

COMT0411 GESTIÓN COMERCIAL DE VENTAS

| Módulo formativo | Unidad Formativa | FECHA INICIO | FECHA FIN | Tutorías Presenciales | 1ª Convocatoria examen | 2ª Convocatoria examen |
|---|---|--------------|-----------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|
| MF0239_2: Operaciones de venta (160 horas) | UF0030: Organización de procesos de venta (60 horas) | 19/4/17 | 10/5/17 | | 17/06/2017 (5 horas) | 24/06/2017 (5 horas) |
| | UF0031: Técnicas de venta (70 horas) | 10/5/17 | 31/5/17 | | | |
| | UF0032: Venta online (30 horas) | 31/5/17 | 17/6/17 | | | |
| MF0503_3: Promociones en espacios comerciales (70 horas) | | 27/6/17 | 22/7/17 | | 22/07/2017 (2 horas) | 29/02/2017 (2 horas) |
| MF1000_3: Organización comercial (120 horas) | UF1723: Dirección y estrategias de la actividad e intermediación comercial (60 horas) | 5/9/17 | 26/9/17 | | 21/10/2017 (4 horas) | 28/10/2017 (4 horas) |
| | UF1724: Gestión económico-financiera básica de la actividad de ventas e intermediación comercial (60 horas) | 26/9/17 | 21/10/17 | | | |
| MF1001_3: Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales (90 horas) | | 31/10/17 | 9/12/17 | | 09/12/2017 (2 horas) | 16/12/2017 (2 horas) |
| MF1002_2: Inglés profesional para actividades comerciales (90 horas) | | 16/1/18 | 24/2/18 | 17/02/2018 (6 horas) | 24/02/2018 (3 horas) | 03/03/2018 (3 horas) |
| MP0421: Módulo de prácticas profesionales no laborales de Gestión comercial de Ventas (80 horas) | Se realizará a continuación de la realización del último Módulo Formativo | | | | | |