Castilla-La Mancha

PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA

DEPARTAMENTO DE COMERCIO Y MARKETING

TÉCNICAS BÁSICAS DE MERCHANDISING

FORMACIÓN PROFESIONAL BÁSICA
SERVICIOS COMERCIALES

PROFESOR: MAR MARTIN LINDE

CURSO
2023/2024

IES ALDEBARÁN
FUENSALIDA

ÍNDICE

A · Introducción 3
B · Objetivos, competencias, contenidos y criterios de evaluación 4
B1 · Objetivos 4
B2 · Competencias profesionales, personales y sociales 6
B3 · Contenidos 7
B4 · Secuenciación de los contenidos 9
B5 · Criterios de evaluación 11
C · Metodología, temporalización, espacios y agrupamientos; materiales y recursos didácticos; y medidas de atención a la diversidad 15
C1 · Proceso de enseñanza-aprendizaje 15
C2 · Metodología 16
C3 · Utilización y distribución de agrupamientos, espacios y tiempos 18
C4 · Utilización y distribución de los materiales y recursos didácticos 19
C5 · Medidas de inclusión educativa 20
D · Actividades complementarias 21
E · Procedimientos de evaluación y criterios de calificación y de recuperación 21
F · Indicadores, criterios, procedimientos, temporalización y responsables de la evaluación del proceso de enseñanza y aprendizaje 27
G · ANEXOS 28

A · Introducción

La Formación Profesional Básica en Servicios Comerciales, está enmarcada en la Familia Profesional de Comercio y Marketing.

La programación, que se expone a continuación, y la correspondiente adaptación que se considere deben alcanzar los objetivos marcados para el módulo en:

- RD 127/2014 de 28 de Febrero, por el que se establece el Título Profesional Básico en Servicios Comerciales
- Decreto 67/2014 de 24 de julio de 2014, por el que se establece el currículo del ciclo formativo de Formación Profesional Básica, correspondiente al Título Profesional Básico en Servicios Comerciales, en la Comunidad Autónoma de Castilla - La Mancha. Se tendrá en cuenta también la Orden de la consejería de Educación, Ciencia Y Cultura de 29 de Julio de 2010 por la que se regula la evaluación, promoción y acreditación académica del alumnado de Formación Profesional inicial que cursan estudios en la Comunidad de Castilla La Mancha , modificada por la Orden 152/2019 de 30 de Julio , de la Consejería de Educación, Cultura y Deportes, para adecuar las fechas de las evaluaciones anuales al calendario de avaluaciones, que establece dos evaluaciones , una de carácter ordinario en Junio y otra extraordinaria en el mismo mes de Junio.

La competencia general del título consiste en realizar operaciones auxiliares de comercialización, «merchandising» y almacenaje de productos y mercancías, así como las operaciones de tratamiento de datos relacionadas, siguiendo protocolos establecidos, criterios comerciales y de imagen, operando con la calidad indicada, observando las normas de prevención de riesgos laborales y protección medioambiental correspondientes y comunicándose de forma oral y escrita en lengua castellana y, en su caso, en la lengua cooficial propia así como en alguna lengua extranjera.

La formación diseñada en el módulo Técnicas Básicas de Merchandising da respuesta a la profesionalidad definida en la Unidad de Competencia: Realizar operaciones auxiliares de reposición, disposición y acondicionamiento de productos en el punto de venta.

ANÁLISIS DEL ENTORNO:

El I.E.S. Aldebarán se ubica en la localidad de Fuensalida, Toledo, situada en el norte de la provincia con una población de 11 785 habitantes. Posee diversas fábricas dedicadas a la elaboración y distribución de calzado, contando con un centro tecnológico especializado para dicho sector (ASIDCAT) y de muebles de madera tradicionales de la provincia de Toledo. Las tierras circundantes son ricas en olivares, con una almazara productora de aceite de oliva virgen en el propio pueblo, y en viñas, con varias bodegas y cooperativas vitivinícolas pertenecientes a la Denominación de origen Méntrida. Tiene un sector comercial importante basado principalmente en la industria del calzado por lo que se justifica la existencia del ciclo. El alumnado tiene un amplio componente inmigrante, pero al ser segundas y terceras generaciones no existen prácticamente problemas de adaptación

B · Objetivos, competencias, contenidos y criterios de evaluación.

