

Nivel 1, área: COMERCIO Y MARKETING

CERTIFICADOS DE PROFESIONALIDAD										CATÁLOGO FORMATIVO	
MÓDULOS FORMATIVOS	UNIDADES DE COMPETENCIA	COML0110: Actividades auxiliares de almacén	COMT0211: Actividades auxiliares del comercio	COML0121: Servicio de entrega y recogida domiciliaria							
MF1325_1: Operaciones auxiliares de almacenaje	UC1325_1: Realizar las operaciones auxiliares de recepción, colocación, mantenimiento y expedición de cargas en el almacén de forma integrada en el equipo	80								80	MF1325_1 Operaciones auxiliares de almacenaje
MF1326_1: Preparación de pedidos	UC1326_1: Preparar pedidos de forma eficaz y eficiente, siguiendo procedimientos establecidos.	40	40							40	MF1326_1 Preparación de pedidos
MF0432_1: Manipulación de cargas con carretillas elevadoras (T)	UC0432_1 Manipular cargas con carretillas elevadoras	50								50	MF0432_1 Manipulación de cargas con carretillas elevadoras (T)
MF1327_1: Operaciones auxiliares en el punto de venta.	UC1327_1: Realizar operaciones auxiliares de reposición, disposición y acondicionamiento de productos en el punto de venta.		90							90	MF1327_1 Operaciones auxiliares en el punto de venta
MF1328_1: Manipulación y movimientos con transpalés y carretillas de mano.	UC1328_1: Manipular y trasladar productos en la superficie comercial y en el reparto de proximidad, utilizando transpalés y carretillas de mano.		50							50	MF1328_1 Manipulación y movimientos con transpalés y carretillas de mano.
MF1329_1: Atención básica al cliente.	UC1329_1: Proporcionar atención e información operativa, estructurada y protocolarizada al cliente.		50							50	MF1329_1 Atención básica al cliente.
MF2368_1: Entrega y recogida de envíos de productos a domicilio	UC2368_1: Entregar y recoger productos a domicilio.			100						70	UF4000 Preparación y realización de la entrega/recogida.
										30	UF4001 Operaciones posteriores a la entrega/recogida
MF2369_1: Operaciones de cobro en el servicio de entrega y recogida a domicilio	UC2369_1: Efectuar las operaciones de cobro en el servicio de entrega y recogida a domicilio.			70						70	MF2369_1 Operaciones de cobro en el servicio de entrega y recogida a domicilio
MP0287: Prácticas profesionales no laborales de actividades auxiliares de almacén		40									
MP0406: Modulo de prácticas profesionales no laborales de actividades auxiliares de comercio.			40								
MPFCT1000: Módulo de formación práctica en centros de trabajo de Servicio de entrega y recogida a domicilio				40							
		210	270	210							

Nota: La diferencia existente entre la duración del Certificado de Profesionalidad y la suma de las duraciones de sus módulos se debe a que hay Unidades Formativas transversales

