

## FORMACIÓ

COMV0108

# ACTIVITATS DE VENDA

Certificat de Professionalitat Nivell 2

## OBJECTIU

Executar les activitats de venda de productes i/o serveis a través dels diferents canals de comercialització establint relacions amb el client de la manera més satisfactòria, aconseguint els objectius proposats per l'organització i establint vincles que propiciïn la fidelitat del client. **Sistema dual: totes les accions formatives contemplen treball teòric a l' aula i formació en empresa.**

## PERFIL D'ENTRADA

Persones preferentment en situació d'atur inscrites al Servei d'Ocupació de Catalunya (SOC).

### Formació requerida

S' ha de complir algun dels requisits següents:

- **Títol de Graduat en Educació Secundària Obligatoria** o equivalent a efectes d' accés.
- Certificat Professional de nivell 2.
- Certificat de competència inclòs en l' oferta a realitzar.
- Certificat Professional de nivell 1 de la mateixa família professional.
- Curs de formació específic preparatori per a l' accés a cicles de grau mitjà.
- Prova d' accés a cicles formatius de grau mitjà.
- Títol de Tècnic Bàsic.
- Prova d'accés a la universitat per a majors de 25 anys i/o de 45 anys.
- Tenir acreditades les competències clau necessàries (annex IV del Reial Decret 34/2008, de 18 de gener).
- Si no es disposa d' alguna de les titulacions o acreditacions prèvies, es podrà accedir si s' han superat amb la qualificació d' APTE les proves d' avaluació de les competències de nivell 2.

## OCUPACIONS O LLOCS DE TREBALL RELACIONATS

- Caixer/a de comerç
- Dependent/a de comerç
- Venedor/a
- Promotor/a comercial
- Operador/a de contac-center
- Teleoperadors/es (call-center)
- Televenedor/a
- Operador/a de venda en comerç electrònic
- Tècnic/a d'informació i atenció al client

## CONTINGUTS / TEMPORALITZACIÓ DE L'ITINERARI FORMATIU

### Relació d'accions formatives:

#### 1. COMV0108 ACTIVITATS DE VENDA (590h totals, 442h teòriques i 148h pràctiques en empresa)

##### MF0239\_2: Operacions de venda (185h, 139h teòriques + 46h de formació en empresa)

UF0030: Organització de processos de venda (69 hores)

UF0031: Tècniques de venda (81 hores)

UF0032: Venda online (35 hores)

##### MF0240\_2: Operacions auxiliars a la venda (162h totals, 120h teòriques + 42h de formació en empresa)

UF0033: Aprovisionament i emmagatzematge en la venda (46 hores)

UF0034: Animació i presentació del producte en el punt de venda (70 hores)

UF0035: Operacions de caixa en la venda (46 hores)

##### MF0241\_2: Informació i atenció al client/consumidor/usuari (139h, 104h teòriques + 35h de formació en empresa)

UF0036: Gestió de l'atenció al client/consumidor (70h)

UF0037: Tècniques d'informació i atenció al client/consumidor (69h)

##### MF1002\_2: Anglès professional per a activitats comercials (104h, 79h teòriques + 25h de formació en empresa)

#### 2. FSOS02: BÀSIC DE PREVENCIÓ DE RISCOS LABORALS (30 hores)

Mòdul 1: Seguretat i salut en el lloc de treball (7h)

Mòdul 2: Riscos generals i la seva prevenció (14h)

Mòdul 3: Riscos específics i la seva prevenció en el sector corresponent de l'activitat de l'empresa (5h)

Mòdul 4: Elements bàsics de gestió de la prevenció de riscos (4h)

#### 3. CTR: COMPETÈNCIES TRANSVERSALS (5 HORES)

**DURADA TOTAL** 625 hores (590 hores de formació teòrica-pràctica més 30 hores de prevenció de riscos laborals més 5 hores de competències transversals).

## CALENDARI PREVIST

**Inici i fi:** data d'inici aproximada maig de 2026

**HORARI:** Tardes

**PER A MÉS INFORMACIÓ:** [formacio@barcelonactiva.cat](mailto:formacio@barcelonactiva.cat)

## LLOC REALITZACIÓ:

**Institut Formació Empresarial de Barcelona**  
Av. de la Mare de Déu de Montserrat, 78  
08024 Barcelona