B1 · Objetivos

Los objetivos generales incluidos en el currículo que afectan al módulo de "Técnicas Básicas de Merchandising" son:

c) Reconocer equipamientos y técnicas de exposición de mercancías, vinculándolos a cada tipo de empresa para colocar elementos de animación en punto de venta y disponer los productos.

d) Identificar materiales y técnicas de empaquetado relacionándolos con el tipo de producto y la imagen de la empresa para realizar la presentación atractiva de producto.

t) Comparar y seleccionar recursos y ofertas formativas existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida para adaptarse a las nuevas situaciones laborales y personales.

u) Desarrollar la iniciativa, la creatividad y el espíritu emprendedor, así como la confianza en sí mismo, la participación y el espíritu crítico para resolver situaciones e incidencias tanto de la actividad profesional como de la personal.

v) Desarrollar trabajos en equipo, asumiendo sus deberes, respetando a los demás y cooperando con ellos, actuando con tolerancia y respeto a los demás para la realización eficaz de las tareas y como medio de desarrollo personal.

w) Utilizar las tecnologías de la información y de la comunicación para informarse, comunicarse, aprender y facilitarse las tareas laborales.

x) Relacionar los riesgos laborales y ambientales con la actividad laboral con el propósito de utilizar las medidas preventivas correspondientes para la protección personal, evitando daños a las demás personas y en el medio ambiente.

y) Desarrollar las técnicas de su actividad profesional asegurando la eficacia y la calidad en su trabajo, proponiendo, si procede, mejoras en las actividades de trabajo.

z) Reconocer sus derechos y deberes como agente activo en la sociedad, teniendo en cuenta el marco legal que regula las condiciones sociales y laborales para participar como ciudadano democrático.

B2 · Competencias profesionales, personales y sociales

c) Colocar elementos de animación en puntos de venta y disponer productos en los expositores y lineales, siguiendo instrucciones, aplicando criterios comerciales y respetando la imagen de la empresa.

d) Aplicar técnicas de empaquetado y presentación atractiva de productos para facilitar su promoción en el punto de venta y transmitir la imagen de la empresa.

r) Adaptarse a las nuevas situaciones laborales originadas por cambios tecnológicos y organizativos en su actividad laboral, utilizando las ofertas formativas a su alcance y localizando los recursos mediante las tecnologías de la información y la comunicación.

s) Cumplir las tareas propias de su nivel con autonomía y responsabilidad, empleando criterios de calidad y eficiencia en el trabajo asignado y efectuándolo de forma individual o como miembro de un equipo.

t) Comunicarse eficazmente, respetando la autonomía y competencia de las distintas personas que intervienen en su ámbito de trabajo, contribuyendo a la calidad del trabajo realizado.

u) Asumir y cumplir las medidas de prevención de riesgos y seguridad laboral en la realización de las actividades laborales evitando daños personales, laborales y ambientales.

v) Cumplir las normas de calidad, de accesibilidad universal y diseño para todos que afectan a su actividad profesional.

w) Actuar con espíritu emprendedor, iniciativa personal y responsabilidad en la elección de los procedimientos de su actividad profesional.

x) Ejercer sus derechos y cumplir con las obligaciones derivadas de su actividad profesional, de acuerdo con lo establecido en la legislación vigente, participando activamente en la vida económica, social y cultural.

B3 · Contenidos

Los contenidos que figuran en el currículo se han agrupado en 4 Bloques:

BLOQUE 1: Montaje de elementos de animación del punto de venta y expositores

- Concepto de "merchandising".
- Criterios de distribución de la superficie de ventas
- Flujo de circulación de los clientes: la zona fría y la zona caliente.
- Ubicación de los sectores más importantes.
- Tipos de mobiliario en el punto de venta.
- Distintas formas de disposición del mobiliario.
- Métodos físicos y psicológicos para calentar puntos fríos.
- Elementos y materiales de P.L.V. (Publicidad en el punto de venta) y "merchandising".
- El escaparate: funciones y montaje.
- Los carteles: funciones y procedimientos de elaboración.
- Normas de seguridad y prevención de riesgos laborales.

BLOQUE 2: Disposición de productos en lineales

- Concepto de lineal.
- Función del lineal.
- Niveles zonas del lineal.
- Las familias de productos
- Reglas de implantación de los productos.
- Implantación horizontal, vertical, cruzada, malla, entre otros.
- Normas para la correcta implantación.
- Reaprovisionamiento del lineal.

BLOQUE 3: Colocación de etiquetas y dispositivos de seguridad

- Tecnología al servicio del "merchandising".
- Instrumentos para la protección contra el hurto.
- El escáner.
- La codificación del surtido.
- Origen de la codificación comercial.
- El código de barras.
- La etiqueta: definición y funciones.
- Requisitos informativos que debe cumplir.

BLOQUE 4: Empaquetado y presentación comercial

- Envoltorio y paquetería.
- Empaquetado: valor añadido al producto
- Estilos y modalidades.
- Materiales utilizados.
- Normas de seguridad y prevención de riesgos laborales

