

CONOCIMIENTO DEL SISTEMA DE EDUCACION/FORMACION

MINISTERIO DE TRABAJO
FORMACIÓN NO REGLADA
(ÁMBITO LABORAL)

MINISTERIO DE EDUCACIÓN

FORMACIÓN REGLADA
(SISTEMA EDUCATIVO)



Prueba de Acceso para Mayores de 25

- Comentario de texto o desarrollo de un tema general de actualidad.
- Lengua castellana.
- Lengua Extranjera, a elegir entre Inglés y Francés (en el caso de la ULL)



TITULO DE FORMACION PARA EL EMPLEO

3 niveles:

Certificados de Nivel I

Certificados de Nivel II

Certificados de Nivel III

Competencias Clave

→ SIN ESO

→ SIN BACHILLERATO

TITULO DE TÉCNICO/TÉCNICO SUPERIOR

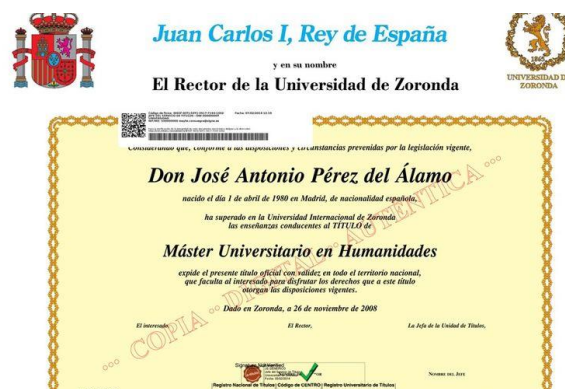
2 niveles:

Grado Medio

Grado Superior



VS



Google Activate

miríada

Podemos formarnos
en lo que queramos,
cuando queramos y
en muchas ocasiones

¡hasta gratis!

CERTIFICADOS DE PROFESIONALIDAD

Los certificados de profesionalidad son acreditaciones oficiales de las cualificaciones del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales. Están estructurados en competencias profesionales y su formación modular asociada.

Cualquier ciudadano puede obtener un certificado de profesionalidad a lo largo de su vida, independientemente de su situación laboral o su edad.

¿Cómo se obtienen los Certificados de Profesionalidad?

- ✓ Por la formación, superando todos los módulos que integran el certificado de profesionalidad mediante:
 - Formación en modalidad presencial.
 - Formación en modalidad de teleformación.
 - Formación dual (Contratos de formación y aprendizaje).
- ✓ Por la acreditación de la experiencia laboral, superando los procedimientos establecidos para la evaluación y acreditación de las competencias profesionales adquiridas a través de la experiencia laboral o de vías no formales de formación.

Está constituido por 583 certificados de profesionalidad que dan respuesta a niveles de cualificación 1, 2 y 3, distribuidos en 26 familias profesionales:

CÓDIGO	DENOMINACIÓN	FAMILIA PROFESIONAL
ADG	Administración y gestión	
AFD	Actividades físicas y deportivas	
AGA	Agraria	
ARG	Artes gráficas	
ART	Artes y artesanías	
COM	Comercio y marketing	
ELE	Electricidad y electrónica	
ENA	Energía y agua	
EOC	Edificación y obra civil	
FME	Fabricación mecánica	
HOT	Hostelería y turismo	
LEX	Industrias extractivas	
IFC	Informática y comunicaciones	
IMA	Instalación y mantenimiento	
IMP	Imagen personal	
IMS	Imagen y sonido	
INA	Industrias alimentarias	
MAM	Madera, mueble y corcho	
MAP	Marítimo pesquera	
QUI	Química	
SAN	Sanidad	
SEA	Seguridad y medioambiente	
SSC	Servicios socioculturales y a la comunidad	
TCP	Textil, confección y piel	
TMV	Transporte y mantenimiento de vehículos	
VIC	Vidrio y cerámica	



Familia Profesional: **COMERCIO Y MARKETING**



FICHA DE CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD				
(COMV0108) ACTIVIDADES DE VENTA (RD 1377/2008, de 1 de agosto)				
COMPETENCIA GENERAL: 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.				
NIV.	Cualificación profesional de referencia	Unidades de competencia		Ocupaciones o puestos de trabajo relacionados:
2	COM085_2 ACTIVIDADES DE VENTA (RD 295/2004 de 20 de febrero y modificaciones publicadas en el RD109/2008 de 1 de febrero)	UC0239_2	Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización	<ul style="list-style-type: none"> • 4601.002.5 Cajero/a de comercio. • 5330.001.0 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.
		UC0240_2	Realizar las operaciones auxiliares a la venta	
		UC0241_2	Ejecutar las acciones del servicio de atención al cliente / consumidor / usuario	
		UC1002_2	Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales	

Correspondencia con el Catálogo Modular de Formación Profesional				Duración	
H. Q	Módulos certificado	H. CP	Unidades formativas	Horas	Máx. Horas Distancia
180	MF0239_2: Operaciones de venta.	160	UF0030: Organización de procesos de venta.	60	60
			UF0031: Técnicas de venta.	70	60
			UF0032: Venta online.	30	30
150	MF0240_2: Operaciones auxiliares a la venta	140	UF0033: Aprovisionamiento y almacenaje en la venta	40	40
			UF0034: Animación y presentación del producto en el punto de venta	60	60
			UF0035: Operaciones de caja en la venta	40	40
150	MF0241_2: Información y Atención al cliente/consumidor/usuario	120	UF0036: Gestión de la atención al cliente/consumidor	60	60
			UF0037: Técnica de comunicación y atención al cliente/consumidor	60	50
90	MF1002_2: Inglés profesional para actividades comerciales	90		90	60
	MP0009: Módulo de prácticas profesionales no laborales	80		80	0
570			Duración certificado de profesionalidad	590	460
				Total %	77,96