

Ocupaciones, competencias y necesidades de formación del sector de servicios de campo para actividades de reposición y marketing operacional

Infografía

Expediente: 2023/3120013088/338



Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



El sector de los **servicios de campo para actividades de reposición y marketing operacional** (en adelante, actividades de reposición y marketing operacional) desempeña un papel esencial en el correcto funcionamiento de la cadena de suministro y en la dinamización del comercio minorista. Se trata de un sector especializado en la optimización de la distribución, la reposición y la exposición de productos en los puntos de venta, así como en la implementación de estrategias de marketing directo para potenciar las ventas y mejorar la experiencia del cliente.

Las empresas que operan en este sector ofrecen una amplia gama de servicios que incluyen la planificación, organización y ejecución de la reposición de mercancías en distintos formatos comerciales, como grandes superficies, supermercados, hipermercados y tiendas de conveniencia.

Desde una perspectiva operativa, estas empresas garantizan una gestión eficiente del surtido y una adecuada presentación de los productos en el lineal, mientras que, desde una perspectiva comercial, facilitan la diferenciación de marcas y el posicionamiento de los productos mediante técnicas de publicidad en el punto de venta y el diseño de estrategias comerciales personalizadas.

El sector también incluye empresas especializadas en la ejecución de acciones comerciales dentro del punto de venta, como la animación de venta, la gestión de materiales de publicidad en el lugar de venta (PLV), el *visual merchandising* y el desarrollo de promociones dirigidas a aumentar la rotación de productos y a mejorar la experiencia de compra del consumidor.

A pesar de su importancia, el sector enfrenta diversos desafíos, entre los que destacan la alta rotación del personal, la necesidad de formación específica y la adaptación a tendencias emergentes como la digitalización y la sostenibilidad. La creciente incorporación de tecnologías para la gestión de inventarios, el análisis de datos y la automatización de procesos está transformando la forma en que operan estas empresas. Asimismo, el impulso de prácticas sostenibles está generando nuevas exigencias en la gestión de materiales, la reducción del desperdicio y la optimización de los recursos empleados en el punto de venta.

En este contexto, la formación continua y la capacitación en competencias esenciales se consolidan como elementos fundamentales para la evolución del sector. El desarrollo de habilidades específicas en gestión de inventarios, atención al cliente, uso de tecnologías y estrategias de marketing en el punto de venta resulta imprescindible para garantizar la competitividad y la adaptabilidad de los profesionales del sector.

El sector de las actividades de reposición y marketing operacional se enmarca en dos áreas principales: depósitos, almacenamiento y reposición, y prestación de servicios de publicidad

Relación de actividades económicas de las actividades de reposición y marketing operacional

Depósito y almacenamiento (CNAE-09: 5210)
Agencias de publicidad (CNAE-09: 7311)
Estudio de mercado y realización de encuestas de opinión pública (CNAE-09: 7320)
Otras actividades profesionales, científicas y técnicas (CNAE-09: 7490)
Organización de convenciones y ferias de muestras (CNAE-09: 8230)
Actividades de envasado y empaquetado (CNAE-09: 8292)
Otras actividades de apoyo a las empresas (CNAE-09: 8299)

Fuente: Elaboración propia basada en Fundae, INE y convenios colectivos sectoriales.

Notas: Algunas de las actividades económicas que caracterizan al sector no son exclusivas o unívocas, sino que se comparten con otros ámbitos sectoriales como las empresas de publicidad, oficinas y despachos o empresas de consultoría y estudios de mercado y opinión pública.

En la actualidad el sector de las actividades de reposición y marketing operacional está experimentando una serie de **cambios y transformaciones profundas**, impulsadas por una combinación de factores económicos y sociales. Las implicaciones de estos cambios son amplias y variadas, y pueden suponer importantes oportunidades que aprovechar -o riesgos que mitigar- para promover la competitividad del sector.

En este sentido, el sector está influenciado por dos tipos de tendencias: **megatendencias globales** y **tendencias sectoriales**.

Las megatendencias globales representan **disrupciones a nivel tecnológico, social y ambiental** que están transformando profundamente nuestro entorno y que impactan significativamente en todos los sectores, incluidas

las actividades de reposición y el marketing operacional. Estas disrupciones incluyen factores como la **digitalización y la tecnología**, que actúan como motores de innovación y eficiencia; la **sostenibilidad**, que impulsa la transición hacia modelos productivos y de negocio más responsables y respetuosos con el medio ambiente; y los **cambios sociales**, que afectan tanto las dinámicas laborales y procesos productivos como los patrones de consumo.

Paralelamente, las tendencias específicas del ámbito sectorial se concretan en la importancia creciente de **nuevas experiencias del consumidor**, la **demanda de flexibilidad** y la necesidad de adaptarse a un **entorno normativo en constante cambio**. La combinación de estos factores constituye un panorama dinámico que exige una visión estratégica y una capacidad de adaptación constante.

