



## SINTESIS DE PROGRAMACIÓN FP y FPB

<b>TITULACION</b>	TECNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES	<b>NIVEL</b>	<b>1MAC</b>
<b>FAMILIA PROFESIONAL</b>	COMERCIO Y MARKETING		
<b>MODULO PROFESIONAL</b>	<b>DINAMIZACION DEL PUNTO DE VENTA</b>		

RELACIÓN DE UNIDADES DIDÁCTICAS: SECUENCIACIÓN Y DISTRIBUCIÓN TEMPORAL		
U.D.	Descripción	Tiempo
1	<b>Elementos exteriores del punto de venta</b>	16
2	<b>Técnicas de escaparatismo</b>	16
3	<b>El montaje del escaparate</b>	16
4	<b>La distribución comercial y el consumidor</b>	16
5	<b>Organización de la superficie comercial</b>	16
6	<b>El surtido</b>	16
7	<b>El lineal</b>	16
8	<b>Análisis de las acciones de merchandising</b>	12
9	<b>La publicidad en el lugar de venta</b>	15
10	<b>Las promociones de ventas</b>	15
<b>Total de horas desarrolladas en el módulo profesional</b>		<b>160</b>

### EVALUACION DEL PROCESO DE APRENDIZAJE DE LOS ALUMNOS/AS

#### I.- Los instrumentos de evaluación

- Registro de observación del trabajo diario del alumno/a (cómo se desenvuelve y participa en clase)
- Resultados de trabajos y de otras actividades de ejecución grupal o individual (la presentación y ejecución dentro del plazo, los errores cometidos, actitud ante el trabajo, que se ajusten a los resultados de aprendizaje, etc.) (Procedimientos)
- Exámenes de contenido teórico - práctico (Conceptos)
- Revisión de cuadernos.

#### II.- Criterios de calificación

Para calificar los resultados de aprendizaje se aplicarán lo siguientes porcentajes de valoración:

Contenidos procedimentales	Contenidos conceptuales
20% sobre el 100% de la nota	80% sobre el 100% de la nota

#### III.- Criterios para la recuperación

El alumno tendrá la posibilidad de recuperar los contenidos no superados en un examen global antes de finalizar cada una de las evaluaciones

En lo que a recuperación se refiere, ésta consistirá siempre en un ejercicio escrito, teórico-práctico, según la materia a recuperar. La calificación de ese examen será de "aprobado" (5) o "suspenso" con la nota que obtenga, si es inferior a 5.



## SINTESIS DE PROGRAMACIÓN FP y FPB

Para poder optar a la recuperación de una materia en un sistema de evaluación continua, el alumno debe de haber entregado al menos el 80% de los trabajos y actividades exigidos por cada unidad didáctica. En caso contrario no podrá optar a la recuperación hasta la Convocatoria final.

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN

1. Organiza la superficie comercial, aplicando técnicas de optimización de espacios y criterios de seguridad e higiene.
- 2.-Coloca expone y repone los productos en la zona de venta, atendiendo a criterios comerciales, condiciones de seguridad y normativa vigente.
- 3.-Realiza trabajos de decoración, señalética, rotulación y cartelería, aplicando técnicas de publicidad y animación en el punto de venta.
- 4.-Realiza escaparates adecuados a las características esenciales de los establecimientos y cuida los elementos exteriores, aplicando técnicas profesionales.
- 5.-Determina acciones promocionales para rentabilizar los espacios de establecimientos comerciales, aplicando técnicas para incentivar la venta y para la captación y fidelización de clientes.
6. Aplica métodos de control de acciones de merchandising, evaluando los resultados obtenidos

### RECURSOS DIDÁCTICOS

Los espacios, materiales y recursos didácticos básicos que se necesitan para poder impartir las clases son:

- El aula.
- Aula Taller
- Pizarra.
- Ordenador del profesorado, con dispositivo de proyección.
- Pantalla para proyección.
- Altavoces.
- Ordenadores para el alumnado con conexión a Internet
- Revistas y prensa especializada.
- Libro de texto "Dinamización del punto de venta. Ed. Mc. Graw hill



## SINTESIS DE PROGRAMACIÓN FP y FPB

<b>TITULACION</b>	<b>Técnico en Actividades Comerciales</b>	<b>NIVEL</b>	<b>1º Grado Medio Actividades Comerciales</b>
<b>FAMILIA PROFESIONAL</b>	<b>COMERCIO Y MARKETING</b>		
<b>MODULO PROFESIONAL</b>	<b>Marketing en la actividad comercial.</b>		

