Catálogo de Especialidades Formativas

PROGRAMA FORMATIVO

ORGANIZACIÓN Y REALIZACIÓN DE VENTAS TÉCNICAS

Julio 2025

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL
SERVICIO PÚBLICO DE EMPLEO ESTATAL
SEPE

SISTEMA NACIONAL DE EMPLEO

IDENTIFICACIÓN DE LA ESPECIALIDAD Y PARÁMETROS DEL CONTEXTO FORMATIVO

Denominación de la especialidad:	ORGANIZACIÓN Y REALIZACIÓN DE VENTAS TÉCNICAS
Familia Profesional:	COMERCIO Y MARKETING
Área Profesional:	COMPRAVENTA
Código:	COMT0056
Nivel de cualificación profesional:	2

Objetivo general

Aplicar estrategias comerciales, dominar técnicas de comunicación y mejorar la planificación y ejecución de los procesos de ventas de manera eficiente e innovadora.

Relación de módulos de formación

Módulo 1	Aspectos legales y administrativos de la actividad comercial	20 horas
Módulo 2	Organización de la actividad de ventas	20 horas
Módulo 3	Técnicas de venta y comunicación	20 horas
Módulo 4	Proceso de venta y seguimiento	20 horas
Módulo 5	Estrategias innovadoras en el proceso de ventas	20 horas

Modalidades de impartición

Presencial
Teleformación

Duración de la formación

Duración total en cualquier modalidad de impartición	100 horas
Teleformación	Duración total de las tutorías presenciales: 0 horas

Requisitos de acceso del alumnado

Acreditaciones / titulaciones	Cumplir como mínimo alguno de los siguientes requisitos: -Certificado de profesionalidad de nivel 1 -Título Profesional Básico (FP Básica) -Título de Graduado en Educación Secundaria Obligatoria (ESO) o equivalente -Título de Técnico (FP Grado medio) o equivalente -Certificado de profesionalidad de nivel 2 -Haber superado la prueba de acceso a Ciclos Formativos de Grado Medio -Haber superado cualquier prueba oficial de acceso a la universidad

Experiencia profesional	No se requiere
Modalidad de teleformación	Además de lo indicado anteriormente, los participantes han de tener las destrezas suficientes para ser usuarios de la plataforma virtual en la que se apoya la acción formativa.

Prescripciones de formadores y tutores

Acreditación requerida	Cumplir como mínimo alguno de los siguientes requisitos: - Licenciado, Ingeniero, Arquitecto o Título de Grado correspondiente u otros títulos equivalentes, preferiblemente, en el ámbito de conocimiento de Ciencias económicas, administración y dirección de empresas, marketing, comercio, contabilidad y turismo. - Diplomado, Ingeniero Técnico, Arquitecto Técnico o el Título de Grado correspondiente u otros títulos equivalentes, preferiblemente, en el ámbito de conocimiento de Ciencias económicas, administración y dirección de empresas, marketing, comercio, contabilidad y turismo. - Técnico Superior, preferiblemente de la familia profesional de Comercio y marketing. - Certificados de profesionalidad de nivel 3, preferiblemente de la familia profesional de Comercio y marketing.
Experiencia profesional mínima requerida	Se requiere 1 año en el ámbito de Compraventa, en caso de disponer de formación.Se requieren 3 años en el ámbito de Compraventa, en caso de no disponer de formación.
Competencia docente	Se requiere cumplir como mínimo con alguno de los siguientes requisitos: - Experiencia docente acreditable de, al menos, 150 horas, en los últimos 2 años, relacionada con la Familia Profesional de Comercio y Marketing. - Seis meses de experiencia docente en el sector o en su defecto, aportar una de las siguientes titulaciones: Máster del profesorado, Certificado de Aptitud Pedagógica (CAP), Certificado Profesional de Docencia de la Formación Profesional para el Empleo SSCE0110. - Titulaciones universitarias de Psicología/Pedagogía o Psicopedagogía, Máster universitario de Formación de formadores u otras acreditaciones oficiales equivalentes.
Modalidad de teleformación	Además de cumplir con las prescripciones establecidas anteriormente, los tutores-formadores deben acreditar una formación, de al menos 30 horas, o experiencia, de al menos 60 horas, en esta modalidad y en la utilización de las tecnologías de la información y comunicación.

