

## COM\_C\_002\_4B - Actividades de comercialización y venta en un comercio físico u online

Real Decreto 212/2025, de 18 de marzo

**Pendiente de horas.** Las horas FOAP/CONSORCI están pendientes de asignar por las comunidades autónomas. Se muestra el reparto recomendado en el R.D.

Módulo certificado	Horas módulo	Acreditación parcial de la competencia	Horas R.D. recomendadas
1230: Venta técnica	160	<i>COM_A_1230_01: Elaboración de ofertas comerciales de industriales y del sector primario, adaptando los productos industriales y del sector primario</i>	<b>20</b>
		<i>COM_A_1230_02: Confección de ofertas comerciales de servicios</i>	<b>20</b>
		<i>COM_A_1230_03: Realización de actividades inherentes a la venta de productos tecnológicos</i>	<b>25</b>
		<i>COM_A_1230_05: Preparación de acciones promocionales de bienes inmuebles</i>	<b>25</b>
		<i>COM_A_1230_06: Desarrollo de actividades relacionadas de venta de inmuebles, cumplimentando los documentos con el proceso de venta de bienes inmuebles</i>	<b>25</b>
		<i>COM_A_1230_07: Desarrollo de actividades de telemarketing</i>	<b>15</b>
1231: Dinamización del punto de venta	130	<i>COM_A_1231_02: Colocación, exposición y reposición de de venta, atendiendo a criterios comerciales, condiciones los productos en la zona de venta</i>	<b>10</b>
		<i>COM_A_1231_03: Realización de trabajos de decoración, rotulación y cartelería, aplicando técnicas de publicidad y señalética, rotulación y cartelería</i>	<b>30</b>
		<i>COM_A_1231_04: Realización de escaparates y cuidado de elementos exteriores</i>	<b>40</b>
		<i>COM_A_1231_05: Determinación de acciones promocionales</i>	<b>25</b>
		<i>COM_A_1231_06: Aplicación de métodos de control de acciones de merchandising</i>	<b>10</b>
		1232: Procesos de venta	160
<i>COM_A_1232_02: Definición de las funciones, conocimientos y perfil de los vendedores</i>	<b>15</b>		
<i>COM_A_1232_03: Organización del proceso de venta</i>	<b>20</b>		

Módulo certificado	Horas módulo	Acreditación parcial de la competencia	Horas R.D. recomendadas
<i>COM_A_1232_04: Desarrollo de entrevistas a potenciales utilizando técnicas de venta, negociación y cierre clientes</i>	30		
<i>COM_A_1232_05: Formalización del contrato de compraventa y otros contratos afines</i>	20		
<i>COM_A_1232_06: Gestión de la documentación comercial y de tesorería derivada de las operaciones de compraventa</i>	30		
<i>COM_A_1232_07: Determinación de los precios y del importe de las operaciones en los procesos de venta</i>	30		
<b>1233: Aplicaciones informáticas para el comercio</b>	80		<b>80</b>
<b>1235: Comercio electrónico</b>	80		<b>80</b>
<b>1782: Prevención de riesgos laborales</b>	30		<b>30</b>
<b>Duración total certificado</b>	<b>640</b>	<b>Total horas recomendadas R.D.</b>	<b>595</b>