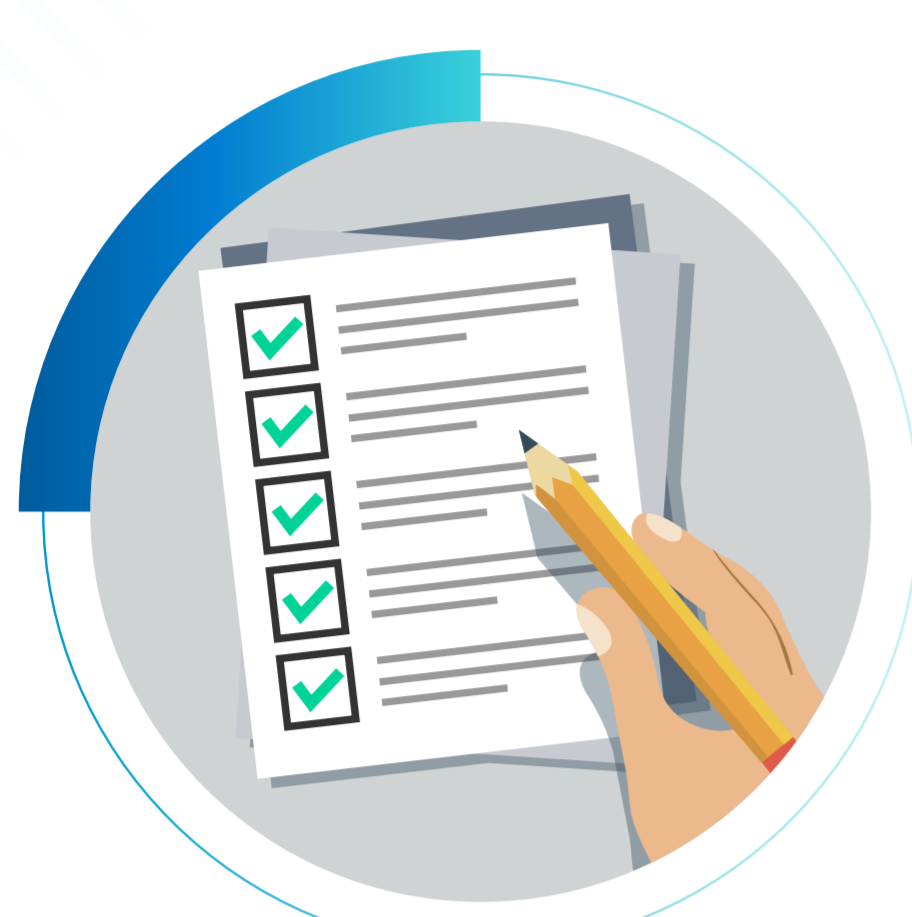


# MF0239\_2: Operaciones de Venta



\* **Curso totalmente GRATUITO para personas ocupadas**

SÍGUENOS



## Contenido

**Duración:** 160 horas.

**Modalidad:** Presencial.

**Fechas y lugar de impartición:** \*ver dato en web

<http://www.focan.es>

**Objetivo:**

Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización.

**Contenidos:**

- **UF0030: Organización de procesos de venta.**
  - Organización del entorno comercial.
  - Gestión de la venta profesional.
  - Documentación propia de la venta de productos y servicios.
  - Cálculo y aplicaciones propias de la venta.
- **UF0031: Técnicas de venta.**
  - Procesos de venta.
  - Aplicación de técnicas de venta.
  - Seguimiento y fidelización de clientes.
  - Resolución de conflictos y reclamaciones propios de la venta.
- **UF0032: Venta online.**
  - Internet como canal de venta.
  - Diseño comercial de páginas web.

**Ocupaciones o Puestos de Trabajo Relacionados:**

Esta acción formativa, en conjunto con el resto de acciones que conforman el Certificado de Profesionalidad al que pertenece, te habilitan para desempeñar las funciones de:

- 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.



## Requisitos / Titulación

**Requisitos:**

Para la realización de una acción formativa perteneciente a un Certificado de Profesionalidad (CP) el alumnado deberá cumplir con los requisitos establecidos en el Real Decreto, en función del nivel exigido en el mismo.

En las modalidades de Teleformación y Mixta es recomendable disponer de competencias digitales básicas.

