Consejería de Educación y Ciencia
I.E.S. Aldebarán
Calle Beato Juan de Ávila
Fuensalida (Toledo)

MÓDULO

DINAMIZACION EN EL PUNTO DE VENTA

Ciclo Formativo de Grado Medio.
TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES

CURSO ACADÉMICO 2023-2024
Departamento de Comercio y Marketing.

PROFESOR/A: MAR MARTÍN LINDE

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN 3
1.1. Identificación del Módulo 3
1.2. Líneas de Competencia Relacionadas 3
2. RESULTADOS DEL APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN 3
3. SECUENCIACIÓN Y TEMPORALIZACIÓN DE CONTENIDOS 4
3.1. Organización de Tiempos y Agrupamientos 4
3.2. Temporalización 4
3.3. Contenidos secuenciados en unidades de trabajo 4
4. METODOLOGÍA 5
4.1. Actividades 7
4.2. Organización de espacios 7
4.3. Materiales y recursos didácticos 7
5. EVALUACIÓN 8
5.1. Procedimientos de evaluación 8
5.2. Criterios de Calificación y Recuperación 10
5.3. Actividades de recuperación 12
6. ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD 13
7. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRACURRICULARES 14

1. INTRODUCCIÓN

Esta programación desarrolla los contenidos del módulo profesional de Dinamización del punto de venta del Ciclo Formativo de grado medio de Actividades Comerciales (establecidos por el Real Decreto 1688/2011, de 18 de noviembre y la Orden ECD/73/2013, de 23 de enero donde se establece el currículo), perteneciente a la familia profesional de Comercio y Marketing. El módulo profesional Dinamización del punto de venta (cód. 1231)

1.1. Identificación del Módulo

El módulo DINAMIZACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA pertenece al 1º curso del **Ciclo Formativo de Grado Medio/Superior** correspondiente al **Título de Técnico Medio ACTIVIDADES COMERCIALES** y consta de 175 horas.

Este módulo se encarga de desarrollar la unidad de competencia concretadas en:

- REAL DECRETO 1688/2011 por el que se establece el título y se fijan sus enseñanzas mínimas.,
- DECRETO 50/2014, por el que se establece el currículo en la Comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha.

Número de horas anuales asignadas al módulo	**175**
Horas semanales	5

1.2. Líneas de Competencia Relacionadas

Según el REAL DECRETO 1688/2011 del ciclo en su Anexo V (B) (*También están recogidas en la Carta de Servicios de FP del Instituto*)

- UC0102: Título. ORGANIZAR Y ANIMAR EL PUNTO DE VENTA.

2. RESULTADOS DEL APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Hacer referencia a la hoja **RRAA-CCEE** del libro MD7504 Herramienta Progrs Didácticas

3. SECUENCIACIÓN Y TEMPORALIZACIÓN DE CONTENIDOS

3.1. Organización de Tiempos y Agrupamientos

Se impartirán 5 sesiones semanales, al grupo completo, impartidas entre el taller y el aula de referencia.

3.2. Temporalización

El currículo de DINAMIZACION EN EL PUNTO DE VENTA establece una cantidad de 175 horas lectivas para este módulo. La temporalización a priori, de cada una de las unidades de trabajo es:

	UT del módulo	HORAS PREVISTAS	TRIMESTRE
1	Título UT1	34	PRIMERO
2	Título UT2	30	SEGUNDO
3	Título UT3	30	SEGUNDO
4	Título UT4	37	PRIMERO
5	Título UT5	22	TERCERO
6	Título UT6	23	TERCERO
		176	

3.3. Contenidos secuenciados en unidades de trabajo

UNIDAD DE TRABAJO 1 – ORGANIZACIÓN DE LA SUPERFICIE COMERCIAL	
CONCEPTOS	**PROCEDIMIENTOS**
1.- ORGANIZACIÓN DE LA SUPERFICIE COMERCIAL TEMAS EN EL LIBRO DE TEXTO: 1.- INTRODUCCIÓN A LA DISTRIBUCION COMERCIAL 2.-LA DINAMIZACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA 7.- ORGANIZACIÓN Y DISEÑO DEL PUNTO DE VTA. 8.- LA CIRCULACIÓN DEL CONSUMIDOR EN EL PUNTO DE VENTA	a) Identificar los trámites oportunos para la obtención de licencias y autorizaciones de elementos externos en la vía pública. b) Disponer los elementos de la tienda, mobiliario y exposición, según las necesidades de la superficie de venta. c) Determinar las principales técnicas de merchandising que se utilizan en la distribución de una superficie de venta.

