



Programación

2024/2025

CICLO FORMATIVO DE ACTIVIDADES COMERCIALES

***Módulo: Dinamización del punto
de venta.***


Profesora: Laura Gandullo Martín



**Ciclo de Grado Medio
Técnico en Actividades Comerciales**

Dinamización Punto de Venta

1. INTRODUCCIÓN.	3
1.1 NORMATIVA.	3
1.2 PRESENTACIÓN E IDENTIFICACIÓN DEL MÓDULO.	5
1.3 ORIENTACIONES PEDAGÓGICAS.	6
2. CONTEXTUALIZACIÓN Y ENTORNO.	7
3. COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES	10
4. ENTORNO PROFESIONAL Y PUESTOS DE TRABAJO.	11
5. OBJETIVOS GENERALES DEL MÓDULO.	12
6. RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN.	13
7. CONTENIDOS.	16
8. TEMPORALIZACIÓN.	25
9. METODOLOGÍA.	25
10. EVALUACIÓN.	35
11. ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD	39
12.- MEDIOS, ESPACIOS Y RECURSOS DIDÁCTICOS.	42
13.-TEMAS TRANSVERSALES.	42
14.- EVALUACIÓN DEL PROCESO DE ENSEÑANZA- APRENDIZAJE.	43
15. INTERDISCIPLINARIEDAD.	45
16. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES.	46


	<p>Ciclo de Grado Medio Técnico en Actividades Comerciales</p> <hr/> <p><i>Dinamización Punto de Venta</i></p>
---	---

1. INTRODUCCIÓN.

A continuación, se presenta la programación didáctica del módulo de **Dinamización del Punto de Venta**, perteneciente al Ciclo Formativo de Grado Medio de Actividades Comerciales (Familia profesional: Comercio y Marketing).

1.1 NORMATIVA.

- Ley Orgánica 3/2022, de 31 de marzo, de ordenación e integración de la Formación Profesional.
- Real Decreto 659/2023, de 18 julio, por el que se desarrolla la ordenación del Sistema de Formación Profesional y normativa complementaria.
- Resolución de 26 junio de 2024, de la Dirección General de la Formación Profesional, por la que se dictan Instrucciones para regular aspectos relativos a la organización y al funcionamiento del curso 2024/2025 en la Comunidad Autónoma de Andalucía.
- Orden de 29 septiembre de 2010, por la que se regula la evaluación, certificación, acreditación y titulación académica del alumnado que cursa enseñanzas de Formación Profesional inicial que forma parte del sistema educativo en la Comunidad Autónoma de Andalucía. Esta Orden será de aplicación en tanto no se oponga a lo establecido en R.D 659/2023, de 18 julio y en las Instrucciones anteriormente indicadas.
- Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales recogida en el Real Decreto 1128/2003, de 5 de septiembre, por el que se regula el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales.
Mantendrá su vigencia hasta que se produzca el desarrollo reglamentario de lo establecido en la Ley 3/2022, en lo que al Catálogo Modular de Formación Profesional se refiere.
- REAL DECRETO 1688/2011, de 18 de noviembre, por el que se *establece el título de Técnico en Actividades Comerciales y se fijan sus enseñanzas mínimas*.
- ORDEN de 28 de julio de 2015, por la que se desarrolla el currículo correspondiente al título de Técnico en Actividades Comerciales en Andalucía.
- -Plan de Centro del IES Miguel de Cervantes.

	<p>Ciclo de Grado Medio Técnico en Actividades Comerciales</p> <hr/> <p>Dinamización Punto de Venta</p>
---	--

1.2 PRESENTACIÓN E IDENTIFICACIÓN DEL MÓDULO.


Descripción	
Código	1231
Módulo Profesional	Dinamización Punto de Venta
Familia Profesional	Comercio y Marketing
Título	Técnico en Actividades Comerciales
Grado	Medio
Curso	1º
Horas	128 horas anuales
Horas Semanales	4 horas semanales
Referente europeo	CINE-3b (Clasificación Internacional Normalizada de la educación)
Asociado a UC	UC2105_2: Organizar y animar el punto de venta de un pequeño comercio.
Este módulo profesional aporta las herramientas necesarias para desempeñar las funciones de diseño de espacios comerciales y escaparates.	