Principales tendencias que impactan en el sector



Mega-tendencias globales

Disrupción tecnológica y digital



Sostenibilidad medioambiental



Cambios sociales



Tendencias sectoriales

Nuevas experiencias del consumidor



Demanda de flexibilidad



Influencia normativa



Fuente: Elaboración propia basada en diferentes documentos sectoriales

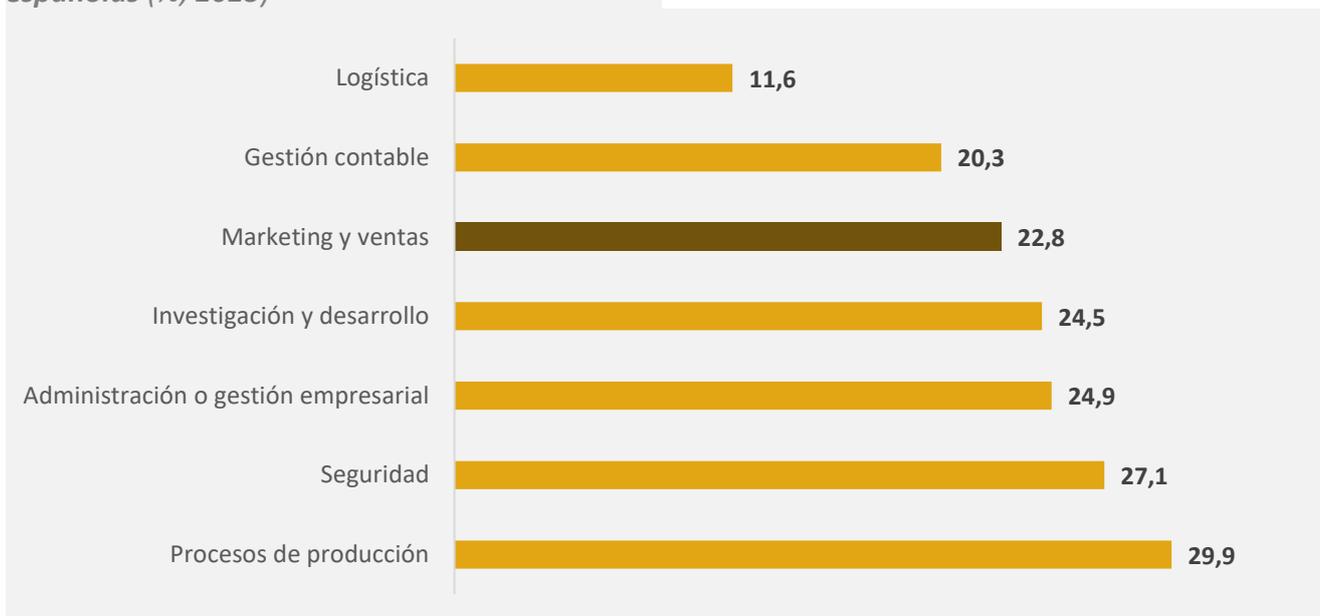
Disrupción tecnológica y digital

La digitalización está transformando las actividades de reposición y marketing operacional con tecnologías como la automatización, *Big Data*, IA y el Internet de las Cosas (IoT), cambiando tanto la forma en que los clientes descubren y experimentan los servicios como la gestión operativa de las empresas y establecimientos. Esto representa una oportunidad para mejorar la eficiencia, optimizar la experiencia del cliente y acceder a nuevos mercados; pero también desafíos en infraestructura, inversión y formación del personal.

Sostenibilidad medioambiental

La sostenibilidad medioambiental está impactando a las actividades de reposición y marketing operacional al generar una mayor demanda de prácticas responsables, como la reducción de desperdicios, el uso eficiente de recursos y la adopción de envases reciclables y biodegradables. Esto supone una oportunidad para mejorar la transición ecológica del sector, atraer clientes cada vez más preocupados por la sostenibilidad y mejorar la eficiencia. Sin embargo, esta evolución también plantea desafíos, ya que requiere inversiones y cualificación de la mano de obra.

Usos más frecuentes de la IA en empresas españolas (% , 2023)



Fuente: Observatorio Nacional de Tecnología y Sociedad (ONTSI)

Cambios sociales

Los cambios sociales están transformando significativamente el sector de las actividades de reposición y marketing operacional, ya que las empresas deben adaptarse a nuevas dinámicas demográficas y demandas de la sociedad. Factores como la urbanización, la diversidad cultural, la igualdad de género y el envejecimiento de la población están redefiniendo las estrategias operativas y las relaciones laborales. La transformación digital del sector está permitiendo llevar a cabo una adaptación y personalización de los servicios según el perfil de los consumidores.