Requisitos mínimos de espacios, instalaciones y equipamientos

Espacios formativos	Superficie m² para 15 participantes	Incremento Superficie/ participante (Máximo 30 participantes)
Aula polivalente	30.0 m²	2.0 m² / participante

Espacio formativo	Equipamiento
Aula polivalente	- Mesa y silla para el formador - Mesas y sillas para el alumnado - Material de aula - Pizarra - PC instalado en red con posibilidad de impresión de documentos, cañón con proyección e Internet para el formador.

La superficie de los espacios e instalaciones estarán en función de su tipología y del número de participantes. Tendrán como mínimo los metros cuadrados que se indican para 15 participantes y el equipamiento suficiente para los mismos.

En el caso de que aumente el número de participantes, hasta un máximo de 30, la superficie de las aulas se incrementará proporcionalmente (según se indica en la tabla en lo relativo a m²/participante) y el equipamiento estará en consonancia con dicho aumento.

No debe interpretarse que los diversos espacios formativos identificados deban diferenciarse necesariamente mediante cerramientos.

Las instalaciones y equipamientos deberán cumplir con la normativa industrial e higiénico-sanitaria correspondiente y responderán a medidas de accesibilidad y seguridad de los participantes.

En el caso de que la formación se dirija a personas con discapacidad se realizarán las adaptaciones y los ajustes razonables para asegurar su participación en condiciones de igualdad.

Aula virtual

Características
• La impartición de la formación mediante aula virtual se ha de estructurar y organizar de forma que se garantice en todo momento que exista conectividad sincronizada entre las personas formadoras y el alumnado participante así como bidireccionalidad en las comunicaciones. • Se deberá contar con un registro de conexiones generado por la aplicación del aula virtual en que se identifique, para cada acción formativa desarrollada a través de este medio, las personas participantes en el aula, así como sus fechas y tiempos de conexión.

Para impartir la formación en **modalidad de teleformación**, se ha de disponer del siguiente equipamiento.

Plataforma de teleformación

La plataforma de teleformación que se utilice para impartir acciones formativas deberá alojar el material virtual de aprendizaje correspondiente, poseer capacidad suficiente para desarrollar el proceso de aprendizaje y gestionar y garantizar la formación del alumnado, permitiendo la interactividad y el trabajo cooperativo, y reunir los siguientes requisitos técnicos de infraestructura, software y servicios:

- **Infraestructura:**

  Tener un rendimiento, entendido como número de alumnos que soporte la plataforma, velocidad de respuesta del servidor a los usuarios, y tiempo de carga de las páginas Web o de descarga de archivos, que permita:

  a) Soportar un número de alumnos equivalente al número total de participantes en las acciones formativas de formación profesional para el empleo que esté impartiendo el centro o entidad de formación, garantizando un hospedaje mínimo igual al total del alumnado de dichas acciones, considerando que el número máximo de alumnos por tutor es de 80 y un número de usuarios concurrentes del 40% de ese alumnado.
  b) Disponer de la capacidad de transferencia necesaria para que no se produzca efecto retardo en la comunicación audiovisual en tiempo real, debiendo tener el servidor en el que se aloja la plataforma un ancho de banda mínimo de 300 Mbs, suficiente en bajada y subida.

  Estar en funcionamiento 24 horas al día, los 7 días de la semana.

- **Software:**

- Compatibilidad con el estándar SCORM y paquetes de contenidos IMS.
- Niveles de accesibilidad e interactividad de los contenidos disponibles mediante tecnologías web que como mínimo cumplan las prioridades 1 y 2 de la Norma UNE 139803:2012 o posteriores actualizaciones, según lo estipulado en el capítulo III del Real Decreto 1494/2007, de 12 de noviembre.
- El servidor de la plataforma de teleformación ha de cumplir con los requisitos establecidos en la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales, por lo que el responsable de dicha plataforma ha de identificar la localización física del servidor y el cumplimento de lo establecido sobre transferencias internacionales de datos en los artículos 40 a 43 de la citada Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, así como, en lo que resulte de aplicación, en el Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas respecto del tratamiento de datos personales y la libre circulación de estos datos y por el que se deroga la Directiva 95/46/CE.
- Compatibilidad tecnológica y posibilidades de integración con cualquier sistema operativo, base de datos, navegador de Internet de los más usuales o servidor web, debiendo ser posible utilizar las funciones de la plataforma con complementos (plug-in) y visualizadores compatibles. Si se requiriese la instalación adicional de algún soporte para funcionalidades avanzadas, la plataforma debe facilitar el acceso al mismo sin coste.
- Disponibilidad del servicio web de seguimiento (operativo y en funcionamiento) de las acciones formativas impartidas, conforme al modelo de datos y protocolo de transmisión establecidos en el anexo V de la Orden/TMS/369/2019, de 28 de marzo.

