

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)	23/5/17	13/6/17		22/07/2017 (5 horas)	29/07/2017 (5 horas)
	UF0031: Técnicas de venta (70 horas)	13/6/17	4/7/17			
	UF0032: Venta online (30 horas)	4/7/17	22/7/17			
MF0503_3: Promociones en espacios comerciales (70 horas)		19/9/17	14/10/17		14/10/2017 (2 horas)	21/10/2017 (2 horas)
MF1000_3: Organización comercial (120 horas)	UF1723: Dirección y estrategias de la actividad e intermediación comercial (60 horas)	24/10/17	14/11/17		09/12/2017 (4 horas)	16/12/2017 (4 horas)
	UF1724: Gestión económico-financiera básica de la actividad de ventas e intermediación comercial (60 horas)	14/11/17	9/12/17			
MF1001_3: Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales (90 horas)		17/1/18	24/2/18		24/02/2018 (2 horas)	03/03/2018 (2 horas)
MF1002_2: Inglés profesional para actividades comerciales (90 horas)		6/3/18	14/4/18	07/04/2018 (6 horas)	14/04/2018 (3 horas)	21/04/2018 (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					