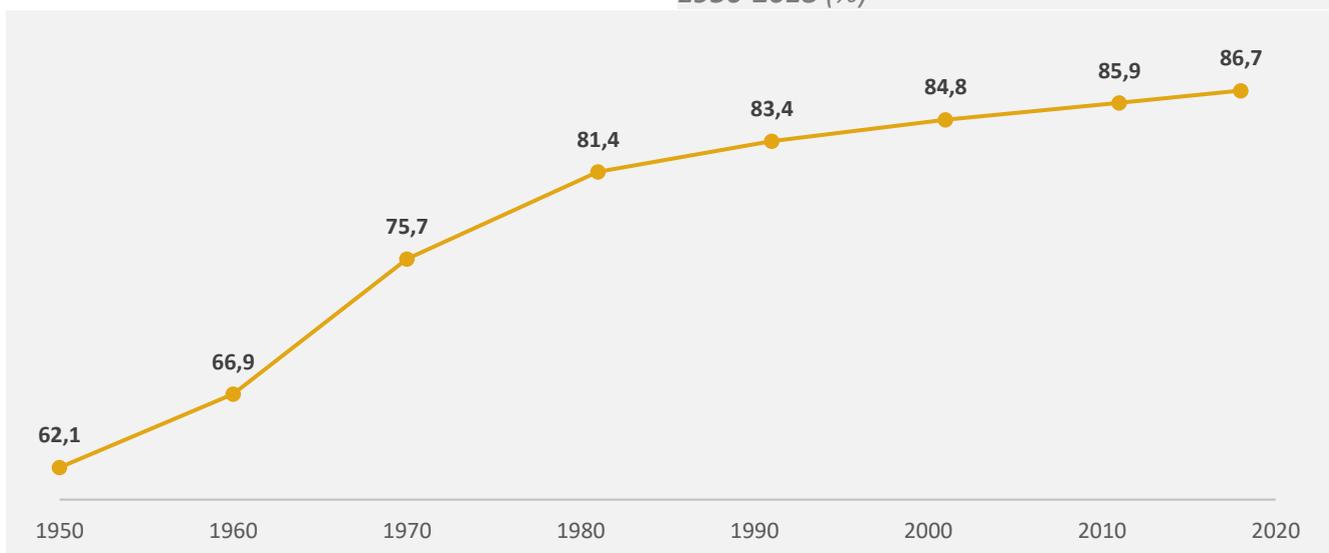
Nuevas experiencias del consumidor

El sector está evolucionando hacia experiencias de compra más personalizadas e interactivas, impulsadas por la tecnología y las nuevas expectativas de los consumidores. Estrategias como la gamificación, el análisis de datos y las experiencias multisensoriales están transformando la relación con las marcas, fomentando la participación y la fidelización. Aunque su implementación requiere inversión, estas innovaciones ofrecen una ventaja competitiva en un mercado cada vez más orientado a la experiencia del cliente.

Demanda de flexibilidad

La agilidad y la adaptabilidad se han vuelto esenciales en el sector de las actividades de reposición y el marketing operacional, permitiendo a las empresas ajustar rápidamente sus estrategias a la volatilidad del mercado y las demandas cambiantes de los consumidores. La personalización de servicios, como la reposición de productos y las campañas promocionales adaptadas a cada establecimiento, mejora la eficiencia operativa y comercial. Tecnologías avanzadas facilitan la toma de decisiones y optimizan los recursos, impulsando modelos escalables y flexibles. No obstante, esta transformación exige inversiones en tecnología, formación y una gestión eficiente para mantener la calidad del servicio sin perder agilidad.

Grado de urbanización de España en el periodo 1950-2018 (%)



Fuente: Eurostat

Influencia normativa

El sector de la reposición y el marketing operacional enfrenta un entorno regulatorio en constante cambio. Las empresas deben adaptarse a normativas ambientales que impulsan el uso de materiales reciclables y la gestión eficiente de residuos, en respuesta a la creciente demanda social por prácticas más responsables. En protección de datos, la recopilación de información de consumidores requiere inversiones en almacenamiento seguro y anonimización. Por otro lado, la regulación laboral está endureciendo las condiciones de contratación, promoviendo una mejora de las condiciones y estabilidad para los empleados. No obstante, esto dificulta la gestión del capital humano y flexibilidad en la contratación que requiere el sector.

Principales ocupaciones del sector

El sector de las actividades de reposición y marketing operacional engloba diversas ocupaciones fundamentales para su desarrollo. Entre ellas, los *reponedores* destacan como una de las principales, ya que se encargan de colocar el stock en estantes, lineales, expositores y otros espacios comerciales de los puntos de venta.

Por su parte, los *promotores de venta* y los *empleados de control de abastecimiento e inventario* desempeñan un papel central en la promoción comercial, la gestión de los puntos de venta y las actividades de preventa.

Asimismo, resultan esenciales las ocupaciones más técnicas y especializadas en el outsourcing comercial. Entre estas los *agentes y representantes comerciales*, los *profesionales de ventas técnicas*, los *vendedores en tiendas y almacenes*, y los *empleados de servicios de personal*.

Finalmente, cobran especial relevancia los *profesionales de la publicidad y la comercialización*, junto con los *montadores y ensambladores*, quienes contribuyen mediante la instalación de cartelería y mobiliario. A ellos se suman los perfiles administrativos y supervisores, cuya labor es igualmente vital para el funcionamiento del sector.

El sector de las actividades de reposición y marketing operacional abarca una amplia diversidad de **perfiles profesionales**, que incluyen ocupaciones tanto de perfil técnico y de supervisión como de perfil elemental. Esta estructura de perfiles variados refleja la complejidad del sector y su necesidad de contar con una combinación equilibrada de habilidades y competencias para su adecuado funcionamiento.