Nivel 2, área: COMERCIO Y MARKETING

CERTIFICADOS DE PROFESIONALIDAD									CATÁLOGO FORMATIVO	
MÓDULOS FORMATIVOS	UNIDADES DE COMPETENCIA	CONV0108: Actividades de venta	COMT0112: Actividades de gestión del pequeño comercio							
MF0239_2: Operaciones de venta (T)	UC0239_2: Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización	160	160							60 UF0030 Organización de procesos de venta (T)
										70 UF0031 Técnicas de venta. (T)
										30 UF0032 Venta "online" (T)
MF0240_2: Operaciones auxiliares a la venta.	UC0240_2: Realizar las operaciones auxiliares a la venta.	140								40 UF0033 Aprovisionamiento y almacenaje en la venta.
										60 UF0034 Animación y presentación del producto en el punto de venta.
										40 UF0035 Operaciones de caja en la venta
MF0241_2: Información y atención al cliente/consumidor/usuario (T)	UC0241_2: Ejecutar las acciones del Servicio de Atención al cliente / consumidor / usuario	120								60 UF0036 Gestión de la atención al cliente / consumidor. (T)
										60 UF0037 Técnicas de información y atención al cliente / consumidor (T)
MF1002_2: Inglés profesional para actividades comerciales.	UC1002_2: Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales	90								90 MF1002_2 Inglés profesional para actividades comerciales.
MF2104_2: Implantación y desarrollo del pequeño comercio	UC2104_2: Impulsar y gestionar un pequeño comercio de calidad		100							30 UF2380: Planificación y apertura de un pequeño comercio
										40 UF2381: Gestión económica básica del pequeño comercio
										30 UF2382: Calidad y servicios de proximidad en el pequeño comercio
MF2105_2: Organización y animación del pequeño comercio	UC2105_2: Organizar y animar el punto de venta de un pequeño comercio		100							40 UF2383: Dinamización del punto de venta en el pequeño comercio
										30 UF2384: Escaparatismo en el pequeño comercio
										30 UF0032: Venta «on line» (T)
MF2106_2: Gestión de compras en el pequeño comercio	UC2106_2: Garantizar la capacidad de respuesta y abastecimiento del pequeño comercio		60							60 MF2106_2: Gestión de compras en el pequeño comercio
MF1792_2: Gestión de la prevención de riesgos laborales en pequeños negocios (T)	UC1792_2: Gestionar la prevención de riesgos laborales en pequeños negocios		60							60 MF1792_2: Gestión de la prevención de riesgos laborales en pequeños negocios (T)
MP0009: Prácticas profesionales no laborales de Actividades de venta.		80								
MP0496: Módulo de prácticas profesionales no laborales de Actividades de gestión del pequeño comercio			80							
		590	530							

Nota: La diferencia existente entre la duración del Certificado de Profesionalidad y la suma de las duraciones de sus módulos se debe a que hay Unidades Formativas transversales

Nivel 3, COMERCIO Y MARKETING (Parte 1)

