



SINTESIS DE PROGRAMACIÓN FP y FPB

TITULACION	GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES	NIVEL	1SGV
FAMILIA PROFESIONAL	COMERCIO Y MARKETING		
MODULO PROFESIONAL	LOGÍSTICA DE ALMACENAMIENTO		

RELACIÓN DE UNIDADES DIDÁCTICAS: SECUENCIACIÓN Y DISTRIBUCIÓN TEMPORAL		
U.D.	Descripción	Tiempo
1	Introducción a la contabilidad	3
2	Filosofía de la Gestión Logística	13
3	Gestión de las operaciones sujetas a logística inversa y problemática del embalaje	23
4	Gestión de stocks	25
5	Organización del proceso de almacenaje	31
6	Confección y control presupuestario del almacén	16
7	Modelos de gestión de stocks	12

EVALUACION DEL PROCESO DE APRENDIZAJE DE LOS ALUMNOS/AS
<p>I.- Los instrumentos de evaluación.</p> <ul style="list-style-type: none">. Registro de observación del trabajo diario del alumnado.. Resultados y procedimientos aplicados en cuanto a realización 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.).. Exámenes y/o ejercicios de clase o fuera de ella, de contenido teórico-práctico <p>II.- Criterios de calificación</p> <p>Todas las unidades temáticas tendrán una calificación, que deberá ser positiva (a partir de 4,5 puntos). La calificación de cada unidad temática será la media ponderada de Exámenes y/o trabajos de clase o fuera de ella, en una proporción a indicar previo a cada unidad.. 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 suma de tres medias aritméticas ponderadas:</p> <ul style="list-style-type: none">. La media de las calificaciones de las unidades 2, 3 y 4, ponderada al 40 %.. La calificación de la unidad 5, ponderada al 40 %.. La media de las calificaciones de las unidades 6 y 7, ponderada al 20 %. <p>III.- Criterios para la recuperación</p> <p>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".</p>
<p>RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN</p> <p>Los resultados de aprendizaje a obtener en este módulo profesional son:</p> <ul style="list-style-type: none">a.- Gestionar los stocks del almacén, asegurando su aprovisionamiento y expedición.b.- Organizar el proceso de almacenaje por topo de actividad y volumen de mercancías, optimizando los espacios y los tiempos de manipulación.c.- Confeccionar y controlar el presupuesto del almacén, identificando las desviaciones provenientes de la asignación de coste.d.- Gestionar los stocks de almacén, asegurando su aprovisionamiento y expedición.e.- Gestionar las operaciones sujetas a la logística inversa, determinando el tratamiento que se ha de dar a las mercancías retornadas.f.- Supervisar los procesos realizados en el almacén, implantando sistemas de mejora de la calidad del servicio y planes de formación/reciclaje del personal. <p>El desarrollo de los criterios de evaluación de cada uno de los resultados de aprendizaje, se encuentran ampliamente desarrollados en la ORDEN de 29 de julio de 2015 (BOJA nº 179, de 14 de septiembre de</p>



SINTESIS DE PROGRAMACIÓN FP y FPB

2015), por la que se desarrolla el currículo correspondiente al Título de Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales.

RECURSOS DIDÁCTICOS

- Taller de informática.
- Proyector y pantalla de proyección.
- Altavoces
- Ordenador del profesor.
- Un ordenador para cada alumno/a
- Apuntes y documentación facilitadas por el profesor.
- Pizarra.
- Revistas y publicaciones relacionadas con el módulo.



SINTESIS DE PROGRAMACIÓN FP y FPB

TITULACION	Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales	NIVEL	Grado Superior
FAMILIA PROFESIONAL	Comercio y Marketing		
MODULO PROFESIONAL	Políticas de Marketing		

RELACIÓN DE UNIDADES DIDÁCTICAS: SECUENCIACIÓN Y DISTRIBUCIÓN TEMPORAL		
U.D.	Descripción	Tiempo
UD 1	La dimensión del Marketing	20
UD 2	El plan de marketing	15
UD 3	El mercado y entorno	10
UD 4	La demanda	10
UD 5	Política de producto	11
UD 6	Estrategias de precio	11
UD 7	Política de distribución	11
UD 8	Contratos de intermediación	11
UD 9	Política de comunicación I	11
UD 10	Política de comunicación II	11
UD 11	Marketing y nuevas tecnologías	11
UD 12	Nuevas tendencias en marketing	11
UD 13	Aprendizaje de programas informático de cara a la elaboración del plan de marketing y diseño de materiales publicitarios.	102
Total de horas desarrolladas en el módulo profesional		245

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 29 de julio de 2015, por la que se desarrolla el currículo correspondiente al título de Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales.	
RECURSOS DIDÁCTICOS	
Ordenadores, programas informáticos e internet Proyector y presentaciones.	



