

**CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD 18200886 – COMT0411**  
***GESTION COMERCIAL DE VENTAS*****PERFIL DE ACCESO:**

**Nivel académico:** Mínimo Bachillerato.  
**Titulación:** estudios relacionados con humanidades, marketing...  
**Experiencia Profesional:** no requerida pero, se valorará en el área comercial.  
**Idiomas:** se valorará la capacidad de poder comunicarse en euskera e inglés.

**PRÁCTICAS:**

Prácticas no remuneradas de 200 horas aproximadamente tras la finalización de la acción formativa

**DATOS DE CONTACTO:**

[www.nazaret.eus](http://www.nazaret.eus)  
[orienta@nazaret.eus](mailto:orienta@nazaret.eus) 943326666

**INSCRIPCIONES:**

[www.lanbide.eus](http://www.lanbide.eus)

<b>OBJETIVOS:</b>	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.	
<b>CONTENIDOS TEÓRICO-PRÁCTICOS:</b>	<b>MF1000_3 Organización comercial.</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Dirección y estrategias de la actividad e intermediación comercial.</li> <li>• Gestión económico-financiera básica de la actividad de ventas e intermediación comercial.</li> </ul>	120h
	<b>MF1001_3 Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales</b>	90 h
	<b>MF0239_2 Operaciones de venta</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organización de procesos de venta</li> <li>• Técnicas de venta</li> <li>• Venta online</li> </ul>	160 h
	<b>MF0503_3 Promociones comerciales</b>	70 h
	<b>MF1002_2 Inglés profesional para actividades comerciales</b>	90 h
<b>RECURSOS HUMANOS Y TÉCNICOS:</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Formadores con amplia experiencia profesional y docente.</li> <li>✓ Soportes documentales en formato papel y digital.</li> <li>✓ Recursos Audiovisuales avanzados.</li> <li>✓ Aulas, Talleres, Equipamientos y Espacios creativos diseñados "ad hoc" para desarrollar procesos de cualificación en profesiones vinculadas al Sector.</li> </ul>	
<b>EVALUACIÓN</b>	El proceso será evaluado para evidenciar que se alcanza el grado pretendido, mediante la valoración de las actividades, realizaciones profesionales y proyectos desarrollados durante el aprendizaje.	