1.3 ORIENTACIONES PEDAGÓGICAS.

Siguiendo las orientaciones pedagógicas recogidas en la Orden de 28 de julio de 2015, por la que se desarrolla el currículo correspondiente al título de Técnico en Actividades Comerciales en Andalucía, este módulo contiene la formación necesaria para desempeñar funciones relacionadas con el diseño de espacios comerciales y escaparates.

La función de organización de espacios comerciales y diseño de escaparates incluye aspectos como:

- La organización y diseño de espacios comerciales.
- El diseño del escaparate.

 <p>MIGUEL DE CERVANTES <i>Instituto de Enseñanza Secundaria</i></p>	<p>Ciclo de Grado Medio Técnico en Actividades Comerciales</p> <hr/> <p><i>Dinamización Punto de Venta</i></p>
--	---

Las **actividades profesionales** asociadas a esta función se aplican en:

- Distribución y organización de un espacio comercial, analizando los elementos básicos que lo conforman.
- Selección de elementos interiores y exteriores de la implantación comercial.
- Fijación de criterios de composición y montaje de escaparates.
- Análisis de información sobre psicología del consumidor, tendencias, criterios estéticos y criterios comerciales.
- Diseño de distintos tipos de escaparate.
- Organización del montaje de un escaparate.

2. CONTEXTUALIZACIÓN Y ENTORNO.


Características del centro

Remitimos a la información sobre el IES Miguel de Cervantes y su contexto recogida en el Plan de Centro vigente.

Característica del grupo - aula.

Las características fundamentales del alumnado del 1º Curso del Ciclo de Técnico en Actividades Comerciales de este IES son:

- El nivel medio de edad se sitúa en torno a los 18 años.
- Mezcla de clase social media y clase social baja.
- El grupo está conformado por un total de 28 alumnos/as.
- El grado de motivación que presentan, es generalmente medio-bajo, con vocación mayoritaria de inserción laboral cuando terminen el Ciclo o algunos quieren seguir estudiando un ciclo de grado superior. Se observa un nivel académico bajo.
- La gran mayoría del alumnado procede de la ciudad de Sevilla y de pueblos cercanos.
- En cuanto a procedencia curricular, todos proceden de la Enseñanza Secundaria Obligatoria excepto una alumna repetidora, otros cursaron Bachillerato sin haberlo acabado, y dos alumnos de CFGM Gestión Administrativa y CFGM Cuidados Auxiliares de Enfermería sin terminar.
- Consta de 5 alumnos NEAE, se trata de NEE de capacidad intelectual leve (alumna que repite solamente con los módulos MAC, DPV, SOSTENIBILIDAD, DIGITALIZACIÓN Y TAL) y otros con las siguientes características:
 - Compensatoria. Programa específico. Compensatoria. Diversificación.
 - Discapacidad física con origen cerebral. TDHA
 - Altas capacidades. Talento completo. Programa profundización.
 - TEA. Asperger.

	<p align="center">Ciclo de Grado Medio Técnico en Actividades Comerciales</p> <hr/> <p align="center"><i>Dinamización Punto de Venta</i></p>
---	--

3. COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES

Las competencias **profesionales, personales y sociales** del título, relacionadas con el módulo de Dinamización del Punto de Venta, son las siguientes:

- f) Realizar actividades de animación del punto de venta en establecimientos dedicados a la comercialización de productos y/o servicios, aplicando técnicas de merchandising, de acuerdo con los objetivos establecidos en el plan de comercialización de la empresa.

- m) Adaptarse a las nuevas situaciones laborales originadas por cambios tecnológicos y organizativos en los procesos productivos, actualizando sus conocimientos, utilizando los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación.

- n) Actuar con responsabilidad y autonomía en el ámbito de su competencia, organizando y desarrollando el trabajo asignado, cooperando o trabajando en equipo con otros profesionales en el entorno de trabajo

- ñ) Resolver de forma responsable las incidencias relativas a su actividad, identificando las causas que las provocan, dentro del ámbito de su competencia y autonomía.


- o) Comunicarse eficazmente, respetando la autonomía y competencia de las distintas personas que intervienen en el ámbito de su trabajo.

- p) Aplicar los protocolos y las medidas preventivas de riesgos laborales y protección ambiental durante el proceso productivo, para evitar daños en las personas y en el entorno laboral y ambiental.

- q) Aplicar procedimientos de calidad, de accesibilidad universal y de «diseño para todos» en las actividades profesionales incluidas en los procesos de producción o prestación de servicios.