CERTIFICADOS DE PROFESIONALIDAD											
MÓDULOS FORMATIVOS	UNIDADES DE COMPETENCIA	COMPO108: Implantación y animación de espacios comerciales	COML0309: Organización y gestión de almacenes	COML0209: Organización del transporte y la distribución	COML0109: Tráfico de mercancías por carretera	COML0210: Gestión y control del aprovisionamiento.	COMT0411: Gestión comercial de ventas.	COMT0311: Control y formación en consumo	COMT0110: Atención al cliente, consumidor o usuario.	CATÁLOGO FORMATIVO	
MF0501_3: Implantación de espacios comerciales	UC0501_3: Establecer la implantación de espacios comerciales.	90								90	MF0501_3 Implantación de espacios comerciales
MF0502_3: Implantación de productos y servicios	UC0502_3: Organizar la implantación de productos/servicios en la superficie de venta.	70								70	MF0502_3 Implantación de productos y servicios
MF0503_3: Promociones en espacios comerciales (T)	UC0503_3: Organizar y controlar las acciones promocionales en espacios comerciales	70					70			70	MF0503_3 Promociones en espacios comerciales (T)
MF0504_3: Escaparatismo comercial.	UC0504_3: Organizar y supervisar el montaje de escaparates en el establecimiento comercial.	80								80	MF0504_3 Escaparatismo comercial.
MF1014_3: Organización de almacenes	UC1014_3: Organizar el almacén de acuerdo a los criterios y niveles de actividad previstos		140							80	UF0926 Diseño y organización del almacén
									30	UF0927 Gestión del equipo de trabajo del almacén	
								30	UF0928 Seguridad y prevención de riesgos en el almacén (T)		
MF1015_2: Gestión de las operaciones de almacenaje	UC1015_2: Gestionar y coordinar las operaciones del almacén		110							80	UF0929 Gestión de pedidos y stock
								30	UF0928 Seguridad y prevención de riesgos en el almacén (T)		
MF1005_3: Optimización de la cadena logística. (T)	UC1005_3: Colaborar en la optimización de la cadena logística con los criterios establecidos por la organización		90	90		90				90	MF1005_3 Optimización de la cadena logística. (T)
MF1006_2: Inglés profesional para logística y transporte internacional (T)	UC1006_2: Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente en las relaciones y actividades de logística y transporte internacional			90	90	90				90	MF1006_2 Inglés profesional para logística y transporte internacional (T)
MF1012_3: Distribución capilar	UC1012_3: Organizar, gestionar y controlar la distribución capilar de mercancías			70						70	MF1012_3 Distribución capilar
MF1013_3: Transporte de larga distancia	UC1013_3: Organizar, gestionar y controlar las operaciones de transporte de larga distancia			90						90	MF1013_3 Transporte de larga distancia
MF0247_3: Organización del tráfico de mercancías	UC0247_3: Organizar y controlar la actividad del departamento de tráfico/explotación en las empresas que realicen transporte de mercancías por carretera.				180					80	UF0921 Organización operativa del tráfico de mercancías por carretera
									70	UF0922 Gestión de costes y calidad del servicio de transporte por carretera	
								30	UF0923 Prevención de riesgos y salud laboral transporte por carretera (T)		
MF0248_3: Planificación del tráfico de mercancías	UC0248_3: Planificar y gestionar las operaciones del tráfico/explotación en las empresas que realicen transporte de mercancías por carretera				190					80	UF0924 Planificación de rutas y operaciones de transporte por carretera
									80	UF0925 Gestión y control de flotas y servicios de transporte por carretera	
								30	UF0923 Prevención de riesgos y salud laboral transporte por carretera (T)		
MF1003_3: Planificación del aprovisionamiento	UC1003_3: Colaborar en la elaboración del plan de aprovisionamiento					110				70	UF0475 Planificación y gestión de la demanda
									40	UF0476 Gestión de inventarios	
MF1004_3: Gestión de proveedores	UC1004_3: Realizar el seguimiento y control del programa de aprovisionamiento					80				80	MF1004_3 Gestión de proveedores

MF1000_3: Organización comercial	UC1000_3 :Obtener y procesar la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales					120			60	UF1723 Dirección y estrategias de la actividad e intermediación comercial
									60	UF1724 Gestión económico-financiera básica de la actividad de ventas e intermediación comercial
MF1001_3: Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales (T)	UC1001_3 :Gestionar la fuerza de ventas y coordinar el equipo de comerciales					90			90	MF1001_3 Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales (T)
MF0239_2: Operaciones de venta (T)	UC0239_2 :Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización					160			60	UF0030 Organización de procesos de venta (T)
									70	UF0031 Técnicas de venta (T)
									30	UF0032: Venta "on line" (T)
MF0246_3: Organización de un sistema de información de consumo (T)	UC0246_3 Obtener, organizar y gestionar la información y documentación en materia de consumo.					120	120		60	UF1755 Sistemas de información y bases de datos en consumo (T)
									60	UF1756 Documentación e informes en consumo (T)
MF0998_3: Actuaciones de control en consumo	UC0998_3: Realizar actuaciones de control en consumo de acuerdo a la normativa vigente o códigos de conducta aprobados por la empresa					180			90	UF1932 Control de consumo en actividades, productos y servicios
									60	UF1933 Comercialización de productos seguros
									30	UF1934 Responsabilidad social empresarial en consumo
MF0999_3: Asesoramiento y formación en materia de consumo	UC0999_3: Organizar y realizar acciones de información y/o formación a consumidores, empresas y organizaciones en materia de consumo					160			70	UF1935 Promoción de los derechos de los consumidores y consumo responsable
									90	UF1936 Acciones de formación a colectivos vulnerables en consumo
MF1002_2: Inglés profesional para actividades comerciales (T)	UC1002_2 :Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales					90		90	90	MF1002_2 Inglés profesional para actividades comerciales (T)
MF0241_2: Información y atención al cliente / consumidor / usuario (T)	UC0241_2: Ejecutar las acciones del servicio de atención al cliente, consumidor y usuario.							120	60	UF0036 Gestión de la atención al cliente / consumidor (T)
									60	UF0037 Técnicas de información y atención al cliente / consumidor (T)
MF0245_3: Gestión de quejas y reclamaciones en materia de consumo	UC0245_3: Gestionar las quejas y reclamaciones del cliente /consumidor / usuario.							90	90	MF0245_3 Gestión de quejas y reclamaciones en materia de consumo
MP0010: Prácticas profesionales no laborales de Implantación y animación de espacios comerciales.		80								
MP0193: Prácticas profesionales no laborales de organización y gestión de almacenes.			80							
MP0192: Prácticas profesionales no laborales de Organización del transporte y la distribución				80						
MP0191: Prácticas profesionales no laborales de tráfico mercancías carretera					80					
MP0333: Practicas profesionales no laborales de gestión y control del aprovisionamiento.						80				
MP0421: Practicas profesionales no laborales de gestión comercial de ventas.							80			
MP0407: Practicas profesionales no laborales de control y formación en consumo.								80		
MP0374: Prácticas profesionales no laborales de atención al cliente, consumidor o usuario.									40	
		390	390	420	520	450	610	540	460	

