

COM_C_010_5B - Gestión de marketing y equipos de venta

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
0928: Organización de equipos de ventas	100	COM_A_0928_01: Estructura y organización del equipo de ventas	10
		COM_A_0928_02: Caracterización y selección del equipo describiendo los puestos de trabajo y el perfil de los de ventas	10
		COM_A_0928_03: Asignación de objetivos al equipo de ventas	20
		COM_A_0928_04: Formación y perfeccionamiento del equipo de ventas	20
		COM_A_0928_05: Motivación y retribución del equipo de ventas	15
		COM_A_0928_06: Gestión de conflictos en el equipo de ventas	15
		COM_A_0928_07: Evaluación y control del equipo de ventas	10
0929: Técnicas de venta y negociación	170	COM_A_0929_01: Información para la definición de estrategias comerciales y la elaboración del plan de ventas	15
		COM_A_0929_02: Identificación de nuevas oportunidades de negocio	25
		COM_A_0929_03: Elaboración del plan y argumentario de ventas	30
		COM_A_0929_04: Información sobre disponibilidad de productos o servicios	15
		COM_A_0929_05: Gestión del proceso de venta de productos o servicios	30
		COM_A_0929_06: Negociación de las condiciones de una operación comercial	15
		COM_A_0929_07: Elaboración de contratos de compraventa y otros	25
		COM_A_0929_08: Planificación de la gestión de las relaciones con clientes	15
0930: Políticas de marketing	160	COM_A_0930_01: Evaluación de oportunidades de mercado	35

Módulo certificado	Horas módulo	Acreditación parcial de la competencia	Horas R.D. recomendadas
COM_A_0930_02: Definición de la política del producto o servicio	25		
COM_A_0930_03: Definición de la política de precios	20		
COM_A_0930_04: Selección de la forma y el canal de distribución	20		
COM_A_0930_05: Selección de las acciones de comunicación	25		
COM_A_0930_06: Elaboración de briefings de productos, para la ejecución o la contratación externa de acciones de servicios o marcas	20		
COM_A_0930_08: Seguimiento y control de las políticas y acciones comerciales establecidas en el plan de acciones del plan de marketing	15		
1010: Investigación comercial	130	COM_A_1010_01: Análisis del mercado y del entorno de la empresa	20
		COM_A_1010_02: Configuración de un sistema de información de marketing	15
		COM_A_1010_03: Elaboración del plan de investigación comercial	10
		COM_A_1010_04: Organización de la información secundaria disponible	10
		COM_A_1010_05: Obtención de información primaria	20
		COM_A_1010_06: Determinación de características y tamaño de la muestra	15
		COM_A_1010_07: Tratamiento y análisis de los datos	20
		COM_A_1010_08: Gestión de bases de datos	20
1782: Prevención de riesgos laborales	30		30
Duración total certificado	590	Total horas recomendadas R.D.	590