Principales ocupaciones del sector de las actividades de reposición y marketing operacional

CNO	Ocupación
9820	Reponedores
5492	Promotores de venta
3510	Agentes y representantes comerciales
4121	Empleados de control de abastecimientos e inventario
2651	Profesionales de la publicidad y la comercialización
5220	Vendedores en tiendas y almacenes
3203	Supervisores de industrias alimenticias y del tabaco
4309	Empleados administrativos sin tareas de atención al público
8209	Montadores y ensambladores no clasificados en otros epígrafes
4223	Empleados de servicio de personal
2640	Profesionales de ventas técnicas y médicas

Fuente: Elaboración propia basada en datos de Fundae, INE y CPS

Algunas ocupaciones han ganado protagonismo en los últimos años, mostrando un fuerte crecimiento en su demanda y buenas perspectivas de evolución futura. Estas **ocupaciones emergentes** están impulsadas por la evolución del sector y por las tendencias como la digitalización, la sostenibilidad y la personalización de la experiencia del cliente.

CNO	Ocupaciones emergentes
2651	Profesionales de la publicidad y la comercialización
4121	Empleados de control de abastecimientos e inventario

Metodología

La identificación de ocupaciones emergentes se ha realizado a partir de análisis cuantitativos con datos de empleo de la Encuesta de Población Activa y de la Seguridad Social. Se ha elaborado un **indicador compuesto** que combina varias medidas, como el crecimiento del empleo en los últimos años, la tendencia positiva a largo plazo o la variación de la demanda más reciente. Este indicador permite clasificar las ocupaciones según su evolución y potencial de crecimiento.

Por otro lado, se identifican **ocupaciones de difícil cobertura** para las cuales la escasez de candidatos dificulta la contratación de personal adecuado. En el sector de las actividades de reposición y marketing operacional, este problema se debe a factores como las condiciones laborales (turnos nocturnos, fines de semana, contratos temporales), la competencia salarial, o la falta de formación específica y experiencia en ciertos puestos.

Metodología

La identificación de estas ocupaciones se ha basado en fuentes oficiales y estudios previos, además de analizar datos sobre **contratación, paro registrado y cualificación**. Siguiendo un enfoque basado en estudios académicos, se han combinado distintos indicadores y modelos para medir la dificultad de cobertura de cada ocupación.

CNO	Ocupaciones de difícil cobertura
2640	Profesionales de ventas técnicas y médicas
8209	Montadores y ensambladores no clasificados en otros epígrafes

dificultad de cobertura muy alta **1**

Nivel de cualificación de los perfiles profesionales según el Marco Español de Cualificaciones (MECU)

Conocer la estructura de la cualificación profesional de los trabajadores del sector de las actividades de reposición y marketing operacional es esencial, ya que **influye directamente en el desempeño** de las empresas, la **calidad** de los servicios, la **productividad** y la **eficiencia operativa**.

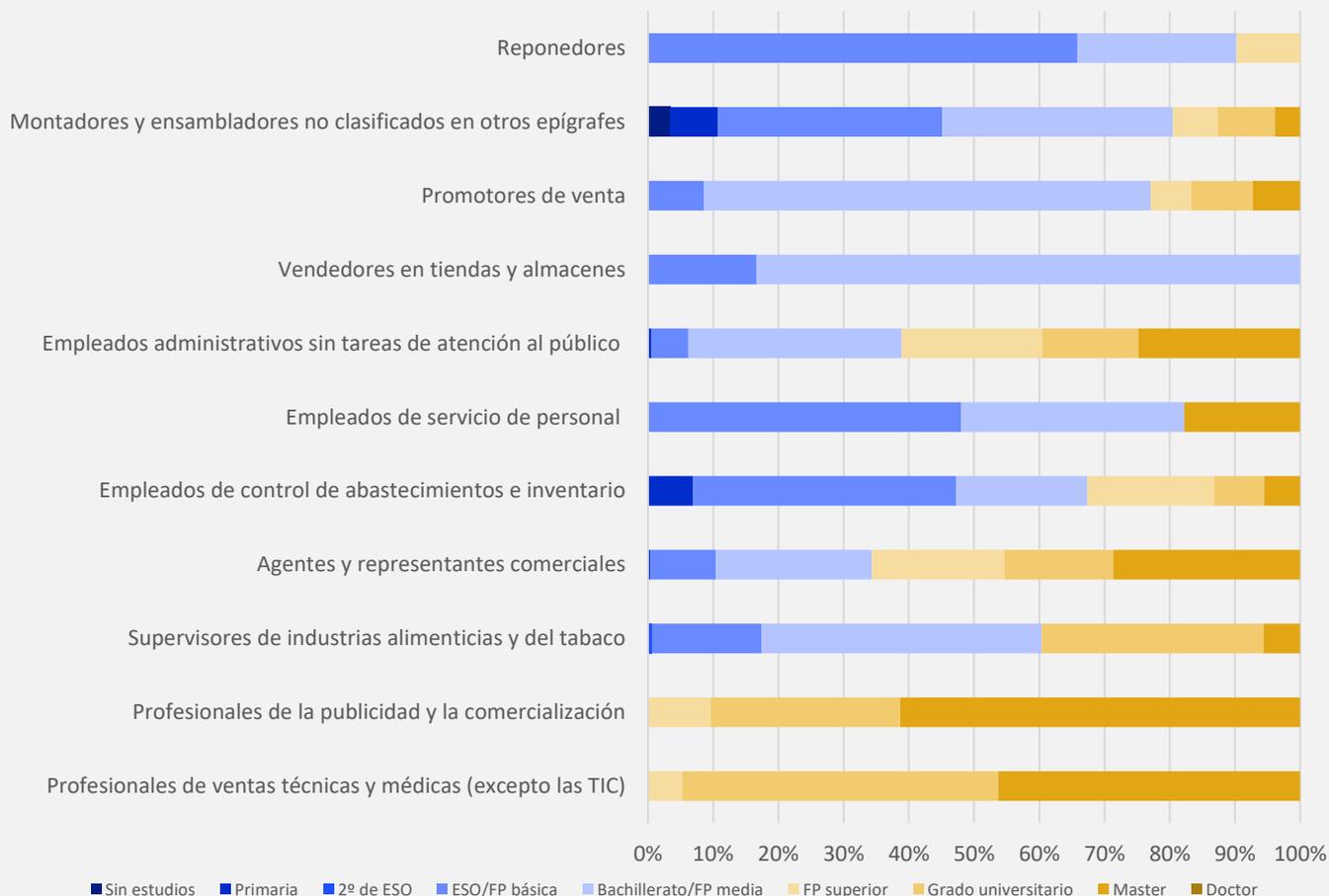
La mayoría de las ocupaciones del sector, como reponedores, promotores de venta y vendedores en tiendas, cuentan con un **predominio de trabajadores con niveles educativos bajos** (MECU 4 o inferior), reflejando la naturaleza operativa de estas tareas. Sin embargo, en roles administrativos, es más común encontrar empleados con formación técnica o universitaria, mientras que, en ocupaciones especializadas, como publicidad y ventas técnicas, más del 90% de los trabajadores tienen titulaciones superiores.