- r) Realizar la gestión básica para la creación y funcionamiento de una pequeña empresa y tener iniciativa en su actividad profesional.

- s) 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.

	<p align="center">Ciclo de Grado Medio Técnico en Actividades Comerciales</p> <hr/> <p align="center"><i>Dinamización Punto de Venta</i></p>
---	--

4. ENTORNO PROFESIONAL Y PUESTOS DE TRABAJO.

Este profesional ejercerá su actividad en cualquier sector productivo en el área de comercialización o en las distintas secciones de establecimientos comerciales, realizando actividades de venta de productos y/o servicios a través de diferentes canales de comercialización o bien realizando funciones de organización y gestión de su propio comercio.

Se trata de trabajadores por cuenta propia que gestionan un pequeño comercio o tienda tradicional, o de trabajadores por cuenta ajena que ejercen su actividad en los departamentos o secciones de comercialización de cualquier empresa u organización.

Sectores productivos:


Los principales subsectores en los que puede desempeñar su actividad son:

- En establecimientos comerciales pequeños, medianos o grandes trabaja por cuenta ajena en las diferentes secciones comerciales.
- En la comercialización de productos y servicios por cuenta propia y ajena fuera del establecimiento comercial.
- En el departamento comercial de pymes y empresas industriales.
- En el departamento de atención al cliente/consumidor/usuario de organismos públicos.
- En empresas industriales y comerciales grandes y medianas.
- En el sector del comercio al por menor.

Ocupaciones y puestos de trabajo relevantes:

Los términos de la siguiente relación de ocupaciones y puestos de trabajo se utilizan con carácter genérico y omnicomprendivo de mujeres y hombres.

- Vendedor.
- Vendedor/a técnico/a.
- Representante comercial.
- Orientador/a comercial.
- Promotor/a.
- Televendedor/a.
- Venta a distancia.
- Teleoperador/a (call center).
- Información/atención al cliente.
- Cajero/a o reponedor/a.
- Operador de contact-center.
- Administrador de contenidos online.
- Comerciante de tienda.
- Gerente de pequeño comercio.
- Técnico en gestión de stocks y almacén.


	<p align="center">Ciclo de Grado Medio Técnico en Actividades Comerciales</p> <hr/> <p align="center">Dinamización Punto de Venta</p>
---	---

- Jefe de almacén.
- Responsable de recepción de mercancías.
- Responsable de expedición de mercancías.
- Técnico en logística de almacenes.
- Técnico de información/atención al cliente en empresas.

5. OBJETIVOS GENERALES DEL MÓDULO.

Los objetivos generales del ciclo formativo de Técnico en Actividades Comerciales, relacionados con el módulo de Dinamización del Punto de Venta son los siguientes:

- i) Crear imagen de tienda, combinando los elementos exteriores e interiores del establecimiento comercial con criterios comerciales, para realizar actividades de animación del punto de venta en establecimientos dedicados a la comercialización de productos y/o servicios.
- j) Analizar las políticas de venta y fidelización de clientes, organizando la exposición y promoción del surtido, para realizar actividades de animación del punto de venta en establecimientos dedicados a la comercialización de productos y/o servicios.
- q) Analizar y utilizar los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación para aprender y actualizar sus conocimientos, reconociendo las posibilidades de mejora profesional y personal, para adaptarse a diferentes situaciones profesionales y laborales.
- r) Desarrollar trabajos en equipo y valorar su organización, participando con tolerancia y respeto, y tomar decisiones colectivas o individuales para actuar con responsabilidad y autonomía.
- s) Adoptar y valorar soluciones creativas ante problemas y contingencias que se presentan en el desarrollo de los procesos de trabajo, para resolver de forma responsable las incidencias de su actividad.
- t) Aplicar técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se van a transmitir, a su finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia del proceso.
- u) Analizar los riesgos ambientales y laborales asociados a la actividad profesional, relacionándolos con las causas que los producen, a fin de fundamentar las medidas preventivas que se van adoptar, y aplicar los protocolos correspondientes para evitar daños en uno mismo, en las demás personas, en el entorno y en el medio ambiente.
- v) Analizar y aplicar las técnicas necesarias para dar respuesta a la accesibilidad universal y al “diseño para todos”.

	<p align="center">Ciclo de Grado Medio Técnico en Actividades Comerciales</p> <hr/> <p align="center">Dinamización Punto de Venta</p>
---	---

w) Aplicar y analizar las técnicas necesarias para mejorar los procedimientos de calidad del trabajo en el proceso de aprendizaje y del sector productivo de referencia.