*Los contenidos mínimos aparecen recogidos en negrita

B4 · Secuenciación de los contenidos

EVALUACIÓN	CONTENIDOS
1ª (14 semanas)	BLOQUE 1. MONTAJE DE ELEMENTOS DE ANIMACIÓN DEL PUNTO DE VENTA Y EXPOSITORES. ✓ CONCEPTO DE MERCHANDISING ✓ CRITERIOS DE DISTRIBUCIÓN DE LA SUPERFICIE DE VENTAS ✓ FLUJO DE CIRCULACIÓN DE LOS CLIENTES: ZONAS CALIENTES Y ZONAS FRÍAS ✓ UBICACIÓN DE LOS SECTORES MÁS IMPORTANTES ✓ TIPOS DE MOBILIARIO EN EL PUNTO DE VENTA ✓ EL ESCAPARATE: FUNCIONES Y MONTAJE ✓ LOS CARTELES: FUNCIONES Y PROCEDIMIENTOS DE ELABORACIÓN ✓ NORMAS DE SEGURIDAD Y PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES
2ª (12 semanas)	BLOQUE 2. DISPOSICIÓN DE PRODUCTOS EN LINEALES ✓ CONCEPTO DEL LINEAL ✓ FUNCIÓN DEL LINEAL ✓ NIVELES Y ZONAS DEL LINEAL ✓ LA FAMILIA DE Y FUNN DE LOS PRODUCTOS ✓ IMPLANTACIÓN HORIZONTAL, VERTICAL, CRUZADA, MALLA,ENTRE OTRAS ✓ NORMAS PARA LA CORRECTA IMPLATACIÓN

	✓ TECNOLOGÍA AL SERVICIO DEL MERCHANDISING INSTRUMENTOS PARA LA PROTECCIÓN CONTRA EN HURTO
3ª (12 semanas)	BLOQUE 3. COLOCACIÓN DE ETIQUETAS Y DISPOSITIVOS DE SEGURIDAD. ✓ LA CODIFICACIÓN DEL SURTIDO ✓ ORIGEN DE LA CODIFICACIÓN COMERCIAL ✓ EL CÓDIGO DE BARRAS ✓ LA ETIQUETA: DEFINICIÓN Y FUNCIONES ✓ REQUISITOS INFORMATIVOS QUE DEBE CUMPLIR ✓ EL ESCÁNER BLOQUE 4. EMPAQUETADO Y PRESENTACIÓN COMERCIAL ✓ ENVOLTORIO Y PAQUETERIA ✓ EMPAQUETADO: VALOR AÑADIDO AL PRODUCTO ✓ ESTILOS Y MODALIDADES ✓ MATERIALES UTILIZADOS ✓ NORMAS DE SEGURIDAD Y PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES.

B5 · Criterios de evaluación

RESULTADOS DE APRENDIZAJE	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
1.- Montaje de elementos de animación del punto de venta y expositores	1. Se ha identificado la ubicación física de los distintos sectores del punto de venta. 2. Se han identificado las zonas frías y calientes del punto de venta. 3. Se han descrito los criterios comerciales de distribución de los productos y mobiliario en el punto de venta. 4. Se han diferenciado los distintos tipos de mobiliario utilizados en el punto de venta y los elementos promocionales utilizados habitualmente. 5. Se han descrito los pasos y procesos de elaboración y montaje. 6. Se han montado expositores de productos y góndolas con fines comerciales. 7. Se ha colocado cartelería y otros elementos de animación, siguiendo criterios de "merchandising" y de imagen. 8. Se han seguido las instrucciones de montaje y uso del fabricante y las normas de seguridad

	y prevención de riesgos laborales.
2.- Disposición de productos en lineales	9. Se han identificado los parámetros físicos y comerciales que determinan la colocación de productos en los distintos niveles, zonas del lineal y posición. 10. Se ha descrito el proceso de traslado de los productos conduciendo transpalés o carretillas de mano, siguiendo las normas de seguridad. 11. Se ha descrito la clasificación del surtido por grupos, secciones, categorías, familias y referencias. 12. Se han descrito los efectos que producen en el consumidor los distintos modos de ubicación de los productos en el lineal. 13. Se ha identificado el lugar y disposición de los productos a partir de un planograma, foto o gráfico del lineal y la etiqueta del producto. 14. Se ha realizado inventario de las unidades del punto de venta, detectando huecos o roturas de “stocks”. 15. Se han utilizado equipos de

	lectura de códigos de barras (lectores ópticos) para la identificación y control de los productos. 16. Se ha elaborado la información relativa al punto de venta utilizando aplicaciones informáticas a nivel usuario, procesador de texto y hoja de cálculo. 17. Se han colocado productos en diferentes tipos de lineales y expositores siguiendo criterios de "merchandising". 18. Se han limpiado y acondicionado lineales y estanterías para la correcta colocación de los productos. 19. Se han aplicado las medidas específicas de manipulación e higiene de los distintos productos.
3.- Colocación de etiquetas y dispositivos de seguridad.	20. Se han identificado distintos tipos de dispositivos de seguridad que se utilizan en el punto de venta. 21. Se ha descrito el funcionamiento de dispositivos de seguridad en el punto de venta. 22. Se han descrito los procesos de asignación de códigos a

	los distintos productos. 23. Se han interpretado etiquetas normalizadas y códigos EAN 13. 24. Se ha verificado la codificación de productos, identificando sus características, propiedades y localización. 25. Se han utilizado aplicaciones informáticas (procesador de textos y hoja de cálculo) en la elaboración de documentación para transmitir los errores de correspondencia detectados entre la información de la etiqueta y el producto. 26. Se han etiquetado productos manualmente y utilizando herramientas específicas de etiquetado y siguiendo criterios de "merchandising". 27. Se han colocado dispositivos de seguridad utilizando los sistemas de protección pertinentes. 28. Se ha valorado la relevancia de la codificación de los productos en el control del punto de venta.
4.- Empaquetado y presentación comercial.	29. Se han identificado diferentes técnicas de empaquetado de productos.