<b>RELACIÓN DE UNIDADES DIDÁCTICAS: SECUENCIACIÓN Y DISTRIBUCIÓN TEMPORAL</b>		
<b>U.D.</b>	<b>Descripción</b>	<b>Tiempo</b>
1	Introducción al marketing	15
2	El mercado	15
3	El comportamiento del consumidor	15
4	La investigación comercial	15
5	El Producto	15
6	El Precio	18
7	La Distribución	15
8	La Comunicación comercial	18
9	El Plan de marketing	26
	Total horas	152

<b>EVALUACION DEL PROCESO DE APRENDIZAJE DE LOS ALUMNOS/AS</b>		
<b>I.- Los instrumentos de evaluación</b>		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Registro de observación del trabajo diario del alumno/a (cómo se desenvuelve y participa en clase)</li> <li>• Resultados de trabajos y de otras actividades de ejecución grupal o individual (la presentación y ejecución dentro del plazo, los errores cometidos, actitud ante el trabajo, etc.)</li> <li>• Exámenes y/o ejercicios de clase o fuera de ella, de contenido teórico – práctico</li> <li>• Revisión cuadernos y actividades.</li> </ul>		
<b>II.- Criterios de calificación</b>		
Para calificar los resultados de aprendizaje se aplicarán lo siguientes porcentajes de valoración:		
<b>Contenidos conceptuales</b> 70%	<b>Contenidos procedimentales</b> 10%	<b>Contenidos actitudinales</b> 20%
Pruebas escritas u orales de contenido teórico- práctico por temas y resultados de aprendizaje	Ejercicios o pruebas específicas sobre la utilización de procedimientos adecuados y aplicaciones prácticas de los conceptos adquiridos	Observación en clase, participación, trabajo en equipo, organización, interés, participación diaria activa en el módulo



### III.- Criterios de recuperación.

El alumno tendrá la posibilidad de recuperar los resultados de aprendizaje no superados antes de finalizar cada una de las evaluaciones parciales (Diciembre, Marzo y Mayo).

Si no los superase lo hará durante el periodo comprendido entre la última evaluación parcial y la evaluación final.

En lo que a recuperación se refiere, ésta consistirá siempre en un ejercicio escrito, teórico-práctico, según los resultados de aprendizaje a recuperar.

Para poder optar a la recuperación de una materia en un sistema de evaluación continua, el alumno debe de haber entregado al menos el 80% de los trabajos y actividades exigidos por cada unidad didáctica. En caso contrario no podrá optar a la recuperación hasta la Convocatoria final

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Los resultados de aprendizaje a obtener son:

- 1.- Identifica el concepto de marketing y su utilidad en la actividad comercial, analizando sus principales funciones en las empresas y organizaciones.
- 2.- Caracteriza el mercado y el entorno de la empresa, analizando los principales factores que los conforman y su influencia en la aplicación de las acciones de marketing.
- 3.- Determina el proceso de investigación comercial y el sistema de información de marketing, analizando las técnicas y los procedimientos aplicables para su desarrollo.
- 4.- Define las políticas aplicables al producto o servicio, adecuándolo a las necesidades y perfil de los clientes y a las tendencias del mercado.
- 5.- Determina el método de fijación del precio de venta del producto/servicio, teniendo en cuenta los costes, el margen comercial, los precios de la competencia, la percepción de valor del cliente y otros factores que influyen en el precio.
- 6.- Selecciona la forma y el canal de distribución del producto o línea de productos, considerando los tipos de intermediarios e intermediarias que intervienen y las funciones que desarrollan.
- 7.- Identifica las acciones y técnicas que integran la política de comunicación de la empresa u organización, analizando las funciones de cada una de ellas.
- 8.- Secuencia el proceso de planificación comercial, identificando las fases o etapas del plan de marketing.

