

NOMBRE DEL CURSO: **ACTIVIDADES DE VENTA.**

DESCRIPCIÓN: 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 organización y estableciendo vínculos que propicien la fidelización del cliente.

REQUISITOS: El curso va dirigido a personas desempleadas pertenecientes a colectivos vulnerables.

DURACIÓN HORAS TOTALES: 760 horas.

FORMACIÓN ESPECÍFICA: 510 horas.

FORMACIÓN TRANSVERSAL Y COMPLEMENTARIA: 50 horas.

PRÁCTICA PROFESIONAL NO LABORAL: 200 horas.

FORMACIÓN ESPECÍFICA:

MÓDULOS:

- ❖ MF0239_2: Operaciones de venta.
- ❖ MF0240_2: Operaciones auxiliares a la venta.
- ❖ MF0241_2: Información y Atención al cliente/consumidor/usuario 120.
- ❖ MF1002_2: Inglés profesional para actividades comerciales.

UNIDADES:

- ❖ UF0030: Organización de procesos de venta.
- ❖ UF0031: Técnicas de venta.
- ❖ UF0032: Venta online.
- ❖ UF0033: Aprovisionamiento y almacenaje en la venta.
- ❖ UF0034: Animación y presentación del producto en el punto de venta.
- ❖ UF0035: Operaciones de caja en la venta.
- ❖ UF0036: Gestión de la atención al cliente/consumidor.
- ❖ UF0037: Técnica de comunicación y atención al cliente/consumidor.

FORMACIÓN TRANSVERSAL Y COMPLEMENTARIA:

- ❖ Fomento de la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres (5 horas).
- ❖ Igualdad de trato, no discriminación y lucha contra la exclusión social (5 horas).
- ❖ Desarrollo sostenible, respeto y cuidado del medio ambiente (5 horas).
- ❖ Fomento del emprendimiento y autoempleo (5 horas).
- ❖ Nuevas tecnologías de la información y comunicación. TIC (20 horas).
- ❖ Habilidades (10 horas).