	30. Se ha analizado la simbología de formas, colores y texturas en la transmisión de la imagen de la empresa. 31. Se han identificado elementos y materiales que se utilizan en el empaquetado y presentación comercial de productos. 32. Se han seleccionado los materiales necesarios para el empaquetado en función de la técnica establecida y de la imagen de la empresa.

C · Metodología, temporalización, espacios y agrupamientos; materiales y recursos didácticos; y medidas de atención a la diversidad

C1 · Proceso de enseñanza-aprendizaje

Las líneas de actuación en el proceso de enseñanza-aprendizaje que permiten alcanzar los objetivos del módulo versarán sobre:

- Análisis de planos de distintos establecimientos que nos permitan identificar los diferentes sectores de los puntos de venta, distinguiendo zonas calientes y frías en función de la circulación del cliente.
- Visita a establecimientos comerciales diferentes para conocer los tipos de mobiliario que existen en el mercado y su utilización según su función y el sector o zona de la superficie de venta donde se ubican.

- Interpretación de planogramas y gráficos de lineales y colocación de productos conforme a sus instrucciones, aplicando técnicas básicas de "merchandising".
- Elaboración manual o mediante el empleo de herramientas informáticas sencillas de carteles (especialmente de precios) y de etiquetas, rotulando diferentes tipos de letra y asociando formas y colores a la imagen a transmitir.
- Empaquetado de productos de forma atractiva, utilizando los materiales adecuados y motivos ornamentales acordes con la imagen de la empresa.

C2 · Metodología

La metodología aplicada en el desarrollo de la programación de este módulo se basará en los siguientes principios metodológicos:

- ✓ La educación es un proceso en construcción.
- ✓ En ese proceso, el profesor y el alumno han de ser activos.
- ✓ El aprendizaje a conseguir ha de ser un aprendizaje significativo.

También se considerará:

Partir del nivel de desarrollo del alumnado y de sus aprendizajes previos. Dada la diversidad de partida de los alumnos que forman parten del grupo, se hará una evaluación inicial que permita que, en ese enfoque global de la planificación de las actividades de enseñanza-aprendizaje, puedan plantearse ritmos distintos y la progresión del alumno en la consecución de los resultados de aprendizaje mediante, además, una coordinación del

trabajo de todos los profesores que permita el enfoque globalizador en torno al perfil profesional.

Proporcionar situaciones de aprendizaje que resulten motivadoras para el alumno.

Proporcionar actividades que se ajusten de manera que éstas sean realizables por los alumnos y que creen una situación de logro de los resultados previstos. Proporcionar situaciones de aprendizaje al alumnado para que reflexione y justifique su actuación.

Promover la interacción en el aula como motor de aprendizaje: participativa. Promover la autonomía y el trabajo en grupo.

Cada unidad de trabajo se divide en las siguientes fases:

-Fase de motivación, de detección de ideas previas, de desarrollo, de detección de ideas finales, de recuperación o ampliación y de comprobación.

Las estrategias didácticas globales para cada una de las fases de las unidades de trabajo serán:

Presentación de contenidos de forma expositiva o deductiva, actividades de descubrimiento guiado, realización de proyectos, actividades de campo, resolución de problemas, actividades de investigación libre, actividades expositivas y actividades de concreción de ideas.

Las estrategias didácticas específicas o actividades de aprendizaje de las unidades de trabajo se fundamentarán en lo siguiente:

- Al iniciar cada unidad de trabajo, explicar al alumnado cuáles son los objetivos que se persiguen y dispondrán de un guión o mapa conceptual de desarrollo de la unidad de trabajo. Servirá para ubicar al alumno/a en el contexto de la unidad.
- Como elemento motivacional, se plantearán preguntas próximas a la realidad del alumnado.
- Planteamiento de alguna pregunta sugerente al finalizar la clase, como enlace en la siguiente sesión.

- Es necesario adoptar estrategias que eviten que el alumno/a se sienta avergonzado e inseguro. Se debe fomentar la participación y evitar respuestas del tipo SÍ o NO, para buscar el razonamiento, la justificación, la exposición, etc.
- Se pueden fundamentar nuestras explicaciones en errores que el alumnado suele cometer habitualmente, tanto en la práctica como en la teoría.
- Ofrecer al alumnado diversos textos o lecturas para que proceda a su análisis y reflexión.
- Es aconsejable la repetición de contenidos que consideremos como fundamentales.
- Toda exposición deberá incorporar una aproximación de los contenidos a la realidad y,. si es posible, asociarlos a hechos, situaciones y circunstancias que demuestren que su conocimiento es útil. Utilización de ejemplos.
- Utilizar todo tipo de información escrita y audiovisual necesaria para la transmisión de conocimientos. (Prensa, revistas, informes, páginas web específicas, diarios digitales, etc.)
- En la resolución de problemas teóricos y prácticos no se debe limitar a la resolución de problemas idénticos, sino plantear razonamiento y construcción sobre diversas variables.
- También, se utilizarán actividades del tipo de debates, torbellinos de ideas, representaciones gráficas, elaboración y exposición de trabajos.