	d) Definir las características de una zona fría y de una zona caliente en un establecimiento comercial. e) Determinar métodos para reducir barreras psicológicas y físicas de acceso al establecimiento comercial. f) Describir las medidas que se aplican en los establecimientos comerciales para conseguir que la circulación de la clientela sea fluida y pueda permanecer el máximo tiempo posible en el interior. h) Describir los criterios que se utilizan en la distribución lineal del suelo por familia de productos, explicando ventajas e inconvenientes. h) Identificar la normativa de seguridad e higiene vigente referida a la distribución en planta de una superficie comercial.
UNIDAD DE TRABAJO 2 – EL SURTIDO Y EL LINEAL	
CONCEPTOS	**PROCEDIMIENTOS**
2. Colocación, exposición y reposición de los productos en la zona de venta. TEMAS EN EL LIBRO DE TEXTO: 9.-EL SURTIDO 10.- EL LINEAL	a) Delimitar las dimensiones del surtido de productos. b) Establecer el número de referencias según características de los productos, espacio disponible y tipo de lineal. c) Realizar simulaciones de rotación de los productos en los lineales de un establecimiento comercial. d) Analizar los efectos que producen en el consumidor los diferentes modos de ubicación de productos en lineales. e) Clasificar los productos en familias, observando la normativa vigente. f) Identificar los parámetros físicos y comerciales que determinan la colocación de los productos en los distintos niveles, zonas del lineal y posición. g) Interpretar planogramas de implantación y reposición de productos en el lineal. h) Realizar la distribución y colocación de los productos en el lineal, aplicando técnicas de merchandising.
UNIDAD DE TRABAJO 3 - PLV	
CONCEPTOS	**PROCEDIMIENTOS**
3. Realización de publicidad en el lugar de venta: EN EL LIBRO DE TEXTO, LOS TEMAS SIGUIENTES. 11.- LA PLV 12.- EL PROCESO DE COMUNICACIÓN COMERCIAL	a) Animar y decorar el establecimiento según la planificación anual, dinamizándolo según la política comercial del establecimiento b) Realizar papelería según el libro de estilo corporativo de un establecimiento. c) Asociar diferentes tipografías con los efectos que producen en el consumidor d) Elaborar formas de cartelería acordes a cada posicionamiento y señalética. e) Crear mensajes que se quieren transmitir al cliente, mediante las técnicas de rotulación, combinando diferentes materiales que consigan la armonización entre forma, textura y color.

	f) Utilizar programas informáticos de edición, realizando carteles para el establecimiento g) Montar los elementos decorativos en condiciones de seguridad y prevención de riesgos laborales.
UNIDAD DE TRABAJO 4 – ELEMENTOS EXTERIORES DEL ESTABLECIMIENTO COMERCIAL	
CONCEPTOS	**PROCEDIMIENTOS**
4. Realización de escaparates y cuidado de elementos exteriores: EN EL LIBRO DE TEXTO, TEMAS: 4.- ELEMENTOS EXTERIORES DEL PUNTO DE VENTA 5.- ESCAPARATISMO 6.-ELABORACION DE UN ESCAPARATE	a) Analizar un estudio en el que se analiza el diseño y montaje de escaparates en diferentes tipos de establecimientos comerciales. b) Explicar los efectos psicológicos que producen en el consumidor las distintas técnicas utilizadas en escaparatismo. c) Argumentar las funciones y objetivos que puede tener un escaparate. d) Definir los criterios de valoración del impacto que puede producir un escaparate en el volumen de ventas. e) Especificar los criterios de selección de los materiales que se van a utilizar y el presupuesto disponible f) Definir los criterios de composición y montaje de los escaparates, atendiendo a criterios comerciales. g) Diseñar escaparates, aplicando los métodos adecuados y las técnicas precisas, según un boceto. h) Montar escaparates con diferentes objetivos comerciales.
UNIDAD DE TRABAJO 5 – LAS ACCIONES PROMOCIONALES	
CONCEPTOS	**PROCEDIMIENTOS**
13.- LAS ACCIONES DE PROMOCIONALES	a) Describir los distintos medios promocionales qae habitualmente se utilizan en un pequeño establecimiento comercial. b) Enumerar las principales técnicas psicológicas que se aplican en una acción promocional. c) Considerar las situaciones susceptibles de introducir una acción promocional. d) Programar, según las necesidades comerciales y el presupuesto, las acciones más adecuadas. e) Seleccionar la acción promocional más adecuada
UNIDAD DE TRABAJO 6 – MÉTODOS DE CONTROL DE MERCHANDISING	
CONCEPTOS	**PROCEDIMIENTOS**
14.- METODOS DE CONTROL DE MERCHANDISING 15.- PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES.	a) Establecer el procedimiento de obtención del valor de los ratios de control. b) Describir los instrumentos de medida que se utilizan para valorar la eficacia de una acción promocional. c) Calcular los ratios que se utilizan para el control de las acciones de merchandising. d) Evaluar la eficacia de la acción promocional, utilizando los principales ratios que la cuantifican. e) Realizar informes, interpretando y argumentando los resultados obtenidos.