- **Servicios y soporte:**

- Sustentar el material virtual de aprendizaje de la especialidad formativa que a través de ella se imparta.
- Disponibilidad de un servicio de atención a usuarios que de soporte técnico y mantenga la infraestructura tecnológica y que, de forma estructurada y centralizada, atienda y resuelva las consultas e incidencias técnicas del alumnado. Las formas de establecer contacto con este servicio, que serán mediante teléfono y mensajería electrónica, tienen que estar disponibles para el alumnado desde el inicio hasta la finalización de la acción formativa, manteniendo un horario de funcionamiento de mañana y de tarde y un tiempo de demora en la respuesta no superior a 48 horas laborables.
- Personalización con la imagen institucional de la administración laboral correspondiente, con las pautas de imagen corporativa que se establezcan.

  Con el objeto de gestionar, administrar, organizar, diseñar, impartir y evaluar acciones formativas a través de Internet, la plataforma de teleformación integrará las herramientas y recursos necesarios a tal fin, disponiendo, específicamente, de herramientas de:
  - Comunicación, que permitan que cada alumno pueda interaccionar a través del navegador con el tutor-formador, el sistema y con los demás alumnos. Esta comunicación electrónica ha de llevarse a cabo mediante herramientas de comunicación síncronas (aula virtual, chat, pizarra electrónica) y asíncronas (correo electrónico, foro, calendario, tablón de anuncios, avisos). Será obligatorio que cada acción formativa en modalidad de teleformación disponga, como mínimo, de un servicio de mensajería, un foro y un chat.
  - Colaboración, que permitan tanto el trabajo cooperativo entre los miembros de un grupo, como la gestión de grupos. Mediante tales herramientas ha de ser posible realizar operaciones de alta, modificación o borrado de grupos de alumnos, así como creación de «escenarios virtuales» para el trabajo cooperativo de los miembros de un grupo (directorios o «carpetas» para el intercambio de archivos, herramientas para la publicación de los contenidos, y foros o chats privados para los miembros de cada grupo).
  - Administración, que permitan la gestión de usuarios (altas, modificaciones, borrado, gestión de la lista de clase, definición, asignación y gestión de permisos, perfiles y roles, autenticación y asignación de niveles de seguridad) y la gestión de acciones formativas.
  - Gestión de contenidos, que posibiliten el almacenamiento y la gestión de archivos (visualizar archivos, organizarlos en carpetas –directorios- y subcarpetas, copiar, pegar, eliminar, comprimir, descargar o cargar archivos), la publicación organizada y selectiva de los contenidos de dichos archivos, y la creación de contenidos.
  - Evaluación y control del progreso del alumnado, que permitan la creación, edición y realización de pruebas de evaluación y autoevaluación y de actividades y trabajos evaluables, su autocorrección o su corrección (con retroalimentación), su calificación, la asignación de puntuaciones y la ponderación de las mismas, el registro personalizado y la publicación de calificaciones, la visualización de información estadística sobre los resultados y el progreso de cada alumno y la obtención de informes de seguimiento.

Material virtual de aprendizaje:

El material virtual de aprendizaje para el alumnado mediante el que se imparta la formación se concretará en el curso completo en formato multimedia (que mantenga una estructura y funcionalidad homogénea), debiendo ajustarse a todos los elementos de la programación (objetivos y resultados de aprendizaje) de este programa formativo que figura en el Catálogo de Especialidades Formativas y cuyo contenido cumpla estos requisitos:

- Como mínimo, ser el establecido en el citado programa formativo del Catálogo de Especialidades Formativas.
- Estar referido tanto a los objetivos como a los conocimientos/ capacidades cognitivas y prácticas, y habilidades de gestión, personales y sociales, de manera que en su conjunto permitan conseguir los resultados de aprendizaje previstos.
- Organizarse a través de índices, mapas, tablas de contenido, esquemas, epígrafes o titulares de fácil discriminación y secuenciase pedagógicamente de tal manera que permiten su comprensión y retención.
- No ser meramente informativos, promoviendo su aplicación práctica a través de actividades de aprendizaje (autoevaluables o valoradas por el tutor-formador) relevantes para la adquisición de competencias, que sirvan para verificar el progreso del aprendizaje del alumnado, hacer un seguimiento de sus dificultades de aprendizaje y prestarle el apoyo adecuado.
- No ser exclusivamente textuales, incluyendo variados recursos (necesarios y relevantes), tanto estáticos como interactivos (imágenes, gráficos, audio, video, animaciones, enlaces, simulaciones, artículos, foro, chat, etc.). de forma periódica.
- Poder ser ampliados o complementados mediante diferentes recursos adicionales a los que el alumnado pueda acceder y consultar a voluntad.
- Dar lugar a resúmenes o síntesis y a glosarios que identifiquen y definan los términos o vocablos básicos, relevantes o claves para la comprensión de los aprendizajes.
- Evaluar su adquisición durante y a la finalización de la acción formativa a través de actividades de evaluación (ejercicios, preguntas, trabajos, problemas, casos, pruebas, etc.), que permitan medir el rendimiento o desempeño del alumnado.

Ocupaciones y puestos de trabajo relacionados

- 26401047 VENDEDORES TÉCNICOS, EN GENERAL

- 41221011 EMPLEADOS ADMINISTRATIVOS COMERCIALES, EN GENERAL

Requisitos oficiales de las entidades o centros de formación

Estar inscrito en el Registro de entidades de formación (Servicios Públicos de Empleo).

Centro Móvil

Es posible impartir esta especialidad en centro móvil.

MÓDULO DE FORMACIÓN 1: Aspectos legales y administrativos de la actividad comercial

OBJETIVO

Identificar y analizar los aspectos legales y administrativos necesarios para la actividad comercial.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN: 20 horas

Teleformación: Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Descripción e interpretación del marco jurídico del comercio
  - Requisitos para el ejercicio de la actividad comercial
  - Normativa comercial básica
  - Protección del público consumidor
- Identificación y análisis de las instituciones relacionadas con el comercio
  - Instituciones que facilitan y promueven la actividad comercial
  - Instituciones que informan y protegen al consumidor
  - Instituciones que velan por el cumplimiento de la legislación comercial
- Organización de la documentación y gestión administrativa
  - Preparación de la documentación
  - Tipos de contratos de compraventa (civil y mercantil)
  - Regulación de la compraventa
- Gestión y diseño de medidas de control de la actividad comercial
  - Gestión de la actividad comercial
  - Control del volumen de ventas
  - Control de otras dimensiones de ventas

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Rigor en la interpretación de requisitos legales y normativos necesarios para el ejercicio de la actividad comercial.
- Atención al diseño y aplicación de sistemas para evaluar el volumen de ventas y otras dimensiones clave del comercio.
- Compromiso con la protección del público consumidor, asegurando que las actividades comerciales cumplan con las normativas de defensa de los derechos de la clientela.

MÓDULO DE FORMACIÓN 2: Organización de la actividad de ventas

OBJETIVO

Planificar y organizar eficientemente la actividad de ventas.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN: 20 horas

Teleformación: Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Diseño y planificación de rutas de servicio
    - Organización de las rutas de servicio
    - Delimitación del mercado
    - Cumplimiento de objetivos de venta
- Análisis de productos y clientes y segmentación del mercado
    - Análisis de productos y servicios
    - Análisis de clientes
    - Segmentación del mercado
- Diseño y aplicación de sistemas de control y evaluación del trabajo de ventas
    - Control del trabajo de los/as vendedores/as
    - Autoevaluación del/la vendedor/a
    - Control del ratio
- Gestión de costes e ingresos y análisis de eficiencia
    - Delimitación de los gastos del/la vendedor/a
    - Control del volumen de ventas y otras dimensiones
    - Comportamiento, eficacia y eficiencia

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Responsabilidad en la planificación y diseño de rutas comerciales, a fin de optimizar recursos y cumplir con los objetivos de venta establecidos.
- Valoración de la eficiencia en la gestión de costes e ingresos para así mejorar la rentabilidad de las actividades comerciales.