Nota: La diferencia existente entre la duración del Certificado de Profesionalidad y la suma de las duraciones de sus modulos se debe a que hay Unidades Formativas transversales

Nivel 3, COMERCIO Y MARKETING (Parte 2)

CERTIFICADOS DE PROFESIONALIDAD										CATÁLOGO FORMATIVO	
MÓDULOS FORMATIVOS	UNIDADES DE COMPETENCIA	COMT0210: Gestión administrativa y financiera del comercio internacional	COMM0110: Marketing y compraventa internacional.	COML0111: Tráfico de viajeros por carretera	COML0211: Gestión comercial y financiera del transporte por carretera	COMM0111: Asistencia a la investigación de mercados	COMM0112: Gestión de marketing y comunicación	COMT0111: Gestión comercial inmobiliaria			
MF0242_3 Gestión administrativa del comercio internacional	UC0242_3 Gestionar administrativamente las operaciones de importación/exportación o introducción/expedición de mercancías.	230								80	UF1757 Información y gestión operativa de la compraventa internacional (T)
										90	UF1758 Gestión aduanera del comercio internacional
										30	UF1759 Fiscalidad de las operaciones de comercio internacional.
										30	UF1760 El seguro de mercancías en comercio internacional.
MF0243_3 Financiación internacional	UC0243_3 Gestionar las operaciones de financiación para transacciones internacionales de mercancías y servicios	180								90	UF1761: Gestión de las operaciones de financiación internacional
										60	UF1762 Análisis de riesgos y medios de cobertura en las operaciones de comercio internacional
										30	UF1763 Licitaciones internacionales
MF0244_3 Medios de pago internacionales	UC0244_3 Gestionar las operaciones de cobro y pago en las transacciones internacionales.	90								90	MF0244_3 Medios de pago internacionales
MF1010_3 Inglés profesional para comercio internacional (T)	UC1010_3 Comunicarse en inglés, con un nivel de usuario competente, en las relaciones y actividades de comercio internacional	120	120							90	UF1764 Inglés oral y escrito en el comercio internacional (T)
										30	UF1765 Documentación en inglés para el comercio internacional (T)
MF1007_3: Sistemas de información de mercados (T)	UC1007_3: Obtener y elaborar información para el sistema de información de mercados		180					180		60	UF1779 Entorno e información de mercados (T)
										60	UF1780 Investigación y recogida de información de mercados (T)
										60	UF1781 Tratamiento y análisis de la información de mercados (T)
MF1008_3: Marketing-mix internacional	UC1008_3: Realizar estudios y propuestas para las acciones del plan de marketing-mix		130							90	UF1782 Políticas de marketing internacional
										40	UF1783 Plan e informes de marketing internacional
MF1009_3: Negociación y compraventa internacional	UC1009_3: Asistir en los procesos de negociación y ejecución de las operaciones de compra-venta internacional de productos/servicios		160							80	UF1757 Información y gestión operativa de la compraventa internacional (T)
										80	UF1784 Negociación y contratación internacional
MF1011_3: Lengua extranjera profesional, distinta del Inglés, para comercio internacional	UC1011_3: Comunicarse en una lengua distinta del inglés, con un nivel de usuario competente, en las relaciones y actividades de comercio internacional.		120							90	UF1785 Lengua extranjera oral y escrita, distinta del inglés, en el comercio internacional
										30	UF1786 Documentación en lengua extranjera, distinta del inglés, para el comercio internacional
MF2059_3: Organización de planes de transporte de viajeros por carretera	UC2059_3: Establecer y organizar planes de transporte de viajeros por carretera			120						80	UF2219: Diseño de planes de transporte en el transporte de viajeros por carretera
										40	UF2220: Formación de precios y tarifas del transporte de viajeros por carretera
MF2060_3: Gestión de operaciones de transporte de viajeros por carretera	UC2060_3: Gestionar y supervisar las operaciones de transporte de viajeros por carretera			110						80	UF2221: Gestión, control y calidad en el servicio de transporte de viajeros por carretera
										30	UF2222: Seguridad y prevención de riesgos en el transporte de viajeros por carretera