4. METODOLOGÍA

Actividades se llevarán a cabo los siguientes tipos de actividades:

- **Actividades de desarrollo:** Para profundizar en los contenidos de un tema.
- **Actividades de síntesis:** El alumno establece la relación entre los contenidos aprendidos, así como la contrastación con los que tenía.
- **Actividades de ampliación:** Para que los alumnos con un ritmo más rápido de lo normal puedan profundizar en su aprendizaje, manteniendo el interés en clase. Se proporcionará más ejercicios prácticos y de mayor profundización, así como trabajos de investigación sobre aspectos relacionados con los contenidos a tratar en cada unidad de trabajo.
- **Actividades de evaluación:** Dirigidas a la evaluación formativa que no estuvieron cubiertas por las actividades de aprendizaje de los tipos anteriores (inicial, continua y final)
- **Actividades de recuperación:** Para ayudar a los alumnos con un ritmo más lento de lo normal a alcanzar los mínimos exigibles. Se facilitará una relación de ejercicios de recuperación y actividades que les ayuden a afianzar los temas tratados.

4.1. Organización de espacios

Las clases se impartirán en el aula Taller (tienda) y el aula de referencia.

4.2. Materiales y recursos didácticos

4.3.1.- Libros de texto obligatorios

TÍTULO	EDITORIAL	ISBN
Dinamización en el punto de venta	McGraw Hill	978-8448624385

4.3.2.- Libros de texto recomendados

TÍTULO	EDITORIAL	ISBN

4.3.3.- Recursos materiales

- **PIZARRA**
- **CALCULADORA**
- **CUADERNO/ARCHIVADOR DONDE LOS ALUMNOS RECOJAN SUS APUNTES, EJERCICIOS Y BOCETOS.**
- **ORDENADORES DEL AULA**

- **PROYECTOR DEL AULA**
- **INTERNET**
- **MATERIALES DE ESCAPARATISMO DEL TALLER DE COMERCIO:**
  - **CARTULINAS**
  - **TELAS DE DIVERSOS COLORES**
  - **ALFILERES SIN CABEZA**
  - **CINTA ADHESIVA DE DIFERENTES FORMATOS**
  - **CAJA DE HERRAMIENTAS**
  - **METRO**
  - **SEDAL**
  - **PISTOLA DE SILICONA**

5. EVALUACIÓN

5.1. Procedimientos de evaluación

Evaluación continua

- A lo largo del desarrollo de las UUTT se emplearán instrumentos adecuados para la correcta evaluación de cada CE (pruebas escritas, trabajos, prácticas, actividades de clase, observación directa, proyectos, exposiciones en clase,…)
  - Todos estos instrumentos tendrán asociada una calificación que se irá recogiendo en hoja de cálculo, la calificación numérica, y en el cuaderno directamente cuando la anotación sean positivos o negativos.
  - En la medida de lo posible, los trabajos serán expuestos en clase.
  - La evaluación será formativa, informando a los alumnos de los puntos fuertes (para consolidarlos) y de los puntos débiles (para mejorarlos) en cada una de las entregas, bien por escrito a través del aula virtual o de modo verbal en clase.
  - A la hora de calificar una práctica, el profesor podrá solicitar al alumno que realice una defensa de la misma. El alumno tendrá que explicar cómo ha realizado la práctica y deberá contestar a las preguntas relacionadas con la práctica que le haga el profesor. La calificación se hará en función de esta defensa.
  - ***No se recogerán entregas fuera de plazo***. En caso de que tengan relación con algún CE básico, se le informará al alumno sobre modo de proceder, que podrá ser:
    - Entrega y defensa de la misma el día asignado para recuperaciones.

. Se realizará un examen teórico por cada UT impartido y para aprobar el módulo se deberá aprobar cada uno de los apartados de los que constará la nota.

.No se repetirán los exámenes que el alumno no haya podido realizar en tiempo y hora y por tanto pasara directamente a la recuperación.