📈 Evolución reciente

En los últimos diez años, el **perfil de cualificación** de los trabajadores de las actividades de reposición y marketing operacional **ha experimentado un leve progreso**, reflejando una paulatina especialización del sector. Este avance se basa principalmente en el aumento de empleados con formación intermedia y superior, impulsado por la necesidad de las empresas de adaptarse a un mercado más competitivo, donde la calidad del servicio y la innovación son clave.

Sin embargo, este crecimiento es **menos significativo** si se compara con la **evolución general de la economía española**. Las condiciones laborales, la percepción del sector y la alta competitividad han llevado a que muchos perfiles más cualificados opten por otros sectores económicos.

Nivel de cualificación de los empleados del sector de las actividades de reposición y marketing operacional (Niveles del Marco Español de Cualificaciones, 2023)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del INE

Competencias demandadas en el sector según el Marco Europeo de Competencias (ESCO)

El sector de las actividades de reposición y marketing operacional se caracteriza por demandar **competencias** que incluyen habilidades **prácticas directamente ligadas a las tareas más cotidianas**. Entre ellas destacan la **promoción de productos y servicios**, así como el **almacenamiento de mercancías y materiales**, esenciales para garantizar la correcta distribución y disponibilidad de los productos en los puntos de venta.

A estas se suman habilidades interpersonales, como la **comunicación con compañeros y clientes** y el **desarrollo de redes profesionales**, cada vez más relevantes en un entorno donde la interacción y la experiencia del consumidor es esencial.

En línea con las tendencias actuales, también cobran especial importancia las competencias relacionadas con el cumplimiento de normativas de salud y seguridad, así como la gestión operativa y administrativa, que incluyen el **mantenimiento de registros**, el **seguimiento de actividades** y el **cumplimiento de los procedimientos de salud y seguridad y de la legislación**.

<i>Demanda de competencias a los empleados del sector de las actividades de reposición y marketing operacional</i>	Reposición y marketing operacional	Digitales	Ecológicas	Transversales
Competencias ESCO				
Promocionar productos, servicios o programas	4,5%	@	♻️	↔
Cumplir los procedimientos de salud y seguridad	3,8%	@	♻️	↔
Desarrollar redes o relaciones profesionales	3,5%		♻️	↔
Vender productos o servicios	3,3%		♻️	
Mantener registros operativos	3,2%	@	♻️	↔
Almacenar mercancías y materiales	3,0%	@	♻️	
Marcar materiales u objetos para su identificación	2,7%		♻️	
Hacer seguimiento de actividades operativas	2,5%	@	♻️	↔
Comunicar con compañeros de trabajo y clientes	2,1%		♻️	↔
Velar por el cumplimiento de la legislación	1,8%		♻️	↔
Limpiar el interior y el exterior de edificios	1,8%			
Planificar actos y programas	1,8%	@	♻️	↔
Realizar tareas de oficina y administrativas generales	1,7%	@		
Desarrollar planes financieros, empresariales o de comercialización	1,6%	@	♻️	
Asignar y controlar recursos físicos	1,5%	@		↔
Formar sobre procedimientos operativos	1,5%	@	♻️	
Realizar estudios, investigaciones y análisis	1,5%	@	♻️	
Controlar la calidad de los productos	1,5%	@	♻️	
Cumplir los procedimientos operativos	1,5%	@	♻️	↔
Prestar asistencia general a personas	1,4%	@		↔
Analizar operaciones empresariales	1,4%	@	♻️	
Desarrollar materiales instructivos o promocionales	1,3%	@		
Negociar y gestionar contratos y acuerdos	1,3%			
Colaborar con terceros para determinar las necesidades	1,2%			
Preparar alimentos y bebidas	1,2%			
Colaborar y servir de enlace	1,2%			
Realizar estudios académicos o de mercado	1,2%	@	♻️	
Asesorar sobre productos y servicios	1,1%	@	♻️	
Ejecutar transacciones financieras	1,1%	@		
Crear exposiciones y decoraciones visuales	1,1%	@		
Utilizar herramientas digitales para la colaboración y la productividad	1,1%	@	♻️	↔

