



PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES

**CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: GESTIÓN COMERCIAL Y FINANCIERA DEL
TRANSPORTE POR CARRETERA.**

Código: COM651_3

NIVEL: 3

CUESTIONARIO DE AUTOEVALUACIÓN PARA LAS TRABAJADORAS Y TRABAJADORES

UNIDAD DE COMPETENCIA

**“UC2182_3: Comercializar servicios de transporte por
carretera”.**

LEA ATENTAMENTE LAS INSTRUCCIONES

Conteste a este cuestionario de **FORMA SINCERA**. La información recogida en él tiene **CARÁCTER RESERVADO**, al estar protegida por lo dispuesto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre, de protección de datos de carácter personal.

Su resultado servirá solamente para ayudarle, **ORIENTÁNDOLE** en qué medida posee la competencia profesional de la “UC2182_3: Comercializar servicios de transporte por carretera”.

No se preocupe, con independencia del resultado de esta autoevaluación, Ud. **TIENE DERECHO A PARTICIPAR EN EL PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN**, siempre que cumpla los requisitos de la convocatoria.

Nombre y apellidos del trabajador/a: NIF:	Firma:
Nombre y apellidos del asesor/a: NIF:	Firma:



INSTRUCCIONES CUMPLIMENTACIÓN DEL CUESTIONARIO:

Cada **actividad profesional principal (APP)** se compone de **varias actividades profesionales secundarias (APS)**.

Lea atentamente cada APP y a continuación sus APS. En cada APS marque con una cruz el indicador de autoevaluación que considere más ajustado a su grado de dominio de las APS. Dichos indicadores son los siguientes:

1. No sé hacerlo.
2. Lo puedo hacer con ayuda.
3. Lo puedo hacer sin necesitar ayuda.
4. Lo puedo hacer sin necesitar ayuda, e incluso podría formar a otro trabajador o trabajadora.

APP1: Organizar la información relevante sobre la oferta y la demanda del mercado de transporte por carretera, seleccionando la que afecta al servicio ofrecido por la organización.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS1.1 Determinar la información de las variables del mercado de servicios de transporte por carretera de acuerdo a las características y necesidades del servicio, teniendo en cuenta las condiciones y normativa aplicable según se trate de transporte interior, intracomunitario o extracomunitario.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.2 Obtener la información relevante y actualizada de las variables de oferta y demanda, a través de fuentes fiables y en función de las particularidades del servicio de transporte ofrecido.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS 1.3 Actualizar la información del mercado del servicio de transporte en el sistema de información de mercados introduciendo las novedades de forma permanente y organizada.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS 1.4 Comparar los datos comerciales propios con los de la competencia, según el volumen de negocio y la cuota de mercado, atendiendo los criterios y características técnicas del servicio.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.5 Identificar los segmentos no cubiertos por la oferta existente y las oportunidades en los que ya existen, aplicando técnicas de segmentación e identificación de nichos de mercado.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS1.6 Elaborar un informe con los datos y variables de la oferta y demanda del mercado, con estructura ordenada, utilizando tablas y gráficos interpretables.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



APP2: Planificar la promoción del servicio de transporte por carretera teniendo en cuenta los objetivos comerciales de la organización.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS 2.1 Obtener conclusiones sobre las variables del marketing-mix del servicio de transporte por carretera que se oferta, aplicando los criterios de políticas de marketing de la organización.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS 2.2 Establecer propuestas de actuaciones de marketing y promoción del servicio de transporte, aplicando las técnicas adaptadas al tipo de servicio y cliente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS 2.3 Elaborar el contenido de las comunicaciones comerciales con clientes, según especificaciones y objetivos establecidos por la organización.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS2.4 Actualizar las bases de datos de clientes, con la información de cada actuación comercial, de manera periódica.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