MF2061_3: Gestión administrativa de operaciones de transporte por carretera (T)	UC2061_3: Realizar la gestión administrativa y documental de operaciones de transporte por carretera			90	90					60	UF2223: Gestión documental de los servicios de transporte por carretera (T)
										30	UF2224: Gestión de seguros en el transporte por carretera (T)
MF1464_2: Atención e información a los viajeros del autobús o autocar (T)	UC1464_2: Realizar las actividades de atención e información a los viajeros del autobús o autocar			50						50	MF1464_2: Atención e información a los viajeros del autobús o autocar (T)
MF2182_3: Comercialización del transporte por carretera	UC2182_3: Comercializar servicios de transporte por carretera				160					80	UF2225: Marketing de la actividad de transporte por carretera
										80	UF2226: Contratación y técnicas de negociación en el transporte por carretera
MF2183_3: Gestión económico-financiera del transporte por carretera	UC2183_3: Gestionar la actividad económico-financiera del transporte por carretera				170					90	UF2227: Constitución y financiación de empresas de transporte por carretera
										80	UF2228: Facturación y fiscalidad de la actividad del transporte por carretera
MF2184_3: Gestión de relaciones con clientes y seguimiento del servicio de transporte	UC2184_3: Gestionar las relaciones con clientes y seguimiento de operaciones de transporte por carretera				40					40	MF2184_3: Gestión de relaciones con clientes y seguimiento del servicio de transporte
MF1006_2: Inglés profesional para logística y transporte internacional (T)	UC1006_2: Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente en las relaciones y actividades de logística y transporte internacional				90					90	MF1006_2 Inglés profesional para logística y transporte internacional (T)
MF0993_3: Organización de la investigación de mercados	UC0993_3: Preparar la información e instrumentos para la investigación de mercados				100					60	UF2119: Planificación de la investigación de mercados
										40	UF2120: Diseño de encuestas y cuestionarios de investigación
MF0994_3: Organización del trabajo de campo	UC0994_3: Organizar la actividad de los encuestadores/entrevistadores				120					60	UF2121: Programación del trabajo de campo de la investigación
										60	UF2122: Gestión y dirección de equipos de encuestadores
MF0995_2: Técnicas de entrevista y encuesta	UC0995_2: Realizar trabajo de campo en encuestas y/o entrevistas				90					60	UF2123: Realización de encuestas
										30	UF2124: Resolución de incidencias en las encuestas
MF0997_3: Técnicas de análisis de datos para investigaciones de mercados	UC0997_3: Analizar la información recogida en la investigación de mercados				120					90	UF2125: Metodologías de análisis para la investigación de mercados
										30	UF2126: Elaboración de informes en investigaciones y estudios de mercados
MF2185_3: Políticas de Marketing	UC2185_3: Asistir en la definición y seguimiento de las políticas y plan de marketing									100	UF2392: Plan de marketing empresarial
										30	UF2393: Control y seguimiento de políticas de marketing
MF2186_3: Lanzamiento e implantación de productos y servicios	UC2186_3: Gestionar el lanzamiento e implantación de productos y servicios en el mercado									90	UF2394: Marketing y promoción en el punto de venta
										30	UF2395: Red de ventas y presentación de productos y servicios
MF2187_3: Gestión de eventos de marketing y comunicación	UC2187_3: Organizar y gestionar eventos de marketing y comunicación, siguiendo el protocolo y criterios establecidos									90	UF2396: Organización de eventos de marketing y comunicación
										30	UF2397: Protocolo en eventos de marketing y comunicación
MF2188_3: Organización y control del plan de medios de comunicación	UC2188_3: Asistir en la organización y seguimiento del plan de medios y soportes establecido									90	UF2398: Plan de medios de comunicación e Internet
										30	UF2399: Evaluación y control del plan de medios
MF2189_3: Elaboración de materiales de marketing y comunicación autoeditables	UC2189_3: Elaborar y difundir, en diferentes soportes, materiales, sencillos y auto editables, publi-promocionales e informativos									90	UF2400: Técnicas de diseño gráfico corporativo
										30	UF2401: Gestión de contenidos web
MF1002_2: Inglés profesional para actividades comerciales (T)	UC1002_2: Comunicarse en inglés con un nivel de usuario independiente, en actividades comerciales					90	90			90	MF1002_2 Inglés profesional para actividades comerciales (T)
MF0810_3: Captación y prospección inmobiliaria	UC0810_3: Captar y concertar el encargo de intermediación inmobiliaria									110	UF1921: Técnicas de captación e intermediación inmobiliaria
										30	UF1922: Valoración de inmuebles y alquileres
MF0811_2: Comercialización inmobiliaria	UC0811_2: Realizar la venta y difusión de productos inmobiliarios a través de distintos canales de comercialización									130	UF1923: Marketing y promoción inmobiliaria
										60	UF1924: Venta personal inmobiliaria
										30	UF0032: Venta «on line» (T)