MÓDULO DE FORMACIÓN 3: Técnicas de venta y comunicación

OBJETIVO

Desarrollar habilidades de comunicación y técnicas de venta efectivas.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN: 20 horas

Teleformación: Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Identificación y análisis de los elementos y del proceso de comunicación
    - Elementos de la comunicación
    - Proceso de comunicación
    - Barreras de comunicación
- Descripción y aplicación de técnicas de psicología aplicada a la venta
    - Persuasión y motivación
    - Comportamiento de compra
    - Factores que influyen en el comportamiento del público consumidor
- Identificación y análisis del perfil del/la vendedor/a
    - Motivaciones del/la vendedor/a
    - Técnicas de afirmación de la personalidad
    - Medios de comunicación
- Formulación y aplicación de estrategias para mejorar la relación comprador-vendedor
    - Relación comprador/a-vendedor/a
    - Actitudes y técnicas favorecedoras de la comunicación
    - Tipos de reuniones

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Rigor en la identificación de barreras de comunicación para proponer soluciones efectivas.
- Interés en la aplicación de técnicas de psicología de la venta para diseñar estrategias de persuasión respetuosa y de motivación.
- Predisposición para desarrollar el perfil profesional de la persona vendedora, a fin de fortalecer la motivación y la afirmación personal en el ámbito comercial.

MÓDULO DE FORMACIÓN 4: Proceso de venta y seguimiento

OBJETIVO

Ejecutar el proceso de venta y a realizar un seguimiento efectivo.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN: 20 horas

Teleformación: Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Análisis e interpretación del proceso de venta
    - Móviles y motivaciones de compra
    - Hábitos y actitudes del público consumidor
    - Tipologías de consumidores
- Diseño y aplicación de estrategias de venta directa
    - Acogida y argumentación
    - Demostración
    - Cierre de la venta
- Identificación y formulación de sistemas de seguimiento de la venta
    - Cumplir lo acordado
    - Mantener la confianza
    - Servicio posventa y gestión de reclamaciones
- Diseño y aplicación de sistemas de aplicación y mejora continua
    - Evaluación del proceso de venta
    - Identificación de áreas de mejora
    - Implementación de mejoras
    - Consideración del impacto medioambiental en las mejoras del proceso de venta

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Identificación de estrategias personalizadas de venta que respondan a las motivaciones y hábitos de la persona cliente.
- Compromiso con el seguimiento posventa para mantener la confianza de la clientela.
- Interés por la identificación de áreas de oportunidad y la realización de ajustes en los procesos de venta.

MÓDULO DE FORMACIÓN 5: Estrategias innovadoras en el proceso de ventas

OBJETIVO

Implementar estrategias innovadoras y avanzadas para optimizar las ventas.

DURACIÓN EN CUALQUIER MODALIDAD DE IMPARTICIÓN: 20 horas

Teleformación: Duración de las tutorías presenciales: 0 horas

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Conocimientos / Capacidades cognitivas y prácticas

- Diseño y aplicación de estrategias de marketing
    - Estrategias de marketing digital
    - Colaboración con influencers
    - Publicidad y promoción
    - Sostenibilidad ambiental en el marketing digital
    - Fidelización de clientes
- Descripción y formulación de sistemas de innovación en ventas
    - Uso de tecnologías en ventas
    - Innovación en productos y servicios
    - Adaptación a cambios del mercado
- Identificación y aplicación de técnicas de negociación y resolución de conflictos
    - Técnicas de negociación
    - Resolución de conflictos
    - Gestión de objeciones
- Formulación y gestión de estrategias de desarrollo personal
    - Formación continua
    - Desarrollo de carrera
    - Networking y relaciones profesionales

Habilidades de gestión, personales y sociales

- Interés en la incorporación de criterios de sostenibilidad en el marketing digital.
- Predisposición a la adaptación de los cambios del mercado para desarrollar estrategias innovadoras y optimizar los resultados.
- Responsabilidad en la negociación y resolución de conflictos en el ámbito comercial.

EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE EN LA ACCIÓN FORMATIVA

- La evaluación tendrá un carácter teórico-práctico y se realizará de forma sistemática y continua, durante el desarrollo de cada módulo y al final del curso.
- Puede incluir una evaluación inicial de carácter diagnóstico para detectar el nivel de partida del alumnado.
- La evaluación se llevará a cabo mediante los métodos e instrumentos más adecuados para comprobar los distintos resultados de aprendizaje, y que garanticen la fiabilidad y validez de la misma.
- Cada instrumento de evaluación se acompañará de su correspondiente sistema de corrección y puntuación en el que se explicite, de forma clara e inequívoca, los criterios de medida para evaluar los resultados alcanzados por los participantes.
- La puntuación final alcanzada se expresará en términos de Apto/ No Apto.