

## UF0030: ORGANIZACIÓN DE PROCESOS DE VENTA



### COMERCIO



### Gestión comercial

El objetivo de la familia profesional “Comercio” es ampliar las competencias y mejorar las capacidades de los alumnos y alumnas en el ámbito de atención comercial y ventas. La metodología elegida es el e-learning, que une y relaciona tres elementos fundamentales para el logro de este objetivo:

1. Plataforma
2. Tutorización
3. Contenido

El tutor, a través de la plataforma, guía al alumno/a a lo largo del estudio del contenido. Este contenido se caracteriza por:

- Ser interactivo y multimedia, lo que hace que su manejo sea más sencillo.
- Permitir la flexibilidad y autonomía en el aprendizaje.
- Estar disponible para su consulta cuando el/la alumno/a lo necesite.
- Ser un contenido de calidad y fácilmente actualizable ante los frecuentes cambios normativos.
- Disponer de autoevaluaciones para que el/la alumno/a sea consciente de su propio aprendizaje.

Esta familia profesional comprende acciones formativas relacionadas con la actividad comercial y aplicación de técnicas para la mejora y optimización de las ventas. Entre los diversos cursos disponibles se encuentran:

#### Nuestro Programa Formativo

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

#### Dirigido A:

Profesionales del sector del comercio, marketing y ventas, atención al cliente y/o aquellas personas que quieran mejorar sus competencias en la promoción y venta de productos y/o servicios.

#### Objetivo general

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