación comercial.*
 - ✓ *Gestión económica básica de la actividad comercial de ventas e intermediación.*
- **Gestión de la fuerza de ventas y equipos de comerciales.**
- **Operaciones de venta.**
 - ✓ *Organización de procesos de venta.*
 - ✓ *Técnicas de venta.*
 - ✓ *Venta online.*
- **Promociones en espacios comerciales.**
- **Inglés profesional para actividades comerciales.**
- **Prácticas profesionales no laborales de gestión comercial de ventas.**

Los puestos de trabajo que podrías desempeñar:

- *Vendedores/as técnicos/as.*
- *Agentes comerciales.*
- *Delegados/as comerciales, en general.*
- *Representantes de comercio en general.*
- *Encargados/as de tienda.*
- *Vendedores/as no clasificados bajo otros epígrafes.*
- *Jefe de ventas.*
- *Coordinador/a de comerciales.*
- *Supervisor/a de telemarketing.*