. Se realizará el siguiente sistema de ponderaciones por UT y según se refleja en la Herramienta para programaciones didácticas, ya que relacionamos cada UT con cada RA.

	ACTIVIDAD	PRUEBA ESC.	OBSERVAC.	PARTICIPACIÓN
UT 1	40%	40%	10%	10%
UT 2	60%	20%	10%	10%
UT 3	70%	10%	10%	10%
UT 4	74%	6%	10%	10%
UT 5	40%	40%	10%	10%
UT 6	60%	20%	10%	10%

5.1.2.- ACTIVIDAD.

Debido a que éste módulo se considera eminentemente práctico y que se ha puesto como criterio de evaluación, la realización de escaparates, que se calificarán de la siguiente forma:

- 20% CREATIVIDAD
- 20%COMBINACIÓN DE COLORES
- 20% LABORIOSIDAD DE LA COMPOSICIÓN
- 20% RESULTADO DEL OBJETIVO DEL TRABAJO
- 20% BOCETO Y PRESUPUESTO.

Los trabajos en la tienda se calificarán según éste criterio:

- 10% INICIATIVA
- 10% PARTICIPACIÓN TODOS LOS DÍAS QUE DURE LA PRÁCTICA.
- 20% UTILIZACIÓN DE LOS CONOCIMIENTOS EN LAS PRÁCTICAS
- 20% INVENTARIO Y PRECIOS
- 40% REALIZACIÓN CORRECTA DE LAS TAREAS.

5.1.3. PRUEBA ESCRITA.

Se realizará una prueba escrita por UT, la cual no se repetirá si el alumno, por el motivo que sea, no puede asistir, por lo que deberá presentarse a recuperación.

5.1.4. PARTICIPACIÓN.

Por participar obtienen un punto que no se asignará en caso de no participación (- 95% de asistencia)

5.1.5. OBSERVACIÓN

En éste apartado se tendrá en cuenta el interés del alumno, la puntualidad, la voluntariedad en los trabajos, la corrección en el trato con los compañeros y con su profesora.

5.2. Criterios de Calificación y Recuperación

CALIFICACIÓN DE CADA CRITERIO DE EVALUACIÓN (CE)

- Cada CE se evaluará y calificará independientemente de los demás con un valor de 0 a 10, considerándose que el CE ha sido logrado si la calificación es mayor o igual a 5.
- Para calificar cada CE se usarán los distintos instrumentos de evaluación indicados en el apartado anterior.
- Se han categorizado los CE, identificando algunos de ellos como básicos (60%-70% del total de CCEE). Esto permitirá mayor objetividad de cara a:
    - realizar las recuperaciones en base a ellos cuando por cuestiones de viabilidad
    - temporal sea imposible evaluarlos todos (más información en el apartado de recuperaciones)
    - mejorar la objetividad a la hora de considerar si un RA se puede considerar logrado, cuando la calificación ponderada de todos los CCEE es >= 5 pero tiene CCEE no superados.
- Se han incorporado algunos CE propios relacionados con CCEE pero que incorporan algún matiz, con el fin de mejorar dicha calificación individual de cada uno de los CCEE.

5.3 CALIFICACIÓN FINAL DEL MÓDULO

- En cada sesión de evaluación se calificará el modulo 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, conforme a la siguiente tabla:

RESULTADOS DE APRENDIZAJE	UUTT	% asignado 1ªev.	% asignado 2ª ev.	% asignado 3 ªev.	% asignado ev. ordinaria
RA 1 – Título. Organiza la superficie comercial, aplicando técnicas de optimización de espacios y criterios de seguridad e higiene.	1	10%			10%
RA 2– Título. Coloca, expone y repone los productos en la zona de venta, atendiendo a criterios comerciales, condiciones de seguridad y normativa vigente.	2		30%		30%
RA 3– Título. Realiza trabajos de decoración, señalética, rotulación y cartelería, aplicando técnicas de publicidad y animación en el punto de venta.	3		20%		20%
RA 4 – Título. . Realiza los escaparates adecuados a las características esenciales de los establecimientos y cuida los elementos exteriores, aplicando técnicas profesionales.	4			20%	20%
RA 5 – Título. . Determina acciones promocionales para rentabilizar los espacios de establecimientos comerciales, aplicando técnicas para incentivar la venta y para la captación y fidelización de clientes.	5			10%	10%
RA 6 – Título. Aplica métodos de control de acciones de merchandising, evaluando los resultados obtenidos.	6			10%	10%

- Para la realización de dicha media, el alumno deberá lograr cada uno de los RRAA, es decir, tener una calificación mínima de **5** en cada uno de los RRAA. De lo contrario, tendrá una nota en la evaluación inferior a 5. En las convocatorias ordinarias, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo.