C3 · Utilización y distribución de agrupamientos, espacios y tiempos

Las condiciones de los espacios y equipamientos son las establecidas en el artículo 21 del Real Decreto 127/2014, de 28 de febrero, y deberán cumplir, además, la normativa sobre igualdad de oportunidades, sobre diseño para todos y accesibilidad universal, sobre prevención de riesgos laborales y sobre seguridad y salud en el puesto de trabajo.

Los espacios y equipamientos mínimos necesarios para el desarrollo de las enseñanzas del ciclo formativo de Formación Profesional Básica de Servicios Comerciales son los establecidos en el anexo III del decreto 67/2014 de 24 de julio de 2014.

El espacio utilizado para el desarrollo del proceso de enseñanza-aprendizaje será el siguiente:

- Aula donde se imparten los contenidos teóricos
- Aula-taller donde se realizarán las prácticas específicas del módulo.

- En el momento que la actividad lo requiera, y fomentando la utilización de las TIC, también se dispondrá de un aula común con ordenadores personales para cada alumno y conexión a Internet.

Además, se saldrá del aula cuando sea necesario para el desarrollo de algún tipo de actividad complementaria, extraescolar o para la utilización de la biblioteca del Centro.

Los agrupamientos serán heterogéneos, de 2-4 personas, y se considerarán para la realización de actividades prácticas, de búsqueda de información y de trabajo de campo. Serán formados por el profesor para garantizar, dentro de cada grupo, alumnos y alumnas con diferentes recursos personales, bibliográficos, de habilidades y de conocimientos. Durante el resto del tiempo, el trabajo será individualizado.

El tiempo dedicado al desarrollo de las clases o sesiones de la unidad de trabajo se dividirá en: tiempo inicial de recuerdo, de presentación del nuevo contenido, de exposición o desarrollo, de refuerzo y de concreción.

C4 · Utilización y distribución de los materiales y recursos didácticos

- Libro de texto: TÉCNICAS BÁSICAS DE MERCHANDISING. –David Perez Fernandez y Rafael González Tabares (Editorial Paraninfo).
- Material didáctico facilitado por el profesor.
- Biblioteca de aula.
- Medios audiovisuales (cañón de proyección, PowerPoint DVD y TV...)
- Medios informáticos: Ordenadores instalados en red, internet.
- Equipamiento específico del módulo "Técnicas Básicas de Merchandising":
    - Estanterías y mobiliario del punto de venta: góndolas, expositores, vitrinas, percheros...
    - Traspalé manual

C5 · Medidas de inclusión educativa

La amplia diversidad que nos podemos encontrar en el aula dentro del grupo ordinario, tales como, alumnos extranjeros, alumnos superdotados intelectualmente, o alumnos con necesidades educativas especiales, hace necesario llevar a cabo en la mayoría de los casos, una adaptación en el ritmo de aprendizaje.

En el caso de alumnos que no proceden del bachillerato o que han accedido mediante prueba, se tendrán que realizar clases de refuerzo para que algunos de los conceptos que no conocían les fuesen explicados más ampliamente. Asimismo, se les propondrá la realización de trabajos individuales para comprobar si se ha comprendido lo explicado en la clase. Incluso en algunos casos, los propios alumnos serán los que colaboren en estas tareas de refuerzo con el fin de ayudar a sus compañeros, lo que propiciará un excelente clima de compañerismo entre los mismos. (*Trabajo cooperativo*).

Las medidas de inclusión educativa aplicadas al alumnado de los ciclos formativos son de carácter ordinario, no precisan de una organización muy diferente a la habitual y no afectan a los componentes prescriptivos del currículo.

Se pueden aplicar las siguientes medidas de inclusión educativa:

- Metodologías diversas: Para introducir formas diferentes de presentar contenidos o actividades como consecuencia de los distintos grados de conocimientos previos del alumnado, diferentes grados de autonomía, responsabilidades, etc. Nunca aplicar metodologías basadas en homogeneización o alumno medio, con recursos materiales y contenidos uniformes sin considerar niveles de partida y estilos de aprendizaje; tampoco las que hacen imposible la participación activa del alumnado.

- Actividades diferenciadas: Se deben adaptar el grado de complejidad de las actividades y los requerimientos de la tarea a las posibilidades del alumnado. Se debe favorecer el ambiente de trabajo en grupo y la autonomía.

- Materiales didácticos no homogéneos: Amplia gama de actividades didácticas que respondan a diferentes grados de dificultad.

- Apoyo y refuerzo educativo individual en el proceso de enseñanza aprendizaje cuando sea necesario.

