Cámara Toledo



FICHA DE ACCIÓN FORMATIVA

TÍTULO DEL CURSO	ORGANIZACIÓN Y TÉCNICAS PARA LA VENTA
DURACIÓN (HORAS)	90 h
PROGRAMA/S AL QUE ESTÁ VINCULADO	• Talento Joven • Talento 45+
PÚBLICO OBJETIVO DEL CURSO	A personas jóvenes desempleadas inscritas en el Sistema Nacional de Garantía Juvenil en búsqueda de empleo y personas entre 45 y 60 años de edad en situación de desempleo o inactividad laboral
OBJETIVOS DE APRENDIZAJE	La formación busca dotar al alumnado de competencias comerciales básicas para desenvolverse con solvencia en entornos de venta, combinando planificación del trabajo, uso de herramientas habituales, comunicación profesional con clientes y conocimiento de la operativa y normativa del sector, con el fin de facilitar su inserción laboral en puestos de atención y ventas.
INDICACIÓN DE ALINEACIÓN CON CdP	CÓDIGO CERTIFICADO: **COMV0108** VINCULADO A MÓDULO: **MF0239_2– Operaciones de venta 160 h** **Convalidable directo siempre que se realice junto con el curso: VENTA ONLINE PARA PEQUEÑOS COMERCIOS**
MÓDULOS O BLOQUES TEMÁTICOS DEL CURSO	1. Organización del entorno comercial 2. Gestión de la venta profesional 3. Documentación propia de la venta de productos y servicios 4. Cálculo y aplicaciones propias de la venta 5. Procesos de venta 6. Aplicación de técnicas de venta
OBSERVACIONES	Convalidable directo siempre que se realice junto con el curso: VENTA ONLINE PARA PEQUEÑOS COMERCIOS