



## SINTESIS DE PROGRAMACIÓN FP y FPB

<b>TITULACION</b>	Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales	<b>NIVEL</b>	Grado Superior
<b>FAMILIA PROFESIONAL</b>	Comercio y Marketing		
<b>MODULO PROFESIONAL</b>	Gestión de productos y promociones en el punto de venta		

RELACIÓN DE UNIDADES DIDÁCTICAS: SECUENCIACIÓN Y DISTRIBUCIÓN TEMPORAL		
U.D.	Descripción	Tiempo
UD 1	Identificación del producto	10
UD 2	El surtido en el punto de venta	10
UD 3	Organización del lineal	10
UD 4	La gestión del surtido	12
UD 5	Medios de comunicación comercial	10
UD 6	Promociones en el punto de venta	10
UD 7	Control de las acciones promocionales	10
UD 8	El personal y las promociones comerciales	14
<b>Total de horas desarrolladas en el módulo profesional</b>		<b>86</b>

EVALUACION DEL PROCESO DE APRENDIZAJE DE LOS ALUMNOS/AS	
<p>I.- Los instrumentos de evaluación</p> <p style="padding-left: 40px;">Pruebas escritas, las actividades y trabajos y la participación</p> <p>II.- Criterios de calificación</p> <p>Para superar las pruebas escritas se deberá tener una calificación mínima de 5 en cada una de ellas. La nota final será la media resultante de ponderar al 30% procedimientos (ejercicios, resúmenes y actividades realizadas) y al 70% pruebas escritas.</p> <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>	
<b>Contenidos procedimentales</b>	<b>Contenidos Conceptuales</b>
30%	70%
<p>III.- Criterios para la recuperación</p> <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 otro proceso de evaluación.</p>	
RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN	
<p>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</p>	
RECURSOS DIDÁCTICOS	
<p>Ordenadores y programas informáticos Proyector y presentaciones.</p>	



## SINTESIS DE PROGRAMACIÓN FP y FPB

<b>TITULACION</b>	Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales	<b>NIVEL</b>	Grado Superior
<b>FAMILIA PROFESIONAL</b>	Comercio y Marketing		
<b>MODULO PROFESIONAL</b>	Horas de libre configuración		

RELACIÓN DE UNIDADES DIDÁCTICAS: SECUENCIACIÓN Y DISTRIBUCIÓN TEMPORAL		
U.D.	Descripción	Tiempo
Ud. 1	ESTRUCTURA FÍSICA Y LÓGICA DE UN ORDENADOR. EL SISTEMA OPERATIVO "WINDOWS"	2
Ud. 2	REDES DE AREA LOCAL. INTERNET.	2
Ud. 3	PROCESADOR DE TEXTO "WORD".	6
Ud. 4	HOJA DE CÁLCULO "EXCEL" Y BASE DE DATOS "ACCESS"	10
Ud. 5	CONFECCIÓN DE MATERIALES GRÁFICOS.	4
Ud. 6	PROGRAMA DE FACTURACIÓN FACTUSOL Y PROGRAMA DE CONTABILIDAD CONTASOL	39
<b>Total de horas desarrolladas en el módulo profesional</b>		<b>63</b>

EVALUACION DEL PROCESO DE APRENDIZAJE DE LOS ALUMNOS/AS	
<b>I.- Los instrumentos de evaluación</b>	
Pruebas escritas, actividades, trabajos, prácticas y la participación.	
<b>II.- Criterios de calificación</b>	
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 <b>nota final</b> 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.	
<b>Actitud y contenidos procedimentales</b>	<b>Contenidos conceptuales</b>
20% Revisión de dossier (cuaderno: actividades y resúmenes/apuntes) y actitud.	80% (actividades y trabajos)
<b>III.- Criterios para la recuperación</b>	
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.	
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN</b>	
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.	
<b>RECURSOS DIDÁCTICOS</b>	
Ordenadores, programas informáticos e internet Proyector y presentaciones.	