6. RESULTADOS DE APRENDIZAJE.

Los resultados de aprendizaje de este módulo son los que aparecen a continuación:

RESULTADOS DE APRENDIZAJE:
RA 1. Organiza la superficie comercial, aplicando técnicas de optimización de espacios y criterios de seguridad e higiene.
RA2. Coloca, expone y repone los productos en la zona de venta, atendiendo a criterios comerciales, condiciones de seguridad y normativa vigente. (R.A. DUALIZADO)
RA3. Realiza trabajos de decoración, señalética, rotulación y cartelería, aplicando técnicas de publicidad y animación en el punto de venta.
RA4. Realiza los escaparates adecuados a las características esenciales de los establecimientos y cuida los elementos exteriores, aplicando técnicas profesionales.
RA5. Determina acciones promocionales para rentabilizar los espacios de establecimientos comerciales, aplicando técnicas para incentivar la venta y para la captación y fidelización de clientes.
RA6. Aplica métodos de control de acciones de merchandising, evaluando los resultados obtenidos.


7. CONTENIDOS.

La determinación de contenidos para este módulo debe de tener en cuenta diversas circunstancias relacionadas con la formación previa e intereses del alumnado y con las novedades fruto de las tecnologías emergentes, así como posibles cambios legislativos o de tendencias en el mercado. Por consiguiente, no todos los contenidos que más adelante se señalan se van a desarrollar con la misma intensidad y profundidad.

Las Unidades Didácticas de este módulo son:

UNIDAD DIDÁCTICAS	TÍTULO
UD Nº 1	La comunicación y el merchandising
UD Nº 2	Elementos exteriores del punto de venta
UD Nº 3	Organización de la superficie comercial
UD Nº 4	El surtido
UD Nº 5	El lineal
UD Nº 6	Publicidad en el lugar de venta
UD Nº 7	El escaparate
UD Nº 8	Técnicas de escaparatismo
UD Nº 9	El montaje del escaparate
UD Nº 10	Las promociones de ventas.
UD Nº 11	Análisis de las acciones de merchandising

Por otro lado, sus contenidos relacionados con los resultados de aprendizaje y criterios de evaluación son los siguientes:

	<p>Ciclo de Grado Medio Técnico en Actividades Comerciales</p> <hr/> <p>Dinamización Punto de Venta</p>
---	--

UNIDAD Nº 1	LA COMUNICACIÓN Y EL MERCHANDISING
--------------------	---

CONTENIDOS BÁSICOS.

- El merchandising
- Tipos de merchandising
- Perspectivas del merchandising.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN.

Resultado de aprendizaje: RA 1

Criterios de evaluación: c

UNIDAD Nº 2	ELEMENTOS EXTERIORES PUNTO VENTA
--------------------	---

CONTENIDOS BÁSICOS.

- Elementos exteriores: entorno, rótulo, toldo, entrada, puerta, vestíbulo...

RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN.

Resultado de aprendizaje: RA 1

Criterios de evaluación: a,b

UNIDAD Nº 3	ORGANIZACIÓN DE LA SUPERFICIE COMERCIAL
--------------------	--

CONTENIDOS BÁSICOS.

- Implantación del punto de venta: Comercio tradicional y de libre servicio, puerta de entrada, distribución de la superficie y Secciones.
- Circulación: pasillos, disposición del mobiliario, coeficiente de ocupación del suelo, velocidad de la marcha y duración de la compra.
- Mobiliario.
- Iluminación.
- Visual merchandising: recursos técnicos y recursos humanos.


RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN.

Resultado de aprendizaje: RA 1

Criterios de evaluación: d,e,f,g,h,i

UNIDAD Nº 4	EL SURTIDO
--------------------	-------------------

CONTENIDOS BÁSICOS.

	<p align="center">Ciclo de Grado Medio Técnico en Actividades Comerciales</p> <hr/> <p align="center">Dinamización Punto de Venta</p>
---	---

- Surtido: concepto, estructura del surtido, clasificación de los tipos de surtido, dimensiones del surtido, cualidades del surtido.
- Selección y supresión de las referencias.
- Determinación del surtido.
- Codificación del surtido: Código de barra, código QR y tecnología RFID.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN.

