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**