## SINTESIS DE PROGRAMACIÓN FP y FPB

<b>TITULACION</b>	GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES	<b>NIVEL</b>	2º SGV
<b>FAMILIA PROFESIONAL</b>	COMERCIO Y MARKETING		
<b>MODULO PROFESIONAL</b>	LOGÍSTICA DE APROVISIONAMIENTO		

RELACIÓN DE UNIDADES DIDÁCTICAS: SECUENCIACIÓN Y DISTRIBUCIÓN TEMPORAL		
U.D.	Descripción	Tiempo
1	La gestión de la cadena de suministro	7
2	Gestión de aprovisionamiento	12
3	Selección de las fuentes de suministro	16
4	La negociación comercial	14
5	Contrato de compraventa y suministro	12
6	Gestión de stocks: la previsión de la demanda y los modelos de gestión de stocks	17
7	El sistema de producción	12
8	La planificación de la producción y los materiales	16

EVALUACION DEL PROCESO DE APRENDIZAJE DE LOS ALUMNOS/AS
<p><b>I.- Los instrumentos de evaluación</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>. Registro de observación del trabajo diario del alumno/a.</li><li>. 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...).</li><li>. Exámenes y/o ejercicios de clase o fuera de ella.</li></ul>
<p><b>II.- Criterios de calificación</b></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 especificar. 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.</p>
<p><b>III.- Criterios de recuperación.</b></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 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>
RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN
<p>Los resultados de aprendizaje a obtener en este módulo profesional son:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1.- Determina las necesidades de materiales y plazos para la ejecución de programas de producción/distribución, siguiendo los planes definidos.</li><li>2.- Elabora programas de aprovisionamiento, ajustándose a los objetivos, plazos y criterios de calidad de los procesos de producción/distribución.</li><li>3.- Aplica métodos de gestión de stocks, realizando previsiones de requerimientos de mercancías y materiales en sistemas de producción/aprovisionamiento.</li><li>4.- Realiza la selección, seguimiento y evaluación de los proveedores, aplicando los mecanismos de control, seguridad y calidad del proceso y del programa de aprovisionamiento.</li><li>5.- Determina las condiciones de negociación del aprovisionamiento, aplicando técnicas de comunicación y negociación con proveedores.</li><li>6.- Elabora la documentación relativa al control, registro e intercambio de información con</li></ol>



## SINTESIS DE PROGRAMACIÓN FP y FPB

proveedores, siguiendo los procedimientos de calidad y utilizando aplicaciones informáticas.

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.
- . Libros y revistas especializadas.
- . Apuntes aportados por el profesor, de varias fuentes, para el seguimiento de la materia.



## SINTESIS DE PROGRAMACIÓN FP y FPB

<b>TITULACION</b>	GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES	<b>NIVEL</b>	<b>2º SGV</b>
<b>FAMILIA PROFESIONAL</b>	COMERCIO Y MARKETING		
<b>MODULO PROFESIONAL</b>	MARKETING DIGITAL		

SECUENCIACIÓN POR EVALUACIÓN Y TRIMESTRE		DISTRIBUCIÓN TEMPORAL
Contenidos conceptuales (Teoría)		Por trimestre
Primera Evaluación - 70 horas		15/09/2018 al 22/12/2019
U.D. 1	Conectándose a internet y otras redes	12 H.
U.D. 2	Navegación segura por internet	12 H.
U.D. 3	El servicio de correo electrónico	12 H.
U.D. 4	Transferir archivos por internet	10 H.
U.D. 5	Otros servicios de internet	10 H.
U.D. 6	La factura electrónica	14 H.
Segunda Evaluación –56 horas		08/01/2019 al 27/03/2019
U.D. 7	Atención telemática al cliente	8 H.
U.D. 8	Las redes sociales	9 H.
U.D. 9	El plan de marketing digital	9 H.
U.D. 10	La política de comercio electrónico de una empresa digital	8 H.
U.D. 11	Diseño de tiendas virtuales	11 H.
U.D. 12	Construcción de la tienda web	11 H.

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

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 y participación en clase).
- Resultados de trabajos y de otras actividades de ejecución grupal o individual. (Procedimientos)
- Exámenes de preguntas (Teoría) (Conceptos)

Revisión de cuadernos.

#### 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 de preguntas (Teoría) (Conceptos)

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



## SINTESIS DE PROGRAMACIÓN FP y FPB

- 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 informática y el trabajo entregado.
- Los contenidos conceptuales se evaluarán por medio de controles o exámenes. Siempre que se realice un examen o control, el alumnado que se presente deberá tener entregadas al menos el 80% de las prácticas hasta la fecha del examen o control, de no ser así, la nota del examen o control correspondiente será negativa.