ACTIVIDADES DE AMPLIACIÓN, CONSOLIDACIÓN Y PROFUNDIZACIÓN PARA EL PERIODO COMPRENDIDO ENTRE LA EVALUACIÓN ORDINARIA Y LA EVALUACIÓN EXTRAORDINARIA

ACTIVIDADES DE REFUERZO (PARA ALUMNADO SUSPENSO PENDIENTE DE RECUPERAR EL MÓDULO EN LA 2ª ORDINARIA)
Se proponen actividades de refuerzo para así atender a la diversidad del alumnado del aula. Por una parte, las actividades de refuerzo tienen como objetivo aclarar las lagunas de conocimiento detectadas en los alumnos. Podrán tener carácter general o de recuperación. De esta forma, las actividades de recuperación están orientadas para los alumnos que no hayan superado pruebas de conocimientos previamente impartidos.

ACTIVIDADES DE AMPLIACIÓN (PARA ALUMNADO QUE HA APROBADO EL MÓDULO). Las actividades de ampliación estarán diseñadas para no tener inactivos a los alumnos aventajados en la resolución de las actividades. Tiene como finalidad alcanzar niveles de conocimiento superiores a los inicialmente considerados

D ·Actividades complementarias

Para que los alumnos completen la formación teórica y práctica recibida en el Centro se contempla la posibilidad de realizar las siguientes actividades:

- Visitas a empresas u organismos relacionados con el Ciclo Formativo.
- Organización de mercadillos solidarios a favor de asociaciones y ONGs.
- Asistencia a ponencias, ferias o exposiciones en la provincia o alrededores.

Las fechas previstas para la realización de estas actividades quedan pendientes de concretar.

E · Procedimientos de evaluación y criterios de calificación y de recuperación

La evaluación será continua e integradora en cuanto que estará inmersa en el proceso de enseñanza-aprendizaje del alumnado. La aplicación del proceso de evaluación continua a los alumnos requiere la asistencia regular a las clases y actividades programadas para el módulo profesional.

En la siguiente tabla se presentan los criterios de evaluación (CCEE) de cada resultado de aprendizaje (RRAA) y los respectivos instrumentos empleados:

CRITERIOS-INDICADORES DE CALIFICACIÓN:

RESULTADOS DE APRENDIZAJE	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	PONDERACIÓN %	INSTRUMENTOS DE EVALUACION
1.- Montaje de elementos de animación del punto de venta y expositores de productos describiendo los criterios comerciales que es preciso utilizar.	1. Se ha identificado la ubicación física de los distintos sectores del punto de venta. 2. Se han identificado las zonas frías y calientes del punto de venta. 3. Se han descrito los criterios comerciales de distribución de los productos y mobiliario en el punto de venta. 4. Se han diferenciado los distintos tipos de mobiliario utilizados en el punto de venta y los elementos promocionales utilizados habitualmente. 5. Se han descrito los pasos y procesos de elaboración y montaje. 6. Se han montado expositores de productos y góndolas con fines comerciales. 7. Se ha colocado cartelería y otros elementos de animación, siguiendo criterios de “merchandising” y de imagen. 8. Se han seguido las instrucciones de montaje y uso del fabricante y las normas de seguridad y prevención de riesgoslaborales.	12.5% 12.5% 12.5% 12.5% 12.5% 12.5% 12.5% 12.5%	PRUEBAS ESCRITAS TEORICAS Y/O PRACTICAS PRESENTACION DE DOCUMENTACION Y/O TRABAJOS DE INVESTIGACION EJERCICIOS PRACTICOS

2.- Disposición de productos en lineales y expositores seleccionando la técnica básica de “merchandising” apropiada a las características del producto.	9. Se han identificado los parámetros físicos y comerciales que determinan la colocación de productos en los distintos niveles, zonas del lineal y posición. 10. Se ha descrito el proceso de traslado de los productos conduciendo transpalés o carretillas de mano, siguiendo las normas de seguridad. 11. Se ha descrito la clasificación del surtido por grupos, secciones, categorías, familias y referencias. 12. Se han descrito los efectos que producen en el consumidor los distintos modos de ubicación de los productos en el lineal. 13. Se ha identificado el lugar y disposición de los productos a partir de un planograma, foto o gráfico del lineal y la etiqueta del producto. 14. Se ha realizado inventario de las unidades del punto de venta, detectando huecos o roturas de “stocks”. 15. Se han utilizado equipos de lectura de códigos de barras(lectores ópticos) para la identificación y control de los productos. 16. Se ha elaborado la información relativa al punto de venta utilizando aplicaciones informáticas a nivel usuario, procesador de texto y hoja de cálculo. 17. Se han colocado productos en diferentes tipos de lineales y expositores siguiendo criterios de “merchandising”. 18. Se han limpiado y acondicionado lineales y estanterías para la correcta colocación de los productos. 19. Se han aplicado las medidas específicas de manipulación e higiene de los distintos productos.	10% 9% 9% 9% 9% 9% 9% 9% 9% 9% 9%	PRUEBAS ESCRITAS TEORICAS Y/O PRACTICAS PRESENTACION DE DOCUMENTACION Y/O TRABAJOS DE INVESTIGACION EJERCICIOS PRACTICOS