El desarrollo de los criterios de evaluación de cada uno de los resultados de aprendizaje, se encuentran ampliamente desarrollados en la ORDEN de 28 de julio de 2015 (BOJA 16-09-2015)



### RECURSOS DIDÁCTICOS

Los espacios, materiales y recursos didácticos básicos que se necesitan para poder impartir las clases, son:

- Libro de texto “Marketing en la Actividad comercial”, Ed. Mc Graw-Hill.
- Ordenador del profesorado, con dispositivo de proyección.
- Pantalla para proyección.
- Ordenadores para el alumnado.
- Revistas y prensa especializada.
- Pizarra



## SINTESIS DE PROGRAMACIÓN FP y FPB

<b>TITULACION</b>	Técnico en Actividades Comerciales	<b>NIVEL</b>	Grado Medio
<b>FAMILIA PROFESIONAL</b>	Comercio y Marketing		
<b>MODULO PROFESIONAL</b>	Procesos de venta		

RELACIÓN DE UNIDADES DIDÁCTICAS: SECUENCIACIÓN Y DISTRIBUCIÓN TEMPORAL		
U.D.	Descripción	Tiempo
Ud. 1	Decisión de la compra	8
Ud. 2	El vendedor	8
Ud. 3	Determinación del precio de venta	6
Ud. 4	Documentos de formalización de venta	8
Ud. 5	Comunicación y técnicas de ventas	8
Ud. 6	El departamento de ventas	8
Ud. 7	El equipo de ventas	8
Ud. 8	Desarrollo de la venta	4
Ud. 9	El contrato de compraventa	4
Ud. 10	Contratos afines a la compraventa	6
Ud. 11	Prácticas	63
<b>Total de horas desarrolladas en el módulo profesional</b>		<b>131</b>

### EVALUACION DEL PROCESO DE APRENDIZAJE DE LOS ALUMNOS/AS

#### I.- Los instrumentos de evaluación

Pruebas escritas, actividades, trabajos, prácticas y la participación.

#### II.- Criterios de calificación

Para superar las pruebas escritas se deberá tener una calificación mínima de 5 en cada una de ellas, no obstante, se podrá hacer media entre unidades didácticas de la misma evaluación en el caso de que el alumno alcance la nota de 4 en alguna de ellas y la media aritmética resultante sea superior a 5.

La **nota final** será la media resultante de ponderar al 30% actitud y procedimientos (ejercicios, resúmenes y actividades realizadas en el aula de informática y en el taller de comercio) y al 70% pruebas escritas.

Actitud y contenidos procedimentales	Contenidos conceptuales
30%  (10% competencia social y personal / 20% trabajos, actividades y/o prácticas)	70%

#### III.- Criterios para la recuperación

Se recuperará de la misma manera que se evaluó a no ser que se detecte que el sistema de evaluación adoptado no es válido, si así se hiciera se recurriría a otro proceso de evaluación.

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Los que aparecen en la Orden de 28 de julio de 2015, por la que se desarrolla el currículo correspondiente al título de Técnico en Actividades Comerciales.

### RECURSOS DIDÁCTICOS

Ordenadores, programas informáticos e internet  
Proyector y presentaciones.



## SINTESIS DE PROGRAMACIÓN FP y FPB

<b>TITULACION</b>	TÉCNICO DE ACTIVIDADES COMERCIALES	<b>NIVEL</b>	1º MAC
<b>FAMILIA PROFESIONAL</b>	COMERCIO Y MARKETING		
<b>MODULO PROFESIONAL</b>	APLICACIONES INFORMÁTICAS PARA EL COMERCIO.		

### RELACIÓN DE UNIDADES DIDÁCTICAS: SECUENCIACIÓN Y DISTRIBUCIÓN TEMPORAL

Primera Evaluación - 38 horas  
15/09/2016 al 22/12/2016

U.D.	Descripción	Tiempo
UD01	UD 01: SISTEMA OPERATIVO WINDOWS 7	16H
U.D.2	PUBLISHER, DISEÑO GRÁFICO	6 H.
U.D.3	WINDOWS DVD MAKER	6 H.
U.D.4	PROCESADORES DE TEXTO PARTE 1	10 H.

Segunda Evaluación -58 horas  
08/01/2017 al 27/03/2017

UD 05: PROCESADORES DE TEXTO, II	25 H.
UD 06: HOJAS DE CÁLCULO.	25H.
UD 07: DISEÑO DE MATERIALES GRÁFICOS Y PUBLICITARIOS. Edición de video	8H.

Tercera Evaluación - 25 horas  
28/03/2017 al 25/05/2017

UD 08: Presentaciones publicitarias y de negocios. Power Point	9 H.
UD 09: Tareas administrativas por vía telemática. La factura electrónica. (8 horas)	8 H.
UD 07: DISEÑO DE MATERIALES GRÁFICOS Y PUBLICITARIOS. Edición de video	8H.