SINTESIS DE PROGRAMACIÓN FP y FPB

TITULACION	GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES	NIVEL	1SGV
FAMILIA PROFESIONAL	COMERCIO Y MARKETING		
MODULO PROFESIONAL	GESTION ECONOMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA		

RELACIÓN DE UNIDADES DIDÁCTICAS: SECUENCIACIÓN Y DISTRIBUCIÓN TEMPORAL		
U.D.	Descripción	Tiempo
1	Iniciativas emprendedoras y oportunidades de creación de empresas	26
2	Forma Jurídica de la empresa	24
3	Organización y trámites para la obtención de recursos financieros	24
4	Determinación de las formalidades para la compra o alquiler de activos	26
5	Gestión de la venta del producto o servicio	28
6	Gestión del proceso contable y fiscal en las empresas	28
7	Determinación de la rentabilidad de las inversiones	28
Total de horas desarrolladas en el módulo profesional		184

EVALUACION DEL PROCESO DE APRENDIZAJE DE LOS ALUMNOS/AS
I.- Los instrumentos de evaluación <ul style="list-style-type: none">• Registro de observación del trabajo diario del alumno/a (cómo se desenvuelve en el aula y participación en clase).• Resultados de trabajos y de otras actividades de ejecución grupal o individual.• Pruebas teórico-prácticas• Revisión de cuadernos.
II.- Criterios de calificación <ul style="list-style-type: none">- Pruebas teórico-prácticas y proyectos: 70% de la nota.- Revisión de dossier (cuaderno: actividades y resúmenes/apuntes): 20% de la nota.- Actitud: 10% de la nota <p>La nota final será el resultado de aplicar los tantos por cientos correspondientes a las pruebas teórico-prácticas y revisión de dossier y actitud redondeando el resultado al alza a partir del decimal 5.</p>
Contenidos <ol style="list-style-type: none">1. Recopilación de la información sobre iniciativa emprendedora y oportunidades de creación de empresas.2. Establecimiento de la forma jurídica de la empresa:3. Organización de los trámites para la obtención de recursos financieros:4. Determinación de las formalidades para la compra o alquiler de vehículos y otros activos:5. Elaboración de facturas, recibos y documentos de cobros y pagos:6. Gestión del proceso contable y fiscal en las empresas:7. Determinación de la rentabilidad de las inversiones.
III.- Criterios para la recuperación <p>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 otros proceso de evaluación. Por ejemplo si se detecta que los exámenes escritos en un determinado tema producen siempre evaluaciones negativas a un alumno y se han buscado posibles soluciones y éstas no funcionan se recurriría a exámenes orales. Los procesos de recuperación conllevan una mayor dedicación a los alumnos afectados y se realizarán después de cada evaluación parcial, con el objeto de no acumular demasiada materia.</p>



SINTESIS DE PROGRAMACIÓN FP y FPB

En las actividades prácticas propuestas no tiene mucho sentido la recuperación puesto que las prácticas se realizan de una manera secuencial, de forma que no se hace un ejercicio hasta no haber superado el anterior. De todas formas si algún alumno no consigue alcanzar el ritmo marcado en el tiempo previsto, podrá realizarlas en el periodo de recuperación de junio.

Los alumnos/as solo deberán de recuperar aquellas unidades didácticas, que tengan pendientes. A excepción de la aplicación de la evaluación continua.

El alumnado de segundo curso de oferta completa que tenga módulos profesionales no superados mediante evaluación parcial, o desee mejorar los resultados obtenidos, no podrá cursar el módulo profesional de formación en centros de trabajo y, tendrá obligación de asistir a clases y continuar con las actividades lectivas hasta la fecha de finalización del régimen ordinario de clases de cada año.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN

- 1. Recopila información sobre iniciativas emprendedoras y oportunidades de creación de empresas, valorando el impacto sobre el entorno de actuación e incorporando valores éticos.**
- 2. Establece la forma jurídica de la empresa, ajustándose a la normativa vigente**
- 3. Organiza los trámites para la obtención de los recursos necesarios para la financiación de las inversiones y suministros, evaluando las distintas alternativas financieras posibles.**
- 4. Determina las formalidades para la compraventa y/o el alquiler de los vehículos y otros activos, analizando las necesidades de inversiones y suministros y los recursos financieros necesarios.**
- 5. Elabora facturas, recibos y documentos de cobro y pago de los productos y de los servicios prestados, aplicando las normas mercantiles y fiscales de facturación.**
- 6. Gestiona el proceso contable y fiscal de la empresa, aplicando la normativa mercantil y fiscal vigente los principios y normas del Plan General Contable.**
- 7. Determina la rentabilidad de las inversiones y la solvencia y eficiencia de la empresa, analizando los datos económicos y la información contable disponible.**

RECURSOS DIDÁCTICOS

- Taller de informática.
- Proyector y pantalla de proyección.
- Altavoces
- Ordenador del profesor.
- Un ordenador para cada alumno/a
- Apuntes y documentación facilitadas por el profesor.
- Pizarra.
- Revistas y publicaciones relacionadas con el módulo (Revista Emprendedores y diarios de tirada nacional.
- Manuales de referencia.
- Apuntes del profesor.
- Vídeos
- Plataforma Moodle



