Descripción	Realizan demostraciones de bienes y servicios, brindan información sobre la calidad, uso, beneficio, precio, entre otras características. Se pueden desempeñar en empresas que proveen servicios de mercadeo, comercializadoras o productoras de bienes de consumo, entre otros.
Área de cualificación	COMP - COMERCIO, MERCADEO Y PUBLICIDAD
Ocupaciones a fines	Representantes comerciales Vendedores y auxiliares de venta en tiendas, almacenes y afines / Vendedoras y auxiliares de venta en tiendas, almacenes y afines Vendedores puerta a puerta / Vendedoras puerta a puerta
Certificado a expedir	Técnico laboral por competencias en auxiliar de Mercadeo
Duración del programa	600 horas (300 teóricas y 300 prácticas)
Resolución de aprobación	06572 del 2023
Principales funciones	1 Demostrar, impulsar y responder preguntas del funcionamiento, beneficio, característica y precio de los artículos en venta o alquiler de acuerdo con plan promocional y protocolos de campaña. 2 Preparar y ofrecer muestras o degustaciones de algún tipo de alimento o producto para ejecutar su impulso, promoción o muestreo. 3 Remitir a los clientes al cajero o a la sección especializada de venta del articulo o mercancía según protocolo del establecimiento. 4 Organizar y preparar los puntos o sitios de degustación y exhibición de mercancía en establecimientos de comercio teniendo en cuenta plan promocional y protocolos de campaña. 5 Contactar telefónicamente o por medios electrónicos personas y negocios para actualizar información de contacto, mercadear e impulsar bienes y servicios. 6 Visitar establecimientos comerciales para promocionar productos o servicios. 7 Elaborar inventarios, hacer pedidos e informes de ventas diarias en el punto de venta. 8 Desempeñar funciones afines.