COMT0411 Gestión Comercial de Ventas (Online)



Formación Continua

Elige Formación Continua para avanzar en tu desarrollo profesional
Te lo gestionamos todo

ÍNDICE

1 | Somos Formación Continua

2 | Rankings

3 | Alianzas y Acreditaciones

4 | By EDUCA EDTECH Group

5 | Metodologías de aprendizaje

6 | Razones por las que elegir Formación Continua

7 | Programa Formativo

8 | Temario

9 | Contacto



01. Somos Formación Continua

Formación Continua es una entidad especializada en **formación para profesionales,** de la mano de INESEM Business School, orientada a la actualización y mejora continua de **competencias prácticas y actualizadas para el mercado laboral actual.**

Hoy en día, la tecnología y la normativa evolucionan a gran velocidad, por eso en Formación Continua ofrecemos **respuestas formativas adaptadas a las necesidades reales del mercado de trabajo.** Aplicamos la innovación tecnológica a todos los procesos de enseñanza y aprendizaje para facilitar una formación práctica, accesible y alineada con el desempeño profesional.

Diseñamos programas 100% online, flexibles y orientados a resultados, pensados para formar a profesionales en los perfiles más demandados, que buscan reciclarse, especializarse o avanzar en su carrera sin interrumpir su actividad laboral. Todo ello se sustenta en una base sólida, definida por nuestros objetivos y valores, y por un firme compromiso con la calidad de la formación para el empleo.

Nuestra formación se basa en:

- Contenidos actualizados y aplicables desde el primer día
- Aprendizaje práctico y progresivo
- Acompañamiento académico durante todo el proceso
- Adaptación a distintos perfiles profesionales

Programas impartidos a profesionales de **múltiples sectores**

+500k
Estudiantes y profesionales formados

+92%
Tasa de empleabilidad

+20
Años de experiencia en formación

Hasta un
100%
de bonificación

+3.500
Empresas

02. Rankings de Formación Continua

Formación Continua ha recibido **reconocimiento a nivel nacional e internacional** gracias a su compromiso **con la innovación educativa y la actualización constante de sus programas.**

Para evaluar su posición en distintos rankings y valoraciones, se consideran indicadores como la percepción de alumnos y profesionales, la calidad y excelencia de sus programas, el compromiso social y la inclusión, su enfoque en la formación digital y continua, así como la preparación y experiencia de su equipo académico y docente.

EL MUNDO

Ranking Educativo Innovatec

NOSOLOMASTER | RANKING Y OPINIONES SOBRE MASTER

webempresa

Webometrics RANKING WEB OF UNIVERSITIES

FSO RANKING

QS ONLINE LEARNING

LOS MEJORES MASTERS EN CIBERSEGURIDAD CyberEOP

03. Alianzas y Acreditaciones

Relaciones institucionales

UNIVERSIDAD NEBRIJA

udima UNIVERSIDAD A DISTANCIA DE MADRID

Universidad Pontificia de Salamanca

Relaciones internacionales

TradingView

UNIVERSIDAD HEMISFERIOS

Acreditaciones y Certificaciones

Project Management Institute.

CNMV Comisión Nacional del Mercado de Valores

AENOR GESTIÓN DE LA CALIDAD ISO 9001

AENOR GESTIÓN AMBIENTAL ISO 14001

IQNET LTD

04. By EDUCA EDTECH

Formación Continua es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online.** Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.

EDUCA EDTECH Group

ONLINE EDUCATION

EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

inesem business school

INEAF BUSINESS SCHOOL

Structuralia Engineering eLearning

red educa.net

inesalud

EDU SPORT

UNIMIAMI International University of Miami

EDUCA business school

ESIBE ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO

Educa.Pro

Educa PHAROS

ceupe European Business School

UDAVINCI

CAPMAN testing solutions



05. Metodología de Aprendizaje

Formación Continua orienta a resultados. Nuestra metodología combina formación práctica, flexibilidad total y un servicio de gestión para que empresas y profesionales solo tengan que centrarse en lo realmente importante: **aprender y crecer.**

NOSOTROS TE LO GESTIONAMOS TODO

Nos encargamos de todo el proceso formativo y administrativo, de principio a fin, para que no tengas que preocuparte por nada.

1. Gestión completa del crédito formativo
Analizamos tu situación, calculamos el crédito disponible y optimizamos su uso para que la formación sea una inversión real y no un gasto.

2. Tramitación administrativa sin complicaciones
Nos ocupamos de altas, comunicación, seguimiento y justificación, garantizando que el proceso sea ágil y correcto, sin riesgos.

3. Acompañamiento personalizado
Asesoramiento constante tanto para la empresa como para el alumno, resolviendo dudas y facilitando el proceso.