5.4.- Actividades de recuperación

Consideraciones:

- El alumno deberá recuperar los CCEE no logrados hasta el momento.
- En las recuperaciones se emplearán los instrumentos adecuados para la evaluación de cada CE.
- Los CCEE se evaluarán de 0 a 10, igual que en primera instancia, y la nueva nota será única que cuente para la calificación del RA y por tanto, para la nota final, respetando así el principio de evaluación continua.
- Cuando un alumno deba recuperar muchos CCEE y por cuestiones de viabilidad temporal sea imposible realizarla de todos ellos, se reducirá la prueba a la re-evaluación de los CCEE básicos.
- Cuando se recurra a la re-entrega de prácticas, trabajos, actividades,… cuya realización pueda albergar dudas de autoría y correcto aprendizaje, se podrá exigir al alumno que explique y justifique su solución propuesta y la calificación vendrá determinada por la adecuación de dicha defensa.

5.4.1.- Cantidad y momento de las recuperaciones:

- Se realizarán 3 recuperaciones antes de la primera sesión de evaluación ordinaria:
  - Una al finalizar el primer trimestre.
  - Otra al finalizar el segundo trimestre.
  - Al finalizar el tercer trimestre y antes de la sesión de evaluación ordinaria de junio.
- Segunda sesión de evaluación ordinaria
  - Los alumnos que no hayan superado el módulo en la primera convocatoria ordinaria del curso, tendrán que evaluarse de nuevo a finales de junio, en la segunda convocatoria ordinaria del curso.
  - Para ellos se entregará un plan de recuperación individualizado en el que se indicará los CCEE pendientes de superar de los que se tiene que volver a evaluar.

5.5. PROCEDIMIENTO DE PERDIDA DE EVALUACIÓN CONTINUA

*A*quellos alumnos que hayan contabilizado un 20% de faltas de asistencia, perderán el derecho a la evaluación continua, debiendo presentarse a la evaluación ordinaria, donde deberán realizar un examen teórico y otro en el que realizarán las actividades del curso, escaparates y una implantación de un establecimiento comercial.

5.6.- ALUMNOS DE SEGUNDO CON EL MÓDULO PENDIENTE DE PRIMERO

- A estos alumnos se les entregará un plan de trabajo en el que se les informará de los CCEE de los que se deben evaluar (básicos), instrumentos de evaluación que se emplearán y fechas de realización y entrega.
- Dicha evaluación deberá ser completada antes de la primera sesión de evaluación ordinaria de 2º curso.
- Se tendrán en cuenta las consideraciones sobre recuperaciones antes expuestas.

6. ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD

(Descripción de todas las actuaciones específicas planificadas en este sentido)

En todas las etapas del sistema educativo la diversidad de nuestro alumnado se manifiesta de muchas formas: diferencia de capacidades, de intereses, de expectativas, de motivaciones, de estilos de aprendizaje,....Y estas diferencias se acrecientan en niveles educativos superiores.

Pero por otro lado, se debe tener en cuenta que en los ciclos formativos de FP, las motivaciones e intereses son muy similares (obtener una formación y una titulación que les permita acceder al mercado laboral de un sector productivo muy concreto).Es por ello, que para los Ciclos Formativos no están previstas las Adaptaciones Curriculares Significativas.

Otro asunto, son los alumnos que pudieran tener algún tipo de deficiencia física, debemos tener abierta la posibilidad para, de acuerdo con la dirección del centro, realizar las adaptaciones espaciales que sean necesarias para mejorar la accesibilidad y la movilidad, de forma similar, realizar las adaptaciones necesarias para aquellos otros alumnos que tengan deficiencia en la vista, oído, movilidad de articulaciones superiores, etc.

Otro aspecto relacionado con la diversidad del alumnado que no queremos dejar de tratar es la presencia de alumnos extranjeros. Para enfrentarse al problema que su presencia puede suponer para la acción docente, podemos recurrir a:

- Emplear iconografía, figuras,…y todo tipo de recursos visuales.
- Ubicar al alumno cerca del profesor y de la pizarra.
- Empleo con ellos de técnicas de observación sistemática.
- Intentar adaptar las actividades a estos alumnos mediante imágenes, breves explicaciones individuales, etc.

7. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRACURRICULARES

Las actividades complementarias y extracurriculares se contemplan en la programación de departamento.