

COMV0108 ACTIVIDADES DE VENTA

Aprender a 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 empresa y estableciendo vínculos que propicien la fidelización del cliente.

Qué tipo de formación es:

*Es un Certificado de Profesionalidad de Nivel 2, **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 quienes tengan **como mínimo una titulación de ESO, FPI, Título profesional básico, 2º de BUP** (con un máximo de 2 materias pendientes entre los cursos 1º y 2º de BUP), tener superada la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 o 45 años, tener superada la prueba de acceso a ciclos de grado medio, un Certificado de Profesionalidad de Nivel 2, un Certificado de Profesionalidad de la misma familia y área profesional de nivel 1 o tener el certificado de apto en las competencias clave correspondientes para acceder a certificados de Nivel 2.*

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 **608 horas**.*

Prácticas en Empresa:

*Las 608 horas de duración se dividen en 528 horas de formación en el aula (5 horas diarias) y en **80 horas de prácticas en empresa** (máximo 8 horas diarias).*

En el curso aprenderás a:

- Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización.
- Realizar las operaciones auxiliares a la venta.
- Ejecutar las acciones del Servicio de Atención al cliente/consumidor/usuario.
- Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales.

El temario del curso será:

- **Operaciones de Venta. (160 horas):**
 - ✓ Organización de Procesos de venta
 - ✓ Técnicas de venta.
 - ✓ Venta Online
- **Operaciones auxiliares a la venta. (140 horas):**
 - ✓ Aprovisionamiento y almacenaje en la venta.
 - ✓ Animación y presentación del producto en el punto de venta.
 - ✓ Operaciones de caja en la venta.
- **Información y atención al cliente/consumidor/usuario. (120 horas):**
 - ✓ Gestión de la atención al cliente / consumidor.
 - ✓ Técnicas de información y atención al cliente / consumidor.
- **Inglés profesional para actividades comerciales. (90 horas).**
- **Prácticas profesional no laborales de Actividades de venta. (80 horas).**

Los puestos de trabajo que podrías desempeñar:

- 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.