MF1701_3: Asesoramiento inmobiliario	UC1701_3: Asistir en la mediación y tramitación legal, fiscal y financiera de operaciones inmobiliarias							120		50	UF1925: Gestión documental y legal de la intermediación inmobiliaria
										40	UF1926: Financiación de operaciones inmobiliarias
										30	UF1927: Fiscalidad en las operaciones inmobiliarias
MF1001_3 :Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales (T)	UC1001_3 :Gestionar la fuerza de ventas y coordinar el equipo de comerciales							90		90	MF1001_3 Gestión de la fuerza de ventas y equipos comerciales (T)
MP0375: Practicas profesionales no laborales de gestión administrativa y financiera del comercio internacional.		40									
MP0378: Prácticas profesionales no laborales de marketing y compraventa internacional.			40								
MP0460: Módulo de prácticas profesionales no laborales de Tráfico de viajeros por carretera				80							
MP0461: Módulo de prácticas profesionales no laborales de Gestión comercial y financiera del transporte por carretera					80						
MP0443: Módulo de prácticas profesionales no laborales en asistencia a la investigación de mercados						80					
MP0499: Módulo de prácticas no laborales de Gestión de marketing y comunicación							80				
MP0404: Módulo de prácticas profesionales no laborales de gestión comercial inmobiliaria								40			
		660	750	450	630	510	810	580			

Nota: La diferencia existente entre la duración del Certificado de Profesionalidad y la suma de las duraciones de sus módulos se debe a que hay Unidades Formativas transversales