3.- Colocación de etiquetas y dispositivos de seguridad valorando la relevancia del sistema de codificación "European Article Numbering Association" (EAN) en el control del punto de venta.	20. Se han identificado distintos tipos de dispositivos de seguridad que se utilizan en el punto de venta. 21. Se ha descrito el funcionamiento de dispositivos de seguridad en el punto de venta. 22. Se han descrito los procesos de asignación de códigos a los distintos productos. 23. Se han interpretado etiquetas normalizadas y códigos EAN 13. 24. Se ha verificado la codificación de productos, identificando sus características, propiedades y localización. 25. Se han utilizado aplicaciones informáticas (procesador de textos y hoja de cálculo) en la elaboración de documentación para transmitir los errores de correspondencia detectados entre la información de laetiqueta y el producto. 26. Se han etiquetado productos manualmente y utilizando herramientas específicas de etiquetado y siguiendo criterios de "merchandising". 27. Se han colocado dispositivos de seguridad utilizando los sistemas de protección pertinentes. 28. Se ha valorado la relevancia de la codificación de los productos en el control del punto de venta.	12% 11% 11% 11% 11% 11% 11% 11%	PRUEBAS ESCRITAS TEORICAS Y/O PRACTICAS PRESENTACION DE DOCUMENTACION Y/O TRABAJOS DE INVESTIGACION EJERCICIOS PRACTICOS
4.- Empaquetado de productos relacionando la técnica seleccionada con los criterios comerciales y de imagen perseguidos	29. Se han identificado diferentes técnicas de empaquetado de productos. 30. Se ha analizado la simbología de formas, colores y texturas en la transmisión de la imagen de la empresa. 31. Se han identificado elementos y materiales que se utilizan en el empaquetado y presentación comercial de productos. 32. Se han seleccionado los materiales necesarios para el empaquetado en función de la técnica establecida y de la imagen de la empresa. 33. Se ha acondicionado el producto para su empaquetado, colocando elementos protectores y retirando el precio y los dispositivos de seguridad. 34. Se han empaquetado productos asegurando su consistencia y su presentación conforme a criterios comerciales. 35. Se han aplicado las medidas de prevención de riesgos laborales relacionadas. 36. Se han colocado motivos ornamentales de forma atractiva. 37. Se han retirado los restos del material utilizado para asegurar el orden y limpieza del lugar de trabajo.	12% 11% 11% 11% 11% 11% 11% 11% 11% 11%	PRUEBAS ESCRITAS TEORICAS Y/O PRACTICAS PRESENTACION DE DOCUMENTACION Y/O TRABAJOS DE INVESTIGACION EJERCICIOS PRACTICOS

I E S ALDEBARÁN FUENSALIDA

* El texto que aparece en negrita será el que conforme el conjunto de criterios-indicadores que se emplearán para calificar al alumno sobre contenidos mínimos en las pruebas finales.

Los contenidos de carácter práctico se trabajarán mediante actividades de clase y simulaciones de casos prácticos empleando la observación directa, actividades de clase o ejercicios prácticos como instrumentos de evaluación mientras que los criterios de matiz teórico se evaluarán, principalmente, mediante pruebas objetivas teórico-prácticas, batería de preguntas en clase o la realización de trabajos específicos.

Para conseguir los RRAA por parte de los alumnos, se realizarán una o varias pruebas objetivas a lo largo del trimestre, según el profesor decida, que permitan evaluar los CCEE de carácter teórico que así lo requieran. Para evaluar aquellos CCEE de carácter práctico que requieran de la entrega de ejercicios o trabajos, éstos deberán entregarse dentro del plazo determinado por el profesor, pues no se recogerán entregas fuera de plazo.

Calificación de cada criterio de evaluación (CCEE)

- Cada CCEE se evaluará y calificará independientemente de los demás con un valor de 0 a 10, considerándose que el CCEE ha sido logrado si la calificación es mayor o igual a 5.
- Para calificar cada CCEE se usarán los distintos instrumentos de evaluación indicados anteriormente. Por norma general, cada CCEE será evaluado por medio de un único instrumento de evaluación, salvo que el profesor decida que haya varios.
- Se han categorizado los CCEE, identificando algunos de ellos como básicos (50% del total de CCEE).
- Sin superar todos los criterios básicos el alumno no supera el módulo. Esto permitirá mayor objetividad de cara a realizar las recuperaciones en base a ellos cuando por cuestiones de viabilidad temporal sea imposible evaluarlos todos y para mejorar la objetividad a la hora de considerar si un RRAA se puede considerar logrado, cuando la calificación ponderada de todos los CCEE es >= 5 pero tiene CCEE no superados.
- En caso de que la demora en alguna entrega de trabajos o actividades tenga relación con algún criterio de evaluación básico, se le informará al alumno sobre el modo de proceder para su recuperación, que podrá ser:
  a) Entrega del mismo ejercicio o trabajo u otro similar el día asignado para recuperaciones. Se indicará la fecha con antelación.

b) Prueba objetiva relacionada el día asignado para recuperaciones (en lugar de entregar el ejercicio se podrá realizar una prueba escrita o práctica, se indicará la fecha con antelación).