SINTESIS DE PROGRAMACIÓN FP y FPB

TITULACION	GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES	NIVEL	1SGV
FAMILIA PROFESIONAL	COMERCIO Y MARKETING		
MODULO PROFESIONAL	INVESTIGACIÓN COMERCIAL		

RELACIÓN DE UNIDADES DIDÁCTICAS: SECUENCIACIÓN Y DISTRIBUCIÓN TEMPORAL		
U.D.	Descripción	Tiempo
1	Las variables del mercado en el entorno de la empresa	12
2	El Sistema de información de marketing (SIM)	18
3	El plan de investigación comercial.	15
4	La información secundaria.	18
5	La Información primaria	24
6	La población: tamaño muestra y características	26
7	Análisis estadístico de los datos	25
8	Bases de datos relacionales.	20
Total de horas desarrolladas en el módulo profesional		158

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 en el aula y participación en clase).
- Resultados de trabajos y de otras actividades de ejecución grupal o individual.
- Pruebas teórico-prácticas
- Revisión de cuadernos.

II.- Criterios de calificación

- Pruebas teórico-prácticas y proyectos: 70% de la nota.
- Revisión de dossier (cuaderno: actividades y resúmenes/apuntes): 20% de la nota.
- Actitud: 10% de la nota

La nota final será el resultado de aplicar los tantos por cientos correspondientes a las pruebas teórico-prácticas y revisión de dossier y actitud redondeando el resultado al alza a partir del decimal 5.

Contenidos

1. Análisis de las variables del mercado en el entorno de la empresa
2. Configuración de un sistema de información de marketing (SIM)
3. Elaboración del plan de la investigación comercial.
4. Organización de la información secundaria disponible.
5. Obtención de información primaria:
6. Determinación de las características y tamaño de la muestra de la población:
7. Tratamiento y análisis estadístico de los datos
8. Gestiona bases de datos relacionales

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 otros proceso de evaluación. Por ejemplo si se detecta que los exámenes escritos en un determinado tema producen siempre evaluaciones negativas a un alumno y se han buscado posibles soluciones y éstas no funcionan se recurriría a exámenes orales. Los procesos de recuperación conllevan una mayor dedicación a los alumnos afectados y se realizarán después de cada evaluación parcial, con el objeto de no acumular demasiada materia.



SINTESIS DE PROGRAMACIÓN FP y FPB

En las actividades prácticas propuestas no tiene mucho sentido la recuperación puesto que las prácticas se realizan de una manera secuencial, de forma que no se hace un ejercicio hasta no haber superado el anterior. De todas formas si algún alumno no consigue alcanzar el ritmo marcado en el tiempo previsto, podrá realizarlas en el periodo de recuperación de junio.

Los alumnos/as solo deberán de recuperar aquellas unidades didácticas, que tengan pendientes. A excepción de la aplicación de la evaluación continua.

El alumnado de segundo curso de oferta completa que tenga módulos profesionales no superados mediante evaluación parcial, o desee mejorar los resultados obtenidos, no podrá cursar el módulo profesional de formación en centros de trabajo y, tendrá obligación de asistir a clases y continuar con las actividades lectivas hasta la fecha de finalización del régimen ordinario de clases de cada año.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN

1. **Analiza las variables del mercado y del entorno de la empresa u organización, valorando su influencia en la actividad de la empresa y en la aplicación de las diferentes estrategias comerciales.**
2. **Configura un sistema de información de marketing (SIM) adaptado a las necesidades de información de la empresa, definiendo las fuentes de información, los procedimientos y las técnicas de organización de los datos.**
3. **Elabora el plan de la investigación comercial, definiendo los objetivos y finalidad del estudio, las fuentes de información y los métodos y técnicas aplicables para la obtención, tratamiento y análisis de los datos**
4. **Organiza la información secundaria disponible, de acuerdo con las especificaciones y criterios establecidos en el plan de investigación, valorando la suficiencia de los datos respecto a los objetivos de la investigación.**
5. **Obtiene información primaria de acuerdo con las especificaciones y criterios establecidos en el plan de investigación, aplicando procedimientos y técnicas de investigación cualitativa y/o cuantitativa para la obtención de datos.**
6. **Determina las características y el tamaño de la muestra de la población objeto de la investigación, aplicando técnicas de muestreo para la selección de la misma.**
7. **Realiza el tratamiento y análisis de los datos obtenidos y elabora informes con las conclusiones, aplicando técnicas de análisis estadístico y herramientas informáticas.**

RECURSOS DIDÁCTICOS

- Taller de informática.
- Proyector y pantalla de proyección.
- Altavoces
- Ordenador del profesor.
- Un ordenador para cada alumno/a
- Apuntes y documentación facilitadas por el profesor.
- Pizarra.
- Revistas y publicaciones relacionadas con el módulo (Revista Emprendedores y diarios de tirada nacional.
- Manuales de referencia.
- Apuntes del profesor.
- Vídeos
- Plataforma Moodle