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de ESCO, Comisión Europea.

Notas: los porcentajes indican el peso que representa cada competencia, sobre el conjunto de competencias demandadas (100%)

Oferta formativa actual y propuestas para cubrir las necesidades del sector

Para afrontar los desafíos del sector de las actividades de reposición y marketing operacional, es fundamental desarrollar una **oferta formativa** que no solo cubra las carencias identificadas, sino que también prepare a los profesionales para responder a las exigencias actuales y futuras del mercado laboral. Actualmente, la formación en el sector abarca una amplia variedad de niveles y formatos, desde ciclos formativos de grado medio y superior hasta programas universitarios y de posgrado. Mientras que la **formación profesional** se centra en competencias operativas, como gestión de inventarios, técnicas de venta y logística comercial, los **programas universitarios** han ampliado su enfoque hacia la gestión comercial, el análisis de datos y el marketing estratégico. No obstante, es necesario reforzar y actualizar la oferta educativa para alinearla mejor con las necesidades del sector.

A esta realidad se suma la **formación en el trabajo**, que busca ofrecer soluciones más prácticas e inmediatas para los trabajadores en activo. Sin embargo, incluso en este ámbito, se detectan **áreas de mejora** para fortalecer la adaptación a las **demandas emergentes**, especialmente en competencias relacionadas con las tendencias de digitalización, sostenibilidad y personalización de servicios.

La formación de oferta actual abarca principalmente las competencias relacionadas con la **gestión logística**, la **atención al cliente**, la **digitalización** y el **marketing**. También abarca conocimientos en **gestión de stock**, **técnicas de venta** y **estrategias comerciales**.

Cursos de formación de oferta con mayor número de participantes (% del total)



Reponedores

Necesidades formativas

- Gestión digital de inventarios y control de stock
- Normativa sobre etiquetado y envasado
- Normativa de prevención de riesgos laborales
- Cumplimiento de protocolos
- Evaluación y control de riesgos
- Primeros auxilios
- Planificar y organizar
- Técnicas y métodos de marcado de materiales y objetos
- Documentación y registro de procesos de marcado
- Uso de software de seguimiento de entregas y optimización de logística

Oferta formativa

El catálogo de especialidades formativas incluye una amplia oferta que se corresponde adecuadamente con las necesidades identificadas, como pueden ser los cursos en **gestión y organización de stock y almacenes** (COML008PO, COML019PO, COML035PO, COML010PO, COML016PO), **cumplimiento de la normativa de salud y seguridad** (SEAD112PO), **uso de herramientas digitales** (IFCT45, IFCT46).

Las principales **áreas de mejora** detectadas están relacionadas con el **uso de nuevas herramientas digitales y tecnológicas**, así como con la **comprensión de documentos técnicos y normativos**.

Promotores de venta

Necesidades formativas

- Comunicación efectiva
- Uso de los estilos del lenguaje según el tipo de comunicación
- Técnicas de venta upselling y crossselling
- Ventas en el canal de distribución HORECA
- Colaborar en equipos y redes
- Atención al cliente
- Crear contenido digital (tratamiento de textos, hojas de cálculo, presentaciones)
- Relaciones públicas
- Atención al público
- Estrategias de marketing

Oferta formativa

El catálogo de especialidades formativas incluye una amplia oferta que se corresponde adecuadamente con las necesidades identificadas, como pueden ser los cursos en **ventas y marketing** (COMM068PO, COMM0006, COMM040PO, COMM046PO, COMM060PO, ADGD257PO), **atención al cliente** (COMM002PO, COMT052PO, COMT054PO), **comunicación efectiva** (COMT045PO, COMM081PO, COMM069PO, COMT057PO).

Las principales **áreas de mejora** detectadas están relacionadas con la **gestión del cambio en las preferencias de los consumidores** (p.ej. interés en sostenibilidad) y la **adaptación a las nuevas tendencias** en productos y servicios relacionados con la alimentación y la cosmética, entre otros.