APP3: Programar el calendario comercial conforme al plan de acción de ventas y la cartera de clientes seleccionada.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS 3.1 Organizar el plan de acción de ventas, considerando los parámetros comerciales y los objetivos establecidos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS 3.2 Seleccionar una cartera de clientes, extrayendo sus datos más relevantes para la prestación del servicio a partir de los ficheros disponibles.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS 3.3 Contactar con el cliente acudiendo a ferias, bases de datos u otras fuentes, través de los canales de comunicación establecidos, acordando lugar, fecha y hora para la visita.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS 3.4 Establecer un calendario de visitas comerciales, según los objetivos comerciales y las necesidades propias y del cliente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



APP4: Determinar los servicios que satisfarán las necesidades de los clientes, incluyendo posibles mejoras, utilizando los contactos comerciales y las fuentes de información disponibles.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS 4.1 Identificar las características de los clientes de servicios de transporte por carretera, utilizando las fuentes de información disponibles, según criterios comerciales.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS 4.2 Obtener las necesidades de prestación del servicio del cliente y las cifras relevantes de su negocio a través del contacto directo, utilizando el argumentario de venta.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS 4.3 Obtener información de las necesidades y condiciones del servicio en clientes que sacan a concurso sus demandas de transporte, atendiendo al pliego de condiciones de subcontratación del concurso y a través de los responsables de transporte de las empresas.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS4.4 Determinar la capacidad de satisfacer las necesidades que el cliente demanda, en función de los recursos disponibles.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS4.5 Establecer las posibilidades de mejora en los parámetros de prestación del servicio al cliente, a partir de la información obtenida.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

APP5: Elaborar la oferta-presupuesto ajustada a las necesidades y variables acordadas con el cliente, considerando todos los parámetros económicos, condiciones de pago y la normativa aplicable	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS5.1 Determinar los elementos necesarios de la oferta del servicio de transporte por carretera en función de los requerimientos del cliente y las características del servicio, respetando a normativa aplicable y usos habituales en el transporte por carretera.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS 5.2 Calcular los costes fijos y variables de la operación a partir de la información disponible o solicitada, aplicando las formulas, tarifas y márgenes indicados por la organización.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.3 Calcular el precio final del servicio, considerando todos los costes que conlleva el servicio de transporte, tarifas, cargas fiscales, seguros y resto de costes o riesgos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



APP5: Elaborar la oferta-presupuesto ajustada a las necesidades y variables acordadas con el cliente, considerando todos los parámetros económicos, condiciones de pago y la normativa aplicable	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS5.4 Confeccionar la oferta del servicio del transporte en función de los costes, atendiendo a las variables de la operación acordadas con cliente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS5.5 Identificar las condiciones de pago y contratación de acuerdo con los objetivos establecidos por la organización.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

APP6: Negociar con el cliente todas las condiciones que afectan al servicio de acuerdo con la responsabilidad asignada y respetando la normativa y usos habituales en el sector.	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS6.1 Presentar la oferta al cliente, incluyendo todas las condiciones del servicio y detallándolas de forma clara y ordenada.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS6.2 Identificar las horquillas y márgenes en la preparación del proceso de negociación de la oferta, teniendo en cuenta las posibles objeciones del cliente.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS6.3 Concretar las condiciones del servicio con el cliente considerando la información obtenida y condiciones del mercado.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS6.4 Definir los motivos y posibles variaciones de las condiciones de la oferta, así como las responsabilidades de cada parte, detallando cada uno de los aspectos.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS6.5 Acordar con el cliente todas las variables del servicio y condiciones de las partes, consultando con los superiores aquellos aspectos que excedan de su responsabilidad.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



APP7: <i>Elaborar el contrato de transporte por carretera y la documentación asociada, reflejando los acuerdos adoptados y las obligaciones según la normativa aplicable, observando las normas de prevención de riesgos laborales que afectan al puesto de trabajo.</i>	INDICADORES DE AUTOEVALUACIÓN			
	1	2	3	4
APS7.1 Determinar las reglas y obligaciones legales de la firma del contrato, teniendo en cuenta las condiciones de transporte y convenios nacionales e internacionales.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS7.2 Seleccionar las condiciones acordadas con el cliente partiendo del modelo de contrato tipo de transporte por carretera establecido por la organización.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
APS7.3 Cumplimentar el contrato en todos sus apartados y elementos, incluyendo los datos contractuales necesarios.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>