

FAMILIA PROFESIONAL: **Comercio y Marketing (COM)**DENOMINACIÓN DEL CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD: **COMT0311 - CONTROL Y FORMACIÓN EN CONSUMO**

NIVEL: 3 RD 1694/2011 (18-11-2011)

DURACIÓN TOTAL CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD: **540**DURACIÓN DE LA FORMACIÓN ASOCIADA: **460**DURACIÓN MÓDULO FORMACIÓN PRÁCTICA EN CENTROS DE TRABAJO: **080**

DENOMINACIÓN MÓDULO FORMATIVO (MF)	DURACIÓN TOTAL MF	DURACIÓN PRUEBA PRESENCIAL FINAL (*)	DENOMINACIÓN UNIDAD FORMATIVA (UF)	DURACIÓN UF	HORAS TUTORIA PRESENCIAL	CAPACIDADES Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN EN TUTORIA PRESENCIAL
MF0246_3 - Organización de un sistema de información de consumo	120	4	UF1755 - Sistemas de información y bases de datos en consumo	60	0	
			UF1756 - Documentación e informes en consumo	60	0	
MF0998_3 - Actuaciones de control en consumo	180	5	UF1932 - Control de consumo en actividades, productos y servicios	90	5	C3 en lo referente a: CE3.1, CE3.2, CE3.3, CE3.4
			UF1933 - Comercialización de productos seguros	60	0	
			UF1934 - Responsabilidad social empresarial en consumo	30	0	
MF0999_3 - Asesoramiento y formación en materia de consumo	160	4	UF1935 - Promoción de los derechos de los consumidores y consumo responsable	70	0	
			UF1936 - Acciones de formación a colectivos vulnerables en consumo	90	5	C3 en lo referente a: CE3.4, CE3.6, CE3.7, CE3.8, CE3.9, CE3.1, CE3.1

FAMILIA PROFESIONAL: **Comercio y Marketing (COM)**DENOMINACIÓN DEL CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD: **COMT0411 - GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS**

NIVEL: 3 RD 1694/2011 (18-11-2011)

DURACIÓN TOTAL CERTIFICADO DE PROFESIONALIDAD: **610**DURACIÓN DE LA FORMACIÓN ASOCIADA: **530**DURACIÓN MÓDULO FORMACIÓN PRÁCTICA EN CENTROS DE TRABAJO: **080**

DENOMINACIÓN MÓDULO FORMATIVO (MF)	DURACIÓN TOTAL MF	DURACIÓN PRUEBA PRESENCIAL FINAL (*)	DENOMINACIÓN UNIDAD FORMATIVA (UF)	DURACIÓN UF	HORAS TUTORIA PRESENCIAL	CAPACIDADES Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN EN TUTORIA PRESENCIAL
MF0239_2 - Operaciones de venta	160	5	UF0030 - Organización de procesos de venta	60	0	
			UF0031 - Técnicas de venta	70	0	
			UF0032 - Venta online	30	0	
MF0503_3 - Promociones en espacios comerciales	70	2			0	
MF1000_3 - Organización comercial	120	4	UF1723 - Dirección y estrategias de ventas e intermediación comercial	60	0	
			UF1724 - Gestión económica básica de la actividad comercial de ventas e intermediación	60	0	
MF1001_3 - Gestión de la fuerza de ventas y equipos de comerciales	90	2			0	
MF1002_2 - Inglés profesional para actividades comerciales	90	3			6	C1 en lo referente a: CE1.3 C3 en lo referente a: CE3.2, CE3.3 C5 en lo referente a: CE5.5, CE5.6