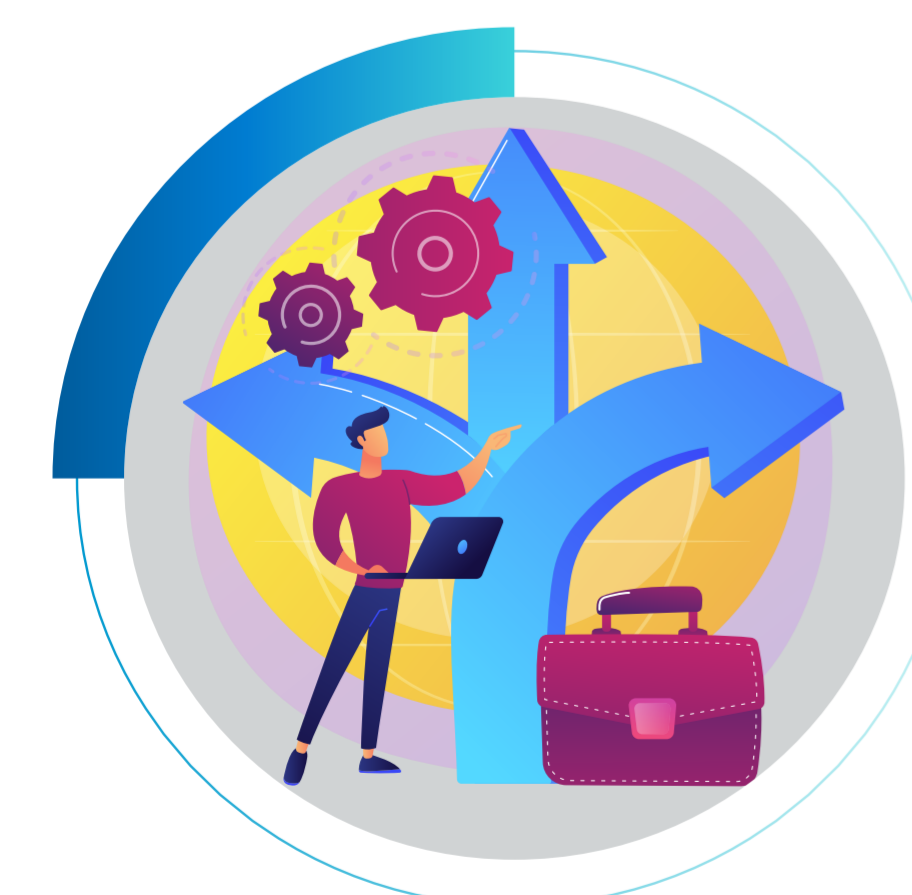
Esta Acción Formativa tiene un **nivel 2 de cualificación**.

[Ver Requisitos de cada nivel](#)

**Titulación:**

Para obtener el **diploma acreditativo de la acción formativa**, el alumnado deberá:

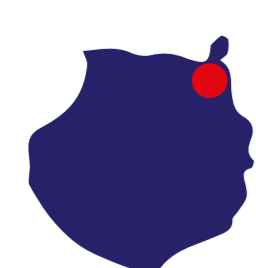
- Ejecutar un mínimo el 75% de cada módulo formativo que compone la acción formativa, en caso de modalidad Teleformación.
- No superar las 3 faltas al mes sin justificación, en caso de modalidad presencial.
- Obtener una calificación mínima de apto.



## Ventajas y Oportunidades

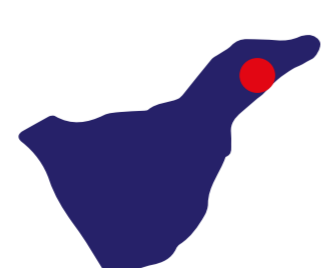
**Ventajas y Oportunidades:**

- Inserción y/o Promoción laboral a través de nuestras Agencias de Colocación para la intermediación laboral.
- Becas de Transporte, Conciliación y Manutención si se cumplen los criterios exigibles por la administración.
- Cercanía, Personalización de Necesidades, Apoyo Educativo/Emocional y Excelente Ambiente Formativo.
- Plataformas de Teleformación Educativa propias, personalizadas y de alta calidad formativa.
- Cuadro Docente, cercano, profesional y amigo.



**Gran Canaria**  
928 380 012

[grancanaria@institutofocan.es](mailto:grancanaria@institutofocan.es)



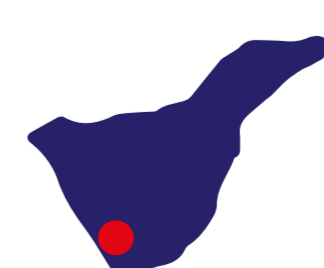
**Tenerife Santa Cruz**  
922 286 114

[tenerife\\_santacruz@institutofocan.es](mailto:tenerife_santacruz@institutofocan.es)



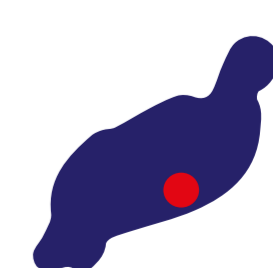
**La Palma**  
922 462 648

[lapalma@institutofocan.es](mailto:lapalma@institutofocan.es)



**Tenerife Arona**  
922 630 255

[tenerife\\_arona@institutofocan.es](mailto:tenerife_arona@institutofocan.es)



**Lanzarote**  
828 609 005

[lanzarote@institutofocan.es](mailto:lanzarote@institutofocan.es)