Calificación de cada resultado de aprendizaje (RRAA)

- Cada RRAA se evaluará independientemente de los demás, obteniéndose una calificación numérica de 0 a 10.
- Cada CCEE dentro del RRAA tendrá un peso en función de su relevancia.
- Para que un RRAA se considerado superado, el alumno deberá tener una calificación promedio >= 5 y una calificación mínima de 5 en los CCEE categorizados como básicos.

Calificación final del módulo

En cada sesión de evaluación se calificará el módulo con una nota entera de 1 a 10. Esta nota se obtendrá de redondear la nota media ponderada de las calificaciones de los resultados de aprendizaje

El peso que tendrá cada uno de los bloques de contenidos en la nota final será el siguiente:

RESULTADO DE APRENDIZAJE	PESO (%)
1. Montaje de elementos de animación del punto de venta y expositores	30%
2. Disponer productos en lineales	30%
3. Colocar etiquetas y dispositivos de seguridad	20%
4. Empaquetar y presentación comercial	20%

F · Indicadores, criterios, procedimientos, temporalización y responsables de la evaluación del proceso de enseñanza y aprendizaje

El profesor recogerá en forma de diario personal todas aquellas valoraciones que vayan resultando del desarrollo de la unidad de trabajo en todos y cada uno de sus elementos: distribución y selección de contenidos, objetivos, actividades, instrumentos de evaluación, etc.A estas valoraciones se incorporarán las realizadas por los alumnos y alumnas surgidas de una dinámica de grupo con este tema a tratar o a través de un cuestionario.También, se considerarán los resultados académicos obtenidos por el alumnado a nivel de consecución de los aprendizajes previstos.En general la valoración será de: 70% notas de exámenes , hasta un 20% ejercicios practicos en clase y hasta un 10 % de otros criterios como actitud en clase, asistencia , participación etc.

La METODOLOGÍA aplicada para la evaluación de la programación será la siguiente:

A. En el Departamento se realizará una reunión, de forma mensual, para hacer un seguimiento de la programación en base a un guión predeterminado sobre la valoración de los contenidos y su distribución temporal, los criterios de evaluación, los criterios de calificación, la metodología, los materiales y recursos didácticos que se están utilizando, las actividades complementarias y extraescolares que están programadas, la inclusión educativa y la incorporación de los temas transversales.

B. Se consultará a los alumnos sobre la programación a través de un cuestionario y un pequeño debate sobre la misma, se analizarán sus resultados y se contemplarán en el acta.

C. Se analizará y criticará la información anterior y el Departamento extraerá las correspondientes conclusiones.

D. Por último, las valoraciones y propuestas de mejora para el próximo curso se reflejarán en la MEMORIA FINAL del Departamento.

G · ANEXOS

CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN PARA EL ALUMNADO

EVALUACIÓN	SI	NO	A VECES
1. ¿Cómo trabajamos en clase este módulo?			
Entiendo al profesor cuando explica.			
Las explicaciones del profesor son interesantes.			
Realizamos tareas en grupo.			
El profesor explica sólo del libro.			
Emplea otros recursos además del libro.			
Pregunto lo que no entiendo.			
2. ¿Cómo son las actividades?			

Las preguntas se corresponden con las explicaciones.			
El profesor sólo pregunta lo del libro.			
Las preguntas están claras.			
Las actividades se corrigen en clase.			
Las actividades son atractivas y participativas.			
En ocasiones, consultamos otros materiales didácticos.			
Me mandan demasiadas actividades.			
3. ¿Cómo es la evaluación?			
Las preguntas de los controles están claras.			
Lo que me preguntan lo hemos dado en clase.			
Tengo tiempo suficiente para contestar las preguntas.			
Los controles se comprueban en clase.			
Se tiene en cuenta el trabajo en clase.			
Se valora mi comportamiento en clase.			
Creo que, en general, la valoración de mi trabajo es justa.			
4. ¿Cómo es el ambiente de mi clase?			

Existe un buen ambiente para aprender.			
Me gusta participar en las actividades en grupo.			
Me llevo bien con mis compañeros y compañeras.			
En mi clase me siento rechazado.			
El trato entre nosotros es respetuoso.			
Me siento respetado por el profesor.			
Me llevo bien con el profesor.			
Los conflictos los resolvemos entre todos.			
En general, me encuentro a gusto en clase.			

5. Me gustaría hacer.....

Lo que me gusta de mi clase es....

Lo que menos me gusta de mi clase es....

VALORACIÓN FINAL	
Como positivo	Como mejorable

ATENCIÓN AL ALUMNADO QUE NO PUEDA ASISTIR A CLASE POR MOTIVOS DE SALUD O AISLAMIENTO

Para estos casos se actuará como si se tratase de modalidad no presencial. Esto es; acceso a contenidos mediante las aulas virtuales creadas en EDUCAMOS, envío y recepción de tareas en plazo… El alumno podrá hacer uso del envío de comunicaciones de la plataforma Educamos CLM para ponerse en contacto