### EVALUACION DEL PROCESO DE APRENDIZAJE DE LOS ALUMNOS/AS

#### I.- Los instrumentos de evaluación

- . Registro de observación del trabajo diario del alumno/a.
- . Resultados y procedimientos en relación a trabajos y otras actividades de ejecución individual o grupal (la presentación y ejecución dentro del plazo, los errores cometidos...).
- . Exámenes y/o ejercicios en clase.

#### II.- Criterios de calificación.

**Los instrumentos y los criterios que se han tenido en cuenta, para valorar el grado de desarrollo de las capacidades en los alumnos/as, son los siguientes:**

I.- Los **instrumentos de evaluación** utilizados, para poder obtener información acerca del aprendizaje de los alumnos/as, son los siguientes:

- Registro de observación del trabajo diario del alumno/a (cómo se desenvuelve en el aula de informática y participación en clase).
- Resultados de trabajos y de otras actividades de ejecución grupal o individual. (Procedimientos)
- Exámenes prácticos de Informática.





## SINTESIS DE PROGRAMACIÓN FP y FPB

Cada unidad didáctica llevará asociada la correspondiente nota de procedimientos y conceptos.

- El alumno/a superará el módulo profesional bien por evaluaciones parciales, diciembre y marzo, o bien por examen final de junio. Para ello tendrá que obtener una nota global igual o superior a “ 5 ” .
- En el caso de evaluación continua, se considerará aprobada una evaluación si el alumno ha entregado todas las prácticas exigidas en la misma, su nota media (teniendo en cuenta prácticas, trabajos desarrollados, exámenes y otros) es igual o mayor que “ 5 ” y no tiene una nota inferior a cuatro en ninguna de las áreas de conocimientos (procedimientos y conceptos).
- Si el alumno tuviera suspendida alguna de las evaluaciones parciales, deberá comparecer a la convocatoria ordinaria de junio; donde entregará las prácticas y trabajos pendientes y realizará un examen final del módulo.
- Los contenidos procedimentales se evaluarán mediante los ejercicios realizados en el aula de taller y el trabajo entregado, y por medio de exámenes de evaluación.
- La nota final de la evaluación y del curso depende de los conocimientos procedimentales del alumno. Valorándose estos conceptos de la siguiente forma:

- Conocimientos Procedimentales: 100% -

Cuadro de valores de los distintos contenidos:

100% Procedimiento	
	Exámenes prácticos 80%
	Proceso de trabajo 20%

La nota final de la evaluación, será el resultado de realizar la media de las notas conseguidas por el alumno/a al final de cada unidad didáctica. **Para que el alumno apruebe la evaluación, tendrá que haber superado las prácticas que se lleven a cabo en el aula de informática.**

### III.- Criterios de recuperación.

La recuperación versará sobre las unidades no superadas, tanto en primera instancia, después de la correspondiente evaluación, como en Junio.

La forma de recuperación de las unidades temáticas consistirá siempre en prácticas realizadas en el aula de informática.

La calificación de los exámenes de recuperación será de acuerdo con la nota resultante del examen en sí”.

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Los resultados de aprendizaje a obtener en este módulo profesional son:

1. Maneja a nivel de usuario sistemas informáticos empleados habitualmente en el comercio, utilizando el hardware y el software más común.





## SINTESIS DE PROGRAMACIÓN FP y FPB

2. Utiliza la red Internet y los servicios que la componen, manejando programas de navegación, correo electrónico y transferencia de archivos, entre otros.

3. Confecciona materiales informativos y publicitarios, utilizando técnicas de diseño gráfico.

4. Realiza tareas de manipulación de textos y de presentación de textos, imágenes y gráficos en forma continua, empleando programas para la automatización de los trabajos y actividades específicas del comercio.

5. Realiza cálculos matemáticos con hoja de cálculo y tratamiento de datos con gestores de bases de datos, utilizando programas para la automatización de las actividades comerciales.

6. Realiza la facturación electrónica y otras tareas administrativas, de forma telemática, utilizando en cada caso el software específico.

Los criterios de evaluación se encuentran ampliamente desarrollados en la Orden de 29 de Julio de 2015 (BOJA nº 179, de 14 de septiembre de 2015), por la que se desarrolla el currículo correspondiente al Título de Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales.

### RECURSOS DIDÁCTICOS

- . Ordenador del profesorado, con conexión a internet y dispositivo de proyección.
- . Pantalla de proyección.
- . Ordenadores para el alumnado, con conexión a internet.
- . Apuntes aportados por el profesor, de varias fuentes, para el seguimiento de la materia.



