



Centro de
Estudio
Sócrates

Títulos Oficiales de Comercio y Marketing

www.cesocrates.com

Grados C modalidad Online

COML0309 Organización y gestión de almacenes

Ocupación	<ul style="list-style-type: none"> - Técnico/a en gestión de stocks y almacén. - Empleado/a administrativo/a de los servicios de almacenamiento y recepción. - Almaceneros/as de empresas de transportes. - Jefe/a de almacén. - Técnico/a en logística de almacenes. - Gestor/a de almacén. - Responsable de recepción de mercancías. - Responsable de expedición de mercancías.
Familia	Comercio y Marketing
Horas	390 h
Modalidad	Presencial Virtual Online
Nivel	3
Objetivos	Organizar y controlar las operaciones y flujos de mercancías del almacén, de acuerdo con los procedimientos establecidos y normativa vigente, y asegurando la calidad y optimización de la red de almacenes y/o cadena logística.

Grados C modalidad presencial/virtual

Nota: Comercializados sólo para grupos con un **mínimo de diez alumnos** y un **máximo de quince alumnos**, para empresas o entidades públicas y privadas

Código	Certificado Profesional	Horas	Nivel
COML0109	Tráfico de mercancías por carretera	520 h	3
COML0111	Tráfico de viajeros por carretera	450 h	3
COML0209	Organización del transporte y la distribución	420h	3
COML0210	Gestión y control del aprovisionamiento	450 h	3
COMM0111	Asistencia a la investigación de mercados	510 h	3
COMM0112	Gestión de marketing y comunicación	810 h	3
COMT0112	Actividades de gestión del pequeño comercio	530 h	2



COMT0210	Gestión administrativa y financiera del comercio internacional	660 h	3
COMT0311	Control y formación en consumo	540 h	3
COMT0411	Gestión comercial de ventas	610 h	3
COMV0108	Actividades de venta	590 h	2
COML0211	Gestión comercial y financiera del transporte por carretera	630 h	3
COMM0110	Marketing y compraventa internacional	750 h	3
COMT0110	Atención al cliente, consumidor o usuario	460 h	3
COMT0111	Gestión comercial inmobiliaria	580 h	3
COMP0108	Implantación y animación de espacios comerciales	390 h	3

Grados B y A

Online Presencial/Virtual

Grados B			Grados A		
Código	Módulo Formativo	Horas	Código	Unidad Formativa	Horas
MF1014_3	Organización de almacenes	140 h	UF0926	Diseño y organización del almacén	80 h
			UF0927	Gestión del equipo de trabajo del almacén	30 h
			UF0928	Seguridad y prevención de riesgos en el almacén	30 h
MF1015_2	Gestión de las operaciones de almacenaje	110 h	UF0929	Gestión de pedidos y stock	80 h
			UF0928	Seguridad y prevención de riesgos en el almacén	30 h
MF1005_3	Optimización de la cadena logística	90 h			
MF0247_3	Organización del tráfico de mercancías	190 h	UF0921	Organización operativa del tráfico de mercancías por carretera	80 h
			UF0922	Gestión de costes y calidad del servicio de transporte por carretera	80 h
			UF0923	Seguridad y prevención de riesgos en el transporte por carretera	30 h
MF0248_3	Planificación del tráfico de mercancías	190 h	UF0924	Planificación de rutas y operaciones de transporte por carretera	80 h
			UF0925	Gestión y control de flotas y servicios de transporte por carretera	80 h
			UF0923	Seguridad y prevención de riesgos en el transporte por carretera	30 h
MF2059_3	Organización de planes de transporte de viajeros por carretera	120 h	UF2219	Diseño de planes de transporte de viajeros por carretera	80 h
			UF2220	Formación de precios y tarifas del transporte de viajeros por carretera	40 h
MF2060_3	Gestión de operaciones de transporte de viajeros por carretera	110 h	UF2221	Gestión, control y calidad en el servicio de transporte de viajeros por carretera	80 h
			UF2222	Seguridad y prevención de riesgos en el transporte de viajeros por carretera	30 h
MF2061_3	Gestión administrativa de operaciones de transporte por carretera	90 h	UF2223	Gestión documental de los servicios de transporte por carretera	60 h
			UF2224	Gestión de seguros en el transporte por carretera	30 h



MF1012_3	Distribución capilar	70 h			
MF1013_3	Transporte de larga distancia	90 h			
MF1006_2	Inglés profesional para logística y transporte internacional	90 h			
MF1003_3	Planificación del aprovisionamiento	110 h	UF0475	Planificación y gestión de la demanda	70 h
			UF0476	Gestión de inventarios	40 h
MF1004_3	Gestión de proveedores	80 h			
MF2182_3	Comercialización del transporte por carretera	160 h			
MF2183_3	Gestión económico – financiera del transporte por carretera	170 h	UF2227	Constitución y financiación de empresas de transporte por carreteras	90 h
			UF2228	Facturación y fiscalidad de la actividad del transporte por carretera	80 h
MF1007_3	Sistemas de información de mercados	180 h	UF1780	Investigación y recogida de información de mercados	60 h
			UF1781	Tratamiento y análisis de la información de mercados	60 h
MF1008_3	Marketing – mix internacional	130 h	UF1782	Políticas de marketing internacional	90 h
			UF1783	Plan e informes de marketing internacional	40 h
MF1009_3	Negociación y compraventa internacional	160 h	UF1757	Información y gestión operativa de la compraventa internacional	80 h
			UF1784	Negociación y contratación internacional	80 h
MF1010_3	Inglés profesional para comercio internacional	120 h	UF1764	Inglés oral y escrito en el comercio internacional	90 h
			UF1765	Documentación en inglés para el comercio internacional	30 h
MF1011_3	Lengua extranjera profesional, distinta del inglés, para comercio internacional	120 h	UF1785	Lengua extranjera oral y escrita, distinta del inglés, en el comercio internacional	90 h
			UF1786	Documentación en lengua extranjera, distinta del inglés, para el comercio internacional	30 h
MF0993_3	Organización de la investigación de mercados	100 h	UF2119	Planificación de la investigación de mercados	60 h
			UF2120	Diseño de encuestas y cuestionarios de investigación	40 h
MF0994_3	Organización del trabajo de campo	120 h	UF2121	Programación del trabajo de campo de la investigación	60 h
			UF2122	Gestión y dirección de equipos de encuestadores	60 h
MF0995_2	Técnicas de entrevista y encuesta	90 h	UF2123	Realización de encuestas	60 h
			UF2124	Resolución de incidencias en las encuestas	30 h



