



OBJETIVOS

Una vez finalizado el Certificado de Profesionalidad el alumno será capaz de 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. Concretamente, el alumno podrá:

SALIDAS PROFESIONALES

Comercializar varias carteras de forma autónoma

Trabajar en el departamento comercial de una empresa

METODOLOGIA

LA METODOLOGÍA ONLINE propuesta se ajusta a las características y necesidades de cada alumno/a, combinando las metodologías de enseñanza programada y de trabajo autónomo del alumnado con el asesoramiento de un/a formador/a especializado y mediante el uso de las nuevas tecnologías de la información y comunicación, creando un entorno de aprendizaje activo, próximo y colaborativo en el Campus Virtual.

PROCESO DE TRABAJO



Duración:

El Certificado de Profesionalidad tiene una duración total de 590 horas, repartidas del siguiente modo:

- 489 horas formación online.
- 6 horas de formación presencial en el centro de formación.
- 15 horas de evaluación presencial (exámenes) en el centro de formación.
- 80 horas de formación práctica en centros de trabajo (empresas del sector)*

*El módulo de formación práctica se podrá convalidar si se posee experiencia en la actividad.

Titulación: El alumno que apruebe recibirá un Certificado de Profesionalidad expedido por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

CONTENIDO DIDACTICO

MF1: Operaciones de venta**UF1: Organización de procesos de venta**

- 1.1. Organización del entorno comercial
- 1.2. Gestión de la venta profesional
- 1.3. Documentación propia de la venta de productos y servicios
- 1.4. Cálculo y aplicaciones propias de la venta

UF2: Técnicas de venta

- 2.1. Procesos de venta
- 2.2. Aplicación de técnicas de venta
- 2.3. Seguimiento y fidelización de clientes
- 2.4. Resolución de conflictos y reclamaciones propios de la venta.

UF3: Venta On-line

- 3.1. Internet como canal de venta
- 3.2. Diseño comercial de páginas web

MF2: Operaciones auxiliares a la venta**UF1: Aprovisionamiento y almacenaje en la venta**

- 1.1. Gestión de stocks e inventarios
- 1.2. Almacenaje y distribución interna de productos

UF2: Animación y presentación del producto en el punto de venta

- 2.1. Organización del punto de venta
- 2.2. Animación básica en el punto de venta
- 2.3. Presentación y empaquetado de productos para la venta
- 2.4. Elaboración de informes comerciales sobre la venta

UF3: Operaciones en la venta

- 3.1. Caja y Terminal Punto de Venta
- 3.2. Procedimientos de cobro y pago de las operaciones de venta

MF3: Información y atención al cliente/consumidor/usuario

UF1: Gestión de la atención al cliente/consumidor

- 1.1. Procesos de atención al cliente/consumidor:
- 1.2. Calidad en la prestación del servicio de atención al cliente
- 1.3. Aspectos legales en relación con la atención al cliente

UF2: Técnicas de información y atención al cliente/consumidor

- 2.1. Gestión y tratamiento de la información del cliente/consumidor
- 2.2. Técnicas de comunicación a clientes/consumidores

MF4: Inglés profesional para actividades de venta

- 1.1. Atención al cliente/consumidor en inglés
- 1.2. Aplicación de técnicas de venta en inglés
- 1.3. Comunicación comercial escrita en inglés

PRACTICAS LABORALES

OBJETIVOS

Las prácticas en empresas forman parte del currículum formativo de los ciclos de formación profesional, como complemento de los procesos de aprendizaje realizados en los centros educativos y tanto los centros como las empresas reconocen su enorme importancia.

Por una parte permiten que la formación tenga en cuenta la realidad del entorno productivo y responda a sus necesidades y por otra parte, proporciona a los jóvenes mejores posibilidades de inserción y promoción profesional.

CARACTERISTICAS

El alumno comenzará las prácticas tras un periodo de estudio de la parte teórica del curso

La duración de las prácticas será proporcional al número de horas teóricas del curso repartidas según el horario que la empresa designe.

Instituto Serlog suscribirá una póliza de seguro de accidentes a nombre del alumno durante el tiempo que duren las prácticas laborales.

Tutorías personalizadas

Los profesores y la Responsable de Tutorías, aparte de ser la fuente de conocimiento y apoyo, irán dinamizando y facilitando su aprendizaje en función de sus propias necesidades, proporcionándole pautas y recomendaciones a la hora de realizar las actividades y animándolo a descubrir por sí mismo las posibilidades que le brinda el curso.

**FORMACIÓN
INDIVIDUALIZADA**

Flexibilidad

FÁCIL, FLEXIBLE Y A
TU RITMO

Esta es una de las principales ventajas del e-learning, la flexibilidad de horarios.

Sistema de trabajo donde el/la alumno/a asume la responsabilidad de su proceso de aprendizaje, adaptándolo a su ritmo de trabajo y a sus propias necesidades, lo que exige una mayor implicación por su parte.

Los cursos online tienen una duración lo suficientemente amplia para que el alumno sea capaz de completar su formación al ritmo que él desee.

CERTIFICADO/TITULO

Titulación expedida por Instituto Serlog en la que acredita haber superado la parte teórica del curso. Al finalizar la empresa de prácticas expandirá un certificado a cada estudiante acreditativo de las horas realizadas y las practicas realizadas con el nivel de aprovechamiento



Bolsa de trabajo

Tras la finalización del curso el alumno será presentado al departamento de orientación y búsqueda de empleo, donde nuestro equipo de psicólogos especializados en orientación laboral y recursos humanos analiza el perfil de alumno y destaca su potencial laboral.

Y el alumno quedara vinculado a nuestro programa de recolocación

PROCESO DE TRABAJO

- Entrevista personal basada en su currículum.
- Análisis de sus puntos fuertes y orientación profesional.
- Redacción y orientación de su currículum profesional.
- Mantenimiento y actualización de sus datos.

www.buscarempleo.com



