



|   |                     |   |                      |
|---|---------------------|---|----------------------|
| <b>NOMBRE DEL CURSO:</b>  |                     | <b>Nº DE CURSO</b>  |                      |
| GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS (COMT0411)  |                     | FPTD/2020/002/102 (ALBACETE)<br>FPTD/2020/013/121 (CIUDAD REAL)<br>FPTD/2020/045/180 (TOLEDO) |                      |
| <b>DURACIÓN DEL CURSO:</b>  |                     |   |                      |
| 530 horas + 120 horas de prácticas en empresa   |                     |   |                      |
| <b>MODALIDAD DE IMPARTICIÓN:</b>  |                     |   |                      |
| Teleformación   |                     |   |                      |
| <b>FECHAS CLAVE CURSO</b>   |                     |   |                      |
| <b>FECHA PRESENTACIÓN / SELECCIÓN (ZOOM)</b>  | <b>FECHA INICIO</b> | <b>FECHA FIN</b>  | <b>DIAS LECTIVOS</b> |
| 1ª selección: 5 de febrero (17:30h)<br>2ª selección: 19 de febrero (17:30h)<br>3ª selección: 05 de marzo (17:30h)   | Marzo               | Julio   | 106                  |
| <b>FECHAS CLAVE PRÁCTICAS NO LABORALES (PNL)</b>  |                     |   |                      |
| <b>REQUISITO:</b>   | <b>FECHA INICIO</b> | <b>FECHA FIN</b>  | <b>HORAS</b>         |
| Aprobar la parte teórica del curso  | Septiembre          | Octubre   | 120                  |
| <b>LUGAR DE IMPARTICIÓN</b>   |                     |   |                      |
| Plataforma online de acceso al curso: <a href="http://campus.cualifikados.com">http://campus.cualifikados.com</a>   |                     |   |                      |
| <b>HORARIO DEL CURSO</b>  |                     |   |                      |
| Al ser en modalidad teleformación, el acceso a la Plataforma Web es 24h / 7 días.<br>Para evaluar el curso, se realizarán 5 exámenes presenciales + 2 tutorías en un centro presencial.<br>Requisito para evaluar los módulos formativos: entregar las actividades de aprendizaje de la Web.  |                     |   |                      |
| <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>RELACIÓN DE COMPETENCIAS PROFESIONALES/MODULOS FORMATIVOS:</b>   |                     |   |                      |
| MF0239_2 Operaciones de venta (160 horas)<br>MF1001_3 Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales (90 horas)<br>MF0503_3 Promociones en espacios comerciales (70 horas)<br>MF1000_3 Organización comercial (120 horas)<br>MF1002_2: Inglés profesional para actividades comerciales (90 horas)<br>MP0421: Módulo de Prácticas Profesionales no Laborales (120 horas) |                     |   |                      |
| <b>OCUPACIONES:</b>   |                     |   |                      |
| <ul style="list-style-type: none"><li>Agente comercial, Delegado de ventas, Representante, Encargado de tienda, Jefe de Ventas, Coordinador de comerciales y Supervisar de telemarketing.</li></ul>   |                     |   |                      |

#### PERFIL DEL ALUMNO:

Se debe demostrar o acreditar un nivel de competencia en los ámbitos señalados a continuación que asegure la formación mínima necesaria para realizar el curso con aprovechamiento:

- Comunicación en lengua castellana.
- Competencia matemática.
- Competencia digital

Este curso es un certificado de profesionalidad de nivel 3, y por tanto además se debe cumplir alguno de los siguientes requisitos de acceso:

**REQUISITOS MÍNIMOS ACADÉMICOS:** Bachillerato (LOE); Bachillerato (LOGSE); COU; PREU; 2º Curso de Bachillerato experimental de reforma de las enseñanzas medias (REM); Técnico Superior (ciclo de Grado Superior); Técnico Especialista (FP2); Perito Mercantil; Bachillerato Superior plan del 63; Técnico superior en Artes Plásticas y diseño (segunda especialidad cursada); Técnico deportivo superior (segunda modalidad); Maestro Industrial.

**OTRO TIPO DE ACCESO:** Quien acredite o supere las pruebas correspondientes que organice la administración, específicas para competencias clave del nivel 3; Quien posea un CP del mismo nivel 3; Quien esté en posesión de un CP del nivel 2 de la misma familia y área profesional; Quien tenga superado las correspondientes pruebas de acceso reglamentadas por las administraciones educativas para el acceso al ciclo formativo de grado superior; Quien tenga superada la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años.

#### INFORMACIÓN DE LA COFINANCIACION

##### **Guion Informativo:**

Junta de Comunidades de Castilla la Mancha (Consejería de Economía, Empresas y Empleo)  
Servicio de Empleo Junta de Comunidades de Castilla la Mancha y Ministerio de Empleo (SEPE)  
Beca de Transporte  
Beca de Discapacidad  
Posibilidad de Becas de Ayuda Familiar y otras  
Prácticas en Empresa no Laborales

#### DOCUMENTACIÓN QUE DEBERÁ ENTREGAR EL ALUMNO AL CENTRO (cuando se le solicite)

- Fotocopia del DNI del alumno.
- Fotocopia de la titulación académica + CV.
- Fotocopia de la Tarjeta de Demanda de Empleo (DARDE)
- Certificado de discapacidad (sólo en el caso de personas discapacitadas)

#### INFORMACIÓN Y CONTACTO:

**Inscripción:** <https://e-empleo.jccm.es/formacion/jsp/solicitudes/busquedaGrupos.jsp>  
**AKDcr Formación y Consultoría, S.L.**  
**Plataforma online de acceso al curso** <http://campus.cualifikados.com>  
**Responsable:** Marcelino Casas Torres  
**Dirección y Teléfonos:** C/ Alarcón nº 6 – Daimiel 13250 – Tlf. 926 26 00 01  
**E-mail de contacto:** [mcasas@akd-cr.com](mailto:mcasas@akd-cr.com) / [rlopez@akd-cr.com](mailto:rlopez@akd-cr.com)  
**Página web:** [www.grupoakd.com](http://www.grupoakd.com)