4. Formación 100% compatible con el trabajo
Modalidad online y flexible, diseñada para encajar en la jornada laboral sin interferencias.

5. Enfoque práctico y aplicable
Contenidos orientados a mejorar el desempeño profesional desde el primer día.



Formación Continua
inesem

METODOLOGÍA LXP

La metodología EDUCA LXP permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la IA en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la Transferencia de Resultados de Investigación de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.

1. Flexibilidad
Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.

2. Accesibilidad
Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación, trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.

3. Personalización
Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.

4. Seguimiento docente
Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.

5. Innovación
Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la IA mediante Learning Experience Platform.

6. Excelencia educativa
Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas

Propios Universitarios Oficiales

01 Razones por las que elegir Formación Continua

1. Nuestra Experiencia

- **Más de 20 años** de experiencia en formación profesional.
- **Más de 300.000** alumnos han confiado en nosotros.
- **Estudiantes de varios países.**
- **Formación 100% online** adaptada a tus necesidades.
- **Calidad y confianza avaladas** por nuestros años de trayectoria

2. Nuestro Equipo

Contamos con un equipo humano formado por profesionales especializados, comprometidos con ofrecer una atención personalizada y la máxima calidad educativa en cada etapa del aprendizaje.

3. Nuestra Metodología

Contamos con un equipo humano formado por profesionales especializados, comprometidos con ofrecer una atención personalizada y la máxima calidad educativa en cada etapa del aprendizaje.

100% ONLINE

Estudia cuando y donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.

TE ACOMPAÑAMOS

Seguimiento y tutorización durante todo el proceso formativo con un acompañamiento y soporte 24/7

EQUIPO DOCENTE EXPERTO

Profesionales que garantizan una experiencia formativa de alto nivel.

APRENDIZAJE PRÁCTICO Y ACTUALIZADO

Incorporamos conocimientos orientados a resultados reales y programas revisados periódicamente

4. Innovación y Recursos Propios

Disponemos de editorial propia y recursos digitales para ofrecer contenidos actualizados y adaptados a las necesidades del mercado.

COMT0411 Gestión Comercial de Ventas (Online)

DURACIÓN 610 horas | **MODALIDAD** Online

Titulación

TITULACIÓN de haber superado la FORMACIÓN NO FORMAL que le Acredita las Unidades de Competencia recogidas en el Certificado de Profesionalidad COMT0411 Gestión Comercial de Ventas, regulada en el Real Decreto 1694/2011, de 18 de Noviembre, del cual toma como referencia la Cualificación COM314_3 Gestión Comercial de Ventas (R.D. 109/2008, de 1 de febrero). De acuerdo a la Instrucción de 22 de marzo de 2022, por la que se determinan los criterios de admisión de la formación aportada por las personas solicitantes de participación en el procedimiento de evaluación y acreditación de competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral o vías no formales de formación. INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES, S.A.U. es una entidad participante del fichero de entidades del Sepe, Ministerio de Trabajo y Economía Social.


Formación Continua inesem

FORMACIÓN CONTINUA INESEM

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas

expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con número de documento XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

NOMBRE DEL CURSO

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de inesem Business School.

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

NOMBRE ALUMNO/A

Firma del Alumno/A

NOMBRE DEL ÁREA MANAGER

La Dirección Académica

Descripción

En la actualidad, en el mundo del comercio y marketing, es muy importante conocer la gestión comercial de ventas dentro del área profesional de la compraventa. Por ello, con el presente curso se trata de aportar los conocimientos necesarios para las promociones comerciales, la organización comercial, las operaciones de venta, la gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales y el inglés profesional para actividades comerciales.

Objetivos

- Obtener y procesar la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales.
- Gestionar la fuerza de ventas y coordinar al equipo de comerciales.
- Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización.
- Organizar y controlar las acciones promocionales en espacios comerciales.
- Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales.

Para qué te prepara

La presente formación se ajusta al itinerario formativo del Certificado de Profesionalidad COMT0411 Gestión Comercial de Ventas certificando el haber superado las distintas Unidades de Competencia en él incluidas, y va dirigido a la acreditación de las Competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral y de la formación no formal, vía por la que va a optar a la obtención del correspondiente Certificado de Profesionalidad, a través de las respectivas convocatorias que vayan publicando las distintas Comunidades Autónomas, así como el propio Ministerio de Trabajo (Real Decreto 659/2023, de 18 de julio, que desarrolla la ordenación del Sistema de Formación Profesional y establece un procedimiento permanente para la acreditación de competencias profesionales adquiridas por experiencia laboral o formación no formal).

