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	***COM_A_1230_01:*** *Elaboración de ofertas comerciales de industriales y del sector primario, adaptando los productos industriales y del sector primario*	**20**
		COM_A_1230_02: *Confección de ofertas comerciales de servicios*	**20**
		COM_A_1230_03: *Realización de actividades inherentes a la venta de productos tecnológicos*	**25**
		COM_A_1230_05: *Preparación de acciones promocionales de bienes inmuebles*	**25**
		COM_A_1230_06: *Desarrollo de actividades relacionadas de venta de inmuebles, cumplimentando los documentos con el proceso de venta de bienes inmuebles*	**25**
		COM_A_1230_07: *Desarrollo de actividades de telemarketing*	**15**
1231: *Dinamización del punto de venta*	130	***COM_A_1231_02:*** *Colocación, exposición y reposición de de venta, atendiendo a criterios comerciales, condiciones los productos en la zona de venta*	**10**
		COM_A_1231_03: *Realización de trabajos de decoración, rotulación y cartelería, aplicando técnicas de publicidad y señalética, rotulación y cartelería*	**30**
		COM_A_1231_04: *Realización de escaparates y cuidado de elementos exteriores*	**40**
		COM_A_1231_05: *Determinación de acciones promocionales*	**25**
		COM_A_1231_06: *Aplicación de métodos de control de acciones de merchandising*	**10**
1232: *Procesos de venta*	160	***COM_A_1232_01:*** *Identificación del proceso de decisión de compra del consumidor*	**15**
		COM_A_1232_02: *Definición de las funciones, conocimientos y perfil de los vendedores*	**15**
		COM_A_1232_03: *Organización del proceso de venta*	**20**

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