## SINTESIS DE PROGRAMACIÓN FP y FPB

<b>TITULACION</b>	<b>Técnico en Actividades Comerciales</b>	<b>NIVEL</b>	<b>1º Medio Actividades Comerciales</b>
<b>FAMILIA PROFESIONAL</b>	<b>COMERCIO Y MARKETING</b>		
<b>MODULO PROFESIONAL</b>	<b>Técnicas de Almacenamiento</b>		

<b>RELACIÓN DE UNIDADES DIDÁCTICAS: SECUENCIACIÓN Y DISTRIBUCIÓN TEMPORAL</b>		
<b>U.D.</b>	<b>Descripción</b>	<b>Tiempo</b>
1	Operaciones aritméticas básicas	2
2	Introducción a la contabilidad	3
3	La logística comercial y el almacenamiento	6
4	El almacén	9
5	Equipos de manipulación y sistemas de almacenamiento	20
6	Recepción y ubicación de mercancías	15
7	Gestión de stocks	14
8	Valoración de existencias e inventario	19
9	Envases y embalajes	13
10	La expedición y el transporte de mercancías	13
11	Seguridad e higiene en el trabajo	9

### **EVALUACION DEL PROCESO DE APRENDIZAJE DE LOS ALUMNOS/AS**

#### **I.- Los instrumentos de evaluación**

- . Registro de observación del trabajo diario del alumno/a.
- . Resultados de trabajos y de otras actividades de ejecución grupal o individual (la presencia y ejecución dentro del plazo, los errores cometidos, actitud ante el trabajo, etc.)
- . Exámenes y/o ejercicios de clase o fuera de ella, de contenido teórico-práctico.

#### **II.- Criterios de calificación**

Todas las unidades temáticas tendrán una calificación, que deberá ser positiva.

La calificación de cada unidad temática será la media ponderada de exámenes y/o trabajos de casa o fuera de ella, en una proporción a indicar previamente.

La calificación de las evaluaciones vendrá dada por la media aritmética de la calificación global de todas y cada una de las unidades temáticas que concurren en ella. Para que la evaluación sea positiva, todas las unidades temáticas deberán tener una calificación positiva.

La calificación del módulo profesional vendrá dada por la media aritmética de todas las unidades temáticas impartidas.

#### **III.- Criterios para la recuperación**

La recuperación versará sobre las unidades no superadas, tanto en primera instancia, después de la correspondiente evaluación, como en Junio.

La forma de recuperación de las unidades temáticas suspensas consistirá siempre en un ejercicio escrito teórico-práctico, según la materia a que se refiere.

La calificación de los exámenes de recuperación será de "aprobado/a" o "suspenso/a".



### RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Los resultados de aprendizaje a obtener son:

- a.- Planificar las tareas diarias necesarias para realizar las operaciones y flujos de mercancías del almacén, optimizando los recursos disponibles.
- b.- Aplicar técnicas de recepción y disposición de mercancías en el almacén, controlando los tiempos de manipulación y las condiciones de almacenamiento, en función de las características de la mercancía.
- c.- Determinar las condiciones de preparación de pedidos y la expedición de las mercancías del almacén, optimizando tiempos y recursos, de acuerdo con la normativa vigente en materia de manipulación y transporte.
- d.- Aplicar técnicas de gestión de stocks de mercancías en el almacén, analizando parámetros de control y realizando inventarios.
- e.- Programar las actividades diarias del personal de almacén, garantizando el desarrollo efectivo y eficaz de las actividades del almacén.
- f.- Manejar aplicaciones informáticas de gestión y organización de almacenes, que mejoren el sistema de calidad.
- g.- Aplicar la normativa de seguridad e higiene en las operaciones de almacén, mediante procedimientos de previsión de accidentes laborales.

El desarrollo de los criterios de evaluación de cada uno de los resultados de aprendizaje, se encuentran ampliamente desarrollados en la ORDEN de 28 de julio de 2015 (BOJA 16-09-2015)

### RECURSOS DIDÁCTICOS

Los espacios, materiales y recursos didácticos básicos que se necesitan para poder impartir las clases son:

- El aula.
- Pizarra.
- Ordenador del profesorado, con dispositivo de proyección.
- Pantalla para proyección.
- Altavoces.
- Ordenadores para el alumnado con conexión a Internet
- Revistas y prensa especializada.
- Libro de texto "Técnicas de Almacenamiento". Ed. Mc. Graw Hill