

## ACTA DE EVALUACIÓN DEFINITIVA DEL PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN DE COMPETENCIAS

CONVOCATORIA: TÉCNICO/A SUP EN GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES

COMISIÓN: COMT302-JUN22

SEDE COMISIÓN:

CENTRO GESTOR:

CPIFP Los Enlaces

Nº	Número de documento candidato/a	UC0239_2	UC0501_3	UC0502_3	UC0503_3	UC0504_3	UC1014_3	UC1015_2	UC0993_3	UC0997_3	UC1001_3	UC1000_3	UC2183_3	UC2185_3	UC1003_3	UC1004_3
1	72888280S	C	C	C	C	C	NI	NI	C	C	C	C	NI	NI	NI	NI

C: Competencia demostrada NC: Competencia No demostrada  
NI: No Inscrito en la unidad de competencia

### UNIDADES DE COMPETENCIA

Codigo UC	DESCRIPCION
UC0239_2	Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización.
UC0501_3	Establecer la implantación de espacios comerciales.
UC0502_3	Organizar la implantación de productos/servicios en la superficie de venta.
UC0503_3	Organizar y controlar las acciones promocionales en espacios comerciales.
UC0504_3	Organizar y supervisar el montaje de escaparates en el establecimiento comercial.
UC1014_3	Organizar el almacén de acuerdo a los criterios y niveles de actividad previstos.
UC1015_2	Gestionar y coordinar las operaciones del almacén.

UC0993_3	Preparar la información e instrumentos necesarios para la investigación de mercados
UC0997_3	Colaborar en el análisis y obtención de conclusiones a partir de la investigación de mercados
UC1001_3	Gestionar la fuerza de ventas y coordinar al equipo de comerciales.
UC1000_3	Obtener y procesar la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales.
UC2183_3	Gestionar la actividad económico-financiera del transporte por carretera.
UC2185_3	Asistir en la definición y seguimiento de las políticas y plan de marketing.
UC1003_3	Colaborar en la elaboración del plan de aprovisionamiento.
UC1004_3	Realizar el seguimiento y control del programa de aprovisionamiento.