

ACTIVIDADES DE VENTA

ITINERARIO FORMATIVO

MF0239_2: Operaciones de venta. (160 horas)

* UF0030: Organización de procesos de venta. (60 horas)

* UF0031: Técnicas de venta. (70 horas)

* UF0032: Venta online. (30 horas)

MF0240_2: Operaciones auxiliares a la venta. (140 horas)

* UF0033: Aprovisionamiento y almacenaje en la venta. (40 horas)

* UF0034: Animación y presentación del producto en el punto de venta. (60 horas)

* UF0035: Operaciones de caja en la venta. (40 horas)

MF0241_2: Información y atención al cliente/consumidor/usuario. (120 horas)

* UF0036: Gestión de la atención al cliente / consumidor. (60 horas)

* UF0037: Técnicas de información y atención al cliente / consumidor. (60 horas)

MF1002_2: Inglés profesional para actividades comerciales. (90 horas)

MP0009: Módulo de prácticas profesionales no laborales de Actividades de venta. (80)

OBJETIVO:

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.