La calificación de cada unidad temática será la media ponderada de:

- Un 70% mediante la calificación obtenida en la realización de los exámenes correspondientes a la unidad.
- Un 20% se obtendrá a través de los diversos trabajos y actividades propuestos a los alumnos.
- Un 10% por la participación y resolución de las cuestiones planteadas durante el desarrollo de las clases.

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 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.-Administra los accesos y conexiones a redes públicas, semipúblicas y privadas, utilizando navegadores y buscadores de información especializados en la red pública Internet.
- 2.- Gestiona diversos servicios y protocolos de Internet, manejando programas de correo electrónico y de transferencia de archivos, entre otros.
- 3.- Realizar la facturación electrónica y otras tareas administrativas de forma telemática, utilizando en cada caso software específico.
- 4.- Determina la estrategia que se ha de seguir en las interrelaciones con otros usuarios de la red, utilizando programas específicos, foros de comunicación y redes sociales de ámbito empresarial.
- 5.- Construye páginas web atractivas para los usuarios de Internet, utilizando criterios de posicionamiento, fácil manejo y persuasión.
- 6.- Diseña el plan de marketing digital en el mercado online, definiendo soluciones estratégicas mediante la implementación de acciones específicas de desarrollo de la marca comercial.
- 7.- Define la política de comercio electrónico de la empresa, estableciendo las acciones necesarias para efectuar ventas on-line.



## SINTESIS DE PROGRAMACIÓN FP y FPB

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>	GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES	<b>NIVEL</b>	2º SGV
<b>FAMILIA PROFESIONAL</b>	COMERCIO Y MARKETING		
<b>MODULO PROFESIONAL</b>	ESCAPARATISMO Y DISEÑO DE ESPACIOS COMERCIALES		

RELACIÓN DE UNIDADES DIDÁCTICAS: SECUENCIACIÓN Y DISTRIBUCIÓN TEMPORAL		
U.D.	Descripción	Tiempo
1	Diseño y organización de un espacio comercial	9 horas
2	Implantación: elementos interiores y exteriores	8 horas
3	Escaparatismo: el proyecto de implantación	11 horas
4	Composición y montaje de escaparates	14 horas
5	Diseño del escaparate	15 horas
6	Montaje del escaparate comercial	25 horas
<b>Total de horas desarrolladas en el módulo profesional</b>		<b>84</b>

### 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 de clase o fuera de ella.

#### II.- Criterios de calificación

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 taller y participación en clase).
- Control/Seguimiento de resultados de trabajos y de otras actividades de ejecución grupal o individual. (Montaje de escaparates y visual merchandising).

Estas dos actividades serán valoradas con el 50% de la puntuación obtenida.

- Exámenes de preguntas cortas y claves. Esta prueba será valorada con el 50% de la puntuación obtenida. La suma de ambas será la nota de evaluación.
- **OBSERVACIÓN:** Para poder sumar ambas notas deberán haber obtenido tanto en las prácticas de taller y ejercicios, como en los exámenes una nota media de 5.

#### III.- Criterios de recuperación.

El alumno tendrá la posibilidad de recuperar los contenidos no superados en un examen global antes de finalizar cada una de las dos evaluaciones (Diciembre y Marzo)

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.

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 exigido por cada unidad





## SINTESIS DE PROGRAMACIÓN FP y FPB

didáctica. Que en este caso será el montaje de dos escaparates y dos visual. 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 en este módulo profesional son:

1. Realiza el diseño de distribución y organización de un espacio comercial, analizando los elementos básicos que lo conforman.
2. Selecciona los elementos interiores y exteriores que determinan la implantación, adecuando los mismos a un espacio y una información determinada.
3. Elabora proyectos de implantación de espacios comerciales, aplicando criterios económicos y comerciales.
4. Determina criterios de composición y montaje de escaparates, analizando información sobre psicología del consumidor, tendencias, criterios estéticos y criterios comerciales.
5. Diseña distintos tipos de escaparate, respetando objetivos técnicos, comerciales y estéticos previamente definidos.
6. Organiza el montaje de un escaparate mediante las técnicas adecuadas, aplicando la normativa de prevención de riesgos.

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.
- . Libros y revistas especializadas.
- . Apuntes aportados por el profesor, de varias fuentes, para el seguimiento de la materia.