Agentes y representantes comerciales

Necesidades formativas

- Colaborar en equipos y redes
- Comunicación efectiva
- Estrategias de marketing
- Técnicas de venta upselling y crossselling
- Uso de los estilos del lenguaje según el tipo de comunicación
- Habilidades de venta o comerciales
- Técnicas de orientación, fidelización y atención al cliente
- Crear contenido digital (tratamiento de textos, hojas de cálculo, presentaciones)
- ERP (Enterprise Resource Planning)
- Relaciones públicas

Oferta formativa

El catálogo de especialidades formativas incluye una amplia oferta que se corresponde adecuadamente con las necesidades identificadas, como pueden ser los cursos en **ventas y marketing** (COMM026PO, COMM057PO, COMM066PO), **atención al cliente** (COMM065PO, COMM068PO, COMT023PO), **estrategia y gestión comercial** (COMM053PO, COMM010PO, COMM097PO, COMM075PO, COMT050PO, ADGD0003).

Las principales **áreas de mejora** detectadas están relacionadas con el **desarrollo de competencias en sostenibilidad**, para estrategias comerciales basadas en principios medioambientales y responsabilidad corporativa.

Empleados de control de abastecimientos e inventario

Necesidades formativas

- Sistemas de gestión de recursos y logística
- Gestión digital de inventarios y control de stock
- Normativa de seguridad en la gestión de recursos físicos
- MMC Manipulación Manual de Cargas
- Métodos digitales de documentación y seguimiento de actividades
- Normativa de prevención de riesgos laborales
- Carretillas elevadoras
- Gestión de archivo
- Documentación de procesos por herramientas digitales
- Manejo de registros operativos y documentación asociada a la clasificación de residuos

Oferta formativa

El catálogo de especialidades formativas incluye una amplia oferta que se corresponde adecuadamente con las necesidades identificadas, como pueden ser los cursos en **gestión de compras, de almacén y logística** (COML0006, COML010PO, COML019PO, COML035PO, ADGD116PO, ADGD117PO), **cumplimiento de normativa de salud y seguridad** (COML002PO, SEAD112PO, SEAD308PO), **uso de herramientas digitales** (IFCT159, IFCD110, IFCT46).

No se detectan **áreas de mejora**. La oferta formativa actual cubre adecuadamente las necesidades formativas para esta ocupación.

Profesionales de la publicidad y la comercialización

Necesidades formativas

- Análisis de datos
- Crear contenido digital (tratamiento de textos, hojas de cálculo, presentaciones)
- Colaborar en equipos y redes
- Comunicación efectiva
- Gestión de proyectos
- Capacitación en tecnologías y uso de software de análisis de rendimiento y coste de productos y servicios
- Análisis de ventas para la toma de decisiones orientadas a la mejora de la organización
- Uso de los estilos del lenguaje según el tipo de comunicación
- Técnicas de venta upselling y crosselling
- Salesforce (Plataforma de gestión de clientes y procesos de negocio)

Oferta formativa

El catálogo de especialidades formativas incluye una amplia oferta que se corresponde adecuadamente con las necesidades identificadas, como pueden ser los cursos en **publicidad, marketing y estrategia comercial** (COMM053PO, COMM010PO, COMM037PO, COMM041PO, COMM018PO), **uso de herramientas digitales** (COMM04, COMM097PO, COMM025PO), **gestión de proyectos** (COMM018PO, ADGD0003).

Las principales **áreas de mejora** detectadas están relacionadas con la **recopilación y el análisis de datos** para la toma de decisiones y la optimización de la estrategia comercial.

Vendedores en tiendas y almacenes

Necesidades formativas

- Comunicación efectiva
- Técnicas de venta upselling y crosselling
- Crear contenido digital (tratamiento de textos, hojas de cálculo, presentaciones)
- Estrategias de marketing
- Gestión de relaciones con el cliente
- Habilidades de venta o comerciales
- Control y optimización de costes
- Programas de cobro y facturación
- Optimización de procesos de facturación y pagos
- Nuevos sistemas de pago electrónico

Oferta formativa

El catálogo de especialidades formativas incluye una amplia oferta que se corresponde adecuadamente con las necesidades identificadas, como pueden ser los cursos en **ventas y marketing** (COMT097PO, COMM046PO, COMM066PO), **comunicación y atención al cliente** (COMT045PO, COMM02PO, COMT024PO), **gestión de tiendas y almacenes** (COMT111PO, COMM065PO, COML008PO), **uso de herramientas digitales** (IFCT45).

Las principales **áreas de mejora** detectadas están relacionadas con la **gestión del cambio en las preferencias de los consumidores** (p.ej. interés en sostenibilidad) y la **adaptación a las nuevas tendencias** en productos y servicios relacionados con la alimentación y la cosmética, entre otros.

