

ANEXO V B)

**Correspondencia de los módulos profesionales con las unidades de competencia para su acreditación**

Módulos profesionales superados	Unidades de competencia acreditables
1232. Procesos de venta.	UC0239_2: Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización.
1230. Venta técnica.	<del>UC1420_2: Realizar la venta y difusión de productos inmobiliarios a través de distintos canales de comercialización.</del> UC0811_2: Realizar la venta y difusión de productos inmobiliarios a través de distintos canales de comercialización .(*) UC0240_2: Realizar las operaciones auxiliares a la venta.
1234. Servicios de atención comercial.	UC0241_2: Ejecutar las acciones de servicio de atención al cliente, consumidor y usuario.
1231. Dinamización del punto de venta.	UC2105_2: Organizar y animar el punto de venta de un pequeño comercio.
1227. Gestión de un pequeño comercio.	UC2104_2: Impulsar y gestionar un pequeño comercio de calidad.
1229. Gestión de compras.	UC2106_2: Garantizar la capacidad de respuesta y abastecimiento del pequeño comercio.
1228. Técnicas de almacén.	UC1015_2: Gestionar y coordinar las operaciones de almacén.

(\*) BOE 12 de marzo de 2012. Corrección de errores del Real Decreto 1688/2011, de 18 de noviembre, por el que se establece el título de Técnico en Actividades Comerciales y se fijan sus enseñanzas mínimas.

En la página 142500, en la tabla del Anexo V B), segunda fila de la columna Unidades de competencia acreditables, donde dice: «UC1420\_2: Realizar la venta y difusión de productos inmobiliarios a través de distintos canales de comercialización», debe decir: «UC0811\_2: Realizar la venta y difusión de productos inmobiliarios a través de distintos canales de comercialización»