# SINTESIS DE PROGRAMACIÓN FP y FPB

<b>TITULACION</b>	Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales	<b>NIVEL</b>	3
<b>FAMILIA PROFESIONAL</b>	Comercio y Marketing		
<b>MODULO PROFESIONAL</b>	Organización equipos de venta		

RELACIÓN DE UNIDADES DIDÁCTICAS: SECUENCIACIÓN Y DISTRIBUCIÓN TEMPORAL		
U.D.	Descripción	Tiempo
1	Determinación de la estructura organizativa y del tamaño del equipo de ventas	20
2	Determinación de las características del equipo comercial	12
3	Asignación de objetivos a los miembros del equipo comercial.	10
4	Definición de planes de formación	6
6	Definición de planes de formación perfeccionamiento y reciclaje de equipos comerciales.	6
7	Diseño de un sistema de motivación y retribución del equipo comercial	8
8	Propuestas de acciones para la gestión de situaciones conflictivas en un equipo comercial	10
9	Diseño sistema evaluación y control de resultados de ventas y actuación del equipo comercial.	20
<b>Total de horas desarrolladas en el módulo profesional</b>		<b>92</b>

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

**¿Cuándo evaluar?** Las fechas aproximadas para emitir calificaciones serán

Inicial: Octubre	Parcial: Diciembre	Parcial: marzo	Final: Junio
------------------	--------------------	----------------	--------------

**¿Cómo evaluar?** Las calificaciones obtenidas mediante los diferentes instrumentos de evaluación recogidos en la programación se ponderarán según el siguiente baremo.

PRUEBAS	ACTIVIDADES Y EJERCICIOS	HABILIDADES DEL PERFIL PROFESIONAL
<b>70%</b>	<b>20%</b>	<b>10%</b>
Exámenes escritos y orales por temas y resultados de aprendizajes.  Todas las pruebas incluirán ejercicios o cuestiones para recuperar la anterior	Ejercicio simulación comercial. (incluye todos los contenidos). Ejercicios temas concretos. Actividades prácticas. Exposiciones.	Observación en exposiciones y demostraciones. Competencia técnica, trabajo en equipo, Escucha activa Fluidez verbal, Organización en el trabajo, "saber estar", etc
Para realizar la media cada prueba, actividad u observación tendrá que haber sido calificada con un 4 como mínimo. La nota resultante de cada evaluación se redondeará por exceso (entero inmediatamente superior a partir de 5 décimas), siempre que las actividades y observaciones sobre el perfil del vendedor se hayan valorado con más de 5 puntos. En caso contrario el redondeo será al entero inmediatamente inferior.		

**¿Qué evaluar?** Los criterios de valuación se detallan en la programación, relacionados con sus correspondientes

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN, que son:

- Determina la estructura organizativa y el tamaño del equipo comercial, ajustándose a la estrategia, objetivos y presupuesto establecidos en el plan de ventas.
- Determina las características del equipo comercial, describiendo los puestos de trabajo y el perfil de los vendedores o comerciales.
- Planifica la asignación de los objetivos de venta a los miembros del equipo comercial, aplicando técnicas de organización y gestión comercial.
- Define planes de formación, perfeccionamiento y reciclaje de equipos comerciales, cumpliendo los objetivos y requerimientos establecidos.
- Diseña un sistema de motivación y remuneración de los vendedores, teniendo en cuenta los objetivos de ventas, el presupuesto, los valores y la identidad corporativa de la empresa.
- Propone acciones para la gestión de situaciones conflictivas en el equipo de comerciales, aplicando técnicas de negociación y resolución de conflictos.
- Diseña el sistema de evaluación y control de los resultados de ventas y la actuación del equipo comercial, proponiendo en su caso, las medidas correctoras oportunas.

**¿Cómo recuperar?**

En el modelo de evaluación continua la recuperación de aprendizajes no alcanzados se realizará en las pruebas y actividades sucesivas que se irán realizando. No se elimina materia, en el sentido de que cuestiones o problemas de temas anteriores se seguirán preguntando.

**"Los aprendizajes conseguidos no se pueden olvidar"**

Para poder superar el módulo, el alumnado debe haber entregado al menos, los 90% de los trabajos y actividades exigidos por cada unidad didáctica. En caso contrario no se ponderarán las diferentes componentes (Pruebas, actividades y habilidades).

