

Itinerario formativo para:
Dependientes de grandes superficies

COD. OCUPACIÓN
52201143

CICLO	CONTENIDO DE LOS MÓDULOS	CLAVE
1º	ORGANIZACIÓN DE LOS PROCESOS DE VENTA EL VENDEDOR	PV-01 DC-02
2º	TÉCNICAS DE VENTA TÉCNICAS DE EXPOSICIÓN DE LOS PRODUCTOS	PV-02 ES-07
3º	APROVISIONAMIENTO Y ALMACENAJE EN LA VENTA ANIMACIÓN Y PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO EN EL PUNTO DE VENTA	PV-04 PV-05
4º	GESTIÓN DE LA ATENCIÓN AL CLIENTE/ CONSUMIDOR OPERACIONES DE CAJA EN LA VENTA	PV-07 PV-06
5º	INFORMACIÓN Y ATENCIÓN AL CLIENTE/ CONSUMIDOR/ USUARIO INGLÉS PROFESIONAL PARA ACTIVIDADES COMERCIALES	PV-08 PV-09
6º	LA FUNCIÓN DE COMPRAS Y LAS RELACIONES CON LOS PROVEEDORES METODOLOGÍA DEL CONOCIMIENTO DE LA CLIENTELA	AL-07 VT-08