Supervisores de industrias alimenticias y del tabaco

Necesidades formativas

- Planificar y organizar
- Robótica y automatización de procesos
- Colaborar en equipos y redes
- Métodos digitales de documentación y seguimiento de actividades
- Normativa de prevención de riesgos laborales
- Cumplimiento de protocolos
- Pensar de manera creativa e innovadora
- Herramientas de comunicación digital
- Gestión de personal
- Gestión de procesos administrativos

Oferta formativa

El catálogo de especialidades formativas incluye una amplia oferta que se corresponde adecuadamente con las necesidades identificadas, como pueden ser los cursos en **gestión operativa y logística** (ADGD0003, ADGD116PO, COML010PO, COML004PO, COML007PO), **eficiencia y optimización de los procesos productivos** (CTRG0006, COML23, ADGD73, COML018PO, ENAC20), **uso de herramientas digitales** (IFCT160, IFCD110, IFCT46).

No se detectan **áreas de mejora**. La oferta formativa actual cubre adecuadamente las necesidades formativas para esta ocupación.

Empleados administrativos sin tareas de atención al público

Necesidades formativas

- Gestión de archivo
- Salesforce (Plataforma de gestión de clientes y procesos de negocio)
- SAP (Software para la gestión de procesos)
- Contabilidad
- Gestión de facturas y nóminas
- Gestión administrativa de personal
- Colaborar en equipos y redes
- Procesar información, ideas y conceptos
- Métodos digitales de documentación y seguimiento de actividades
- Crear contenido digital (tratamiento de textos, hojas de cálculo, presentaciones)

Oferta formativa

El catálogo de especialidades formativas incluye una amplia oferta que se corresponde adecuadamente con las necesidades identificadas, como pueden ser los cursos en **gestión operativa y logística** (ADGD0003, ADGD116PO, COML010PO, COML004PO, COML007PO, COML24, COMM0008, COMM089PO), **eficiencia y optimización de los procesos productivos** (ADGD73, COML018PO, COML016PO), **uso de herramientas digitales** (IFCT46).

No se detectan **áreas de mejora**. La oferta formativa actual cubre adecuadamente las necesidades formativas para esta ocupación.

Montadores y ensambladores no clasificados en otros epígrafes

Necesidades formativas

- Normativa de prevención de riesgos laborales
- Ensamblaje y ajuste de precisión
- Documentación y registro de procesos de calidad
- Auditorías ISO
- Montaje y desmontaje de muebles
- Manejo, montaje y desmontaje de maquinaria
- Montaje de andamios
- Interpretación de planos
- Planificación, dirección y gestión de proyectos
- Normativa ambiental y de gestión de residuos

Oferta formativa

El catálogo de especialidades formativas incluye una amplia oferta que se corresponde adecuadamente con las necesidades identificadas, como pueden ser los cursos en **diseño y decoración de puntos de venta** (COMM022PO, COMM023PO, EOCB004PO, COMM019PO), **cumplimiento de normativa de salud y seguridad** (SEAD112PO), **uso de herramientas digitales** (IFCT45), **eficiencia operativa** (ADGD73).

Las principales **áreas de mejora** detectadas están relacionadas con la **seguridad laboral**, como la prevención de riesgos laborales, el manejo manual de cargas, y primeros auxilios, así como el **uso de herramientas tecnológicas** para planificación y diseño.

Empleados de servicio de personal

Necesidades formativas

- Comunicación efectiva
- Crear contenido digital (tratamiento de textos, hojas de cálculo, presentaciones)
- Cumplimiento de protocolos
- Gestión de personal
- Colaborar en equipos y redes
- Planificar y organizar
- Planificación, dirección y gestión de proyectos
- Juicio y toma de decisiones
- Metodología Agile
- Gestión del talento

Oferta formativa

El catálogo de especialidades formativas incluye una amplia oferta que se corresponde adecuadamente con las necesidades identificadas, como pueden ser los cursos en **uso de herramientas digitales** (IFCT45, IFCT46), **cumplimiento de normativa de salud y seguridad** (SEAD308PO), **gestión y formación de personal** (ADGD0003, SSCE0043).

Las principales **áreas de mejora** detectadas están relacionadas con la **gestión de personal mediante herramientas digitales**, como software de gestión de nóminas, turnos, o vacaciones, así como con la **normativa laboral vigente**, en temas de protección de datos, igualdad y diversidad, o en prevención de riesgos laborales.

Profesionales de ventas técnicas y médicas

Necesidades formativas

- Comunicación efectiva
- Uso de los estilos del lenguaje según el tipo de comunicación
- Colaborar en equipos y redes
- Relaciones públicas
- Atención al público
- Técnicas de venta upselling y crossselling
- Conocimientos técnicos sectoriales
- Gestionar la identidad digital (confidencialidad, conservación, riesgos y protección de datos)
- Métodos digitales de documentación y seguimiento de actividades
- Resolución de problemas

Oferta formativa

El catálogo de especialidades formativas incluye una amplia oferta que se corresponde adecuadamente con las necesidades identificadas, como pueden ser los cursos en **ventas y marketing** (COMT052PO, COMT054PO, COMM083PO), **ventas especializadas** (QUIE11, QUIE12, QUIE13, SANP0007), **uso de herramientas digitales** (IFCT45, IFCT46, COMT071PO), **atención al cliente** (COMM002PO).

Las principales **áreas de mejora** detectadas están relacionadas con **técnicas de venta específicas para productos** de diversa tipología (alimentación, salud y cosmética, electrónica, etc.).