MF0997_3	Técnicas de análisis de datos para investigaciones de mercado	120 h	UF2125	Metodologías de análisis para la investigación de mercados	90 h
			UF2126	Elaboración de informes en investigaciones y estudios de mercados	30 h
MF2185_3	Políticas de Marketing	100 h	UF2392	Plan de marketing empresarial	70 h
			UF2393	Control y seguimiento de políticas de marketing	30 h
MF2186_3	Lanzamiento e implantación de productos y servicios	90 h	UF2394	Marketing y promoción en el punto de venta	60 h
			UF2395	Red de ventas y presentación de productos y servicios	30 h
MF2187_3	Gestión de eventos de marketing y comunicación	90 h	UF2396	Organización de eventos de marketing y comunicación	60 h
			UF2397	Protocolo en eventos de marketing y comunicación	30 h
MF2188_3	Organización y control del plan de medios de comunicación	90 h	UF2398	Plan de medios de comunicación e internet	60 h
			UF2399	Evaluación y control del plan de medios	30 h
MF2189_3	Elaboración de materiales de marketing y comunicación autoeditables	90 h	UF2400	Técnicas de diseño gráfico corporativo	60 h
			UF2401	Gestión de contenidos web	30 h
MF0241_2	Información y atención al cliente / consumidor / usuario	120 h	UF0036	Gestión de la atención al cliente / consumidor	60 h
			UF0037	Técnicas de información y atención al cliente / consumidor	60 h
MF0246_3	Organización de un sistema de información de consumo	120 h	UF1755	Sistemas de información y bases de datos en consumo	60 h
			UF1756	Documentación e informes en consumo	60 h
MF0501_3	Implantación de espacios Comerciales	70 h			
MF0502_3	Implantación de productos y servicios	70 h			
MF0503_3	Promociones en espacios comerciales	70 h			
MF0504_3	Escaparatismo comercial	80 h			
MF0810_3	Captación y prospección inmobiliaria	110 h	UF1921	Técnicas de captación e intermediación inmobiliaria	80 h
			UF1922	Valoración de inmuebles y alquileres	30 h
MF0811_2	Comercialización inmobiliaria	130 h	UF1923	Marketing y promoción inmobiliaria	40 h
			UF1924	Venta personal inmobiliaria	60 h
			UF0032	Venta online	30 h



MF1701_3	Asesoramiento inmobiliario	120 h	UF1925	Gestión documental y legal de la intermediación inmobiliaria	50 h
			UF1926	Financiación de operaciones inmobiliarias	40 h
			UF1927	Fiscalidad en las operaciones inmobiliarias	30 h
MF0243_3	Financiación internacional	180 h	UF1761	Gestión de las operaciones de financiación internacional	90 h
			UF1762	Análisis de riesgos y medios de cobertura en las operaciones de comercio internacional	60 h
			UF1763	Licitaciones internacionales	30 h
MF0998_3	Actuaciones de control en consumo	180 h	UF1932	Control de consumo en actividades, productos y servicios	90 h
			UF1933	Comercialización de productos seguros	60 h
			UF1934	Responsabilidad social empresarial en consumo	30 h
MF0999_3	Asesoramiento y formación en materia de consumo	160 h	UF1935	Promoción de los derechos de los consumidores y consumo	70 h
			UF1936	Acciones de formación a colectivos vulnerables en consumo	90 h
MF1000_3	Organización comercial	120 h	UF1723	Dirección y estrategias de la actividad e intermediación comercial	60 h
			UF1724	Gestión económico – financiera básica de la actividad de ventas e intermediación comercial	60 h
MF0239_2	Operaciones de venta	160 h	UF0030	Organización de procesos de venta	60 h
			UF0031	Técnicas de venta	70 h
			UF0032	Venta online	30 h
MF0240_2	Operaciones auxiliares a la venta	140 h	UF0033	Aprovisionamiento y almacenaje en la venta	40 h
			UF0034	Animación y presentación del producto en el punto de venta	60 h
			UF0035	Operaciones de caja en la venta	40 h



La formación, el primer paso para el empleo

Ventajas de nuestros certificados de profesionalidad

1 Resultados visibles

Aumento de resultados económicos resultado de una buena formación de sus

2 Rendimiento

Aumenta del rendimiento de sus empleados.

3 Ambiente laboral

Mejora el ambiente laboral al sentirse los empleados mejor valorados por la empresa.

4 Sin costes

Formación de calidad sin coste para la empresa ni para el trabajador.

5 Mejora de imagen

Mejora la imagen de la empresa y aumenta la motivación y el compromiso de los empleados.





Características de nuestros cursos online

Apoyo Continuo

Formación impartida por expertos en la materia y seguimiento y apoyo continuo.

Plataforma de Teleformación

Permite al alumnado conectarse sin limitaciones horarias ni lugar de impartición.

Contenidos Interactivos

Diseñados para conseguir un avance progresivo y motivante para el alumnado.