### RECURSOS DIDÁCTICOS

- Bibliografía de referencia "Organización de equipos de venta" de editorial Paraninfo.
- Aula con Proyector.
- Aula de informática.
- Presentaciones PowerPoint del profesor
- Páginas web.
- Correo electrónico "pacofdez2016@gmail.com"



## SINTESIS DE PROGRAMACIÓN FP y FPB

<b>TITULACION</b>	GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES	<b>NIVEL</b>	2SGV
<b>FAMILIA PROFESIONAL</b>	COMERCIO Y MARKETING		
<b>MODULO PROFESIONAL</b>	TÉCNICAS DE VENTA Y NEGOCIACIÓN		

RELACIÓN DE UNIDADES DIDÁCTICAS: SECUENCIACIÓN Y DISTRIBUCIÓN TEMPORAL		
U.D.	Descripción	Tiempo
1	Fuentes de información y el plan de ventas	12
2	Nuevas oportunidades de negocio	12
3	Plan y argumentario de ventas	12
4	Gestión de la información para el aprovisionamiento	12
5	Gestión del proceso de venta del producto o servicio	10
6	Diseño del proceso de negociación de las condiciones de una operación comercial.	10
7	Elaboración de contratos de compraventa y otros afines	8
8	Planificación de la gestión de las relaciones con los clientes	10
<b>Total de horas desarrolladas en el módulo profesional</b>		<b>86</b>

EVALUACION DEL PROCESO DE APRENDIZAJE DE LOS ALUMNOS/AS
<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 en el aula y participación en clase).</li><li>• Resultados de trabajos y de otras actividades de ejecución grupal o individual.</li><li>• Pruebas teórico-prácticas</li><li>• Revisión de cuadernos.</li></ul>
<b>II.- Criterios de calificación</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Pruebas teórico-prácticas y proyectos: 70% de la nota.</li><li>- Revisión de dossier (cuaderno: actividades y resúmenes/apuntes): 20% de la nota.</li><li>- Actitud: 10% de la nota</li></ul> <p><b>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.</b></p>
<b>Contenidos</b>
<ol style="list-style-type: none"><li><b>1. Obtención de la información necesaria para la definición de estrategias comerciales y la elaboración del plan de ventas:</b></li><li><b>2. Identificación de nuevas oportunidades de negocio que contribuyan a optimizar la gestión comercial de la empresa:</b></li><li><b>3. Elaboración del plan y el argumentario de ventas del producto o servicio</b></li><li><b>4. Gestión de la información necesaria para garantizar la disponibilidad de productos y la prestación de servicios:</b></li><li><b>5. Gestión del proceso de venta del producto y servicio</b></li><li><b>6. Diseño del proceso de negociación de las condiciones de una operación comercial:</b></li><li><b>7. Elaboración de contratos de compraventa y otros afines:</b></li><li><b>8. Planificación de la gestión de las relaciones con clientes:</b></li></ol>
<b>III.- Criterios para la recuperación</b> <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</p>



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.

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. **Obtiene la información necesaria para definir estrategias comerciales y elaborar el plan de ventas, organizando los datos recogidos desde cualquiera de los sistemas de información disponibles.**
2. **Identifica nuevas oportunidades de negocio que contribuyan a optimizar la gestión comercial de la empresa, aplicando los procedimientos y técnicas de análisis adecuadas.**
3. **elabora el plan y el argumentario de ventas del producto, realizando propuestas que contribuyan a mejorar el posicionamiento del producto en el mercado, la fidelización de los clientes y el incremento de las ventas.**
4. **Gestiona la información necesaria para garantizar la disponibilidad de productos y la prestación de servicios que se requiere para ejecutar el plan de ventas, aplicando los criterios y procedimientos establecidos.**
5. **Gestiona el proceso de venta del producto o servicio, utilizando las técnicas de venta y cierre adecuadas, de acuerdo con el plan de ventas y dentro de los márgenes de actuación establecidos por la empresa.**
6. **diseña el proceso de negociación de las condiciones de una operación comercial, aplicando técnicas de negociación para alcanzar un acuerdo con el cliente o proveedor dentro de los límites establecidos por la empresa.**
7. **elabora contratos de compraventa y otros afines, recogiendo los acuerdos adoptados en el proceso de venta y negociación.**
8. **Planifica la gestión de las relaciones con los clientes, organizando el servicio postventa de atención al cliente, de acuerdo con los criterios y procedimientos establecidos por la empresa.**

### 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