A quién va dirigido

Este curso está dirigido a todas aquellas personas que se dedican al mundo del comercio y marketing, más concretamente a la gestión comercial, en el área profesional de la compraventa y que pretendan obtener conocimientos relacionados con las promociones comerciales, la organización comercial, las operaciones de venta, la gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales y el inglés profesional para actividades comerciales.información y comunicación, en establecimientos o sucursales comerciales, departamentos comerciales o de venta y en empresas de marketing, contact y call center y, en general, empresas de marketing relacional o contactos transaccionales. Desarrolla su actividad profesional, en contacto directo con el cliente o a través de las tecnologías de la información y comunicación, en establecimientos o sucursales comerciales, departamentos comerciales o de venta y en empresas de marketing, contact y call center y, en general, empresas de marketing relacional o contactos transaccionales. Este profesional ejercerá su actividad en cualquier sector productivo en el área de comercialización: - En establecimientos comerciales pequeños, medianos o grandes trabajará por cuenta ajena en las diferentes secciones comerciales. - En la comercialización de productos y servicios por cuenta propia y ajena fuera del establecimiento comercial. - En PYMES y empresas industriales en el departamento comercial. - En el departamento de atención al cliente/consumidor/usuario tanto de organismo públicos como el medianas y grandes empresas industriales y comerciales Este profesional ejercerá su actividad en cualquier sector productivo en el área de comercialización: - En establecimientos comerciales pequeños, medianos o grandes trabajará por cuenta ajena en las diferentes secciones comerciales. - En la comercialización de productos y servicios por cuenta propia y ajena fuera del establecimiento comercial. - En PYMES y empresas industriales en el departamento comercial. - En el departamento de atención al cliente/consumidor/usuario de: Organismos públicos o Empresas grandes y medianas industriales y comerciales.

Salidas laborales

- Desarrolla su actividad profesional, en contacto directo con el cliente o a través de las tecnologías de la información y comunicación, en establecimientos o sucursales comerciales, departamentos comerciales o de venta y en empresas de marketing, contact y call center y, en general, empresas de marketing relacional o contactos transaccionales.

Idiomas

Español

Temario

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MF1000_3 ORGANIZACIÓN COMERCIAL

1. UF1723 DIRECCIÓN Y ESTRATEGIAS DE VENTAS E INTERMEDIACIÓN COMERCIAL
2. UF1724 GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA BÁSICA DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL DE VENTAS E INTERMEDIACIÓN COMERCIAL

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MF1001_3 GESTIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS Y EQUIPOS COMERCIALES

1. DETERMINACIÓN DE LA FUERZA DE VENTAS.
2. RECLUTAMIENTO Y RETRIBUCIÓN DE VENDEDORES
3. LIDERAZGO DEL EQUIPO DE VENTAS
4. ORGANIZACIÓN Y CONTROL DEL EQUIPO COMERCIAL
5. FORMACIÓN Y HABILIDADES DEL EQUIPO DE VENTAS
6. LA RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS EN EL EQUIPO COMERCIAL.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MF0239_2 OPERACIONES DE VENTA

1. UF0030 ORGANIZACIÓN DE PROCESOS DE VENTA
2. UF0031 TÉCNICAS DE VENTA
3. UF0032 VENTA ONLINE

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MF0503_3 PROMOCIONES COMERCIALES

1. PROMOCIÓN EN EL PUNTO DE VENTA
2. MERCHANDISING Y ANIMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA
3. CONTROL DE LAS ACCIONES PROMOCIONALES
4. ACCIONES PROMOCIONALES ONLINE

UNIDAD DIDÁCTICA 5. MF1002_2 INGLÉS PROFESIONAL PARA ACTIVIDADES COMERCIALES

1. ATENCIÓN AL CLIENTE/CONSUMIDOR EN INGLÉS.
2. APLICACIÓN DE TÉCNICAS DE VENTA EN INGLÉS.
3. COMUNICACIÓN COMERCIAL ESCRITA EN INGLÉS.

¿Quieres saber más sobre Formación Continua?

Si aún tienes dudas, nuestro equipo de asesoramiento te ayudará a identificar la mejor solución formativa para ti o tu empresa. Analizamos tus necesidades, resolvemos dudas y te explicamos cómo transformar la formación en una ventaja real.

Te informamos sobre nuestros programas, la gestión del crédito formativo y las opciones más adecuadas para tu crecimiento profesional.

Solicita información sin compromiso

¡Encuéntranos aquí!

Calle Camino de la Torrecilla, N.º 30, Edificio EDUCA EDTECH, Oficina 34, C.P. 18200 Maracena (Granada)

Horario atención al cliente

Lunes a jueves:
9:00h a 20:00h
Viernes:
de 9:00h a 15:00h

¿Hablamos?

+958 050 240

formacion.continua@inesem.com

www.formacioncontinua.eu