Resultado de aprendizaje: RA 2

Criterios de evaluación: a,b,c,d

UNIDAD Nº 5	EL LINEAL
--------------------	------------------

CONTENIDOS BÁSICOS.

- El lineal: El *facing* de un producto, Zonas y niveles del lineal y variaciones de nivel.
- Implantación de productos en el lineal: asignación del lineal mediante el método de reaprovisionamiento, determinación del lineal mínimo y determinación del lineal óptimo.
- Disposición de los productos en el lineal: disposición vertical, horizontal, mixta y otros criterios.
- Programas informáticos de gestión de espacios.
- El lineal virtual.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN.

Resultado de aprendizaje: RA 2

Criterios de evaluación: e,f,g,h,i

UNIDAD Nº 6	PUBLICIDAD EN EL LUGAR DE VENTA
--------------------	--


CONTENIDOS BÁSICOS.

- Publicidad.
 - Objetivos, características y funciones de la publicidad en el lugar de venta.
 - Formas de la publicidad en el lugar de venta (mobiliario o elementos de exposición del producto, reclamos visuales – Elementos gráficos y otros elementos).
- Carteles: carteles de precio, elaboración de los carteles de precio, colocación de los carteles de precio, tipografía y rotulación y *packaging*.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN.

Resultado de aprendizaje: RA 3

Criterios de evaluación: a,b,c,d,e,f,g,

	<p>Ciclo de Grado Medio Técnico en Actividades Comerciales</p> <hr/> <p>Dinamización Punto de Venta</p>
---	---

UNIDAD Nº 7	ESCAPARATE
--------------------	-------------------

CONTENIDOS BÁSICOS.

- El escaparate: tipologías y percepción y memoria selectiva.
- Planificación del escaparate: cronograma, medidas de análisis y presupuesto.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN.

Resultado de aprendizaje: RA 4

Criterios de evaluación: a

UNIDAD Nº 8	TÉCNICAS DE ESCAPARATISMO
--------------------	----------------------------------

CONTENIDOS BÁSICOS.

- El proceso de diseño
 - Condicionantes: físicos, imagen de marca, finalidad del escaparate, restricciones presupuestarias y condicionantes legales.
 - Diseño: composición, líneas y formas, color, iluminación, principios o reglas básicas
- Boceto
- Maqueta

RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN.

Resultado de aprendizaje: RA 4

Criterios de evaluación: b,d

UNIDAD Nº 9	EL MONTAJE DEL ESCAPARATE
--------------------	----------------------------------


CONTENIDOS BÁSICOS.

- Proceso de montaje: planificación, ejecución y control.
- Herramientas y equipación escapatista, elementos de sujeción, materiales o elementos gráficos y técnicas.
- Accesorios del escaparate: maniquís, expositores y módulos, iluminación/luces.
- La seguridad del escaparate.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN.

Resultado de aprendizaje: RA 4

Criterios de evaluación: c,e,f,g,h

	<p align="center">Ciclo de Grado Medio Técnico en Actividades Comerciales</p> <hr/> <p align="center">Dinamización Punto de Venta</p>
---	--

UNIDAD Nº 10	LAS PROMOCIONES DE VENTAS
---------------------	----------------------------------

CONTENIDOS BÁSICOS.

- ☐ La promoción de ventas. Características y objetivos.
- ☐ Planificación de promociones.
- ☐ Normativa en la realización de acciones promocionales.
- ☐ Análisis de resultados.
 - Ratios de control de eficacia de las acciones promocionales.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN.

Resultado de aprendizaje: RA 5

Criterios de evaluación: a,b,c,d,e

UNIDAD Nº 11	ANÁLISIS DE LAS ACCIONES DE MERCHANDISING
---------------------	--

CONTENIDOS BÁSICOS.

- Las acciones de *merchandising*.
 - Acciones relativas al producto (margen bruto comercial, ventas netas, beneficio bruto.. índice de rotación, índice de lineal, rentabilidad del lineal y rentabilidad por superficie del lineal, índice de sensibilidad, índice de atracción de los productos).
- Acciones relativas al punto de venta: índice de circulación, índice de atracción, índice de compra, índice de conversión, valor promedio de compra, rentabilidad del punto de venta, beneficio directo del producto (creación matriz portfolio).
- Aplicaciones informáticas.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN.

Resultado de aprendizaje: RA 6

Criterios de evaluación: a.b,c,d,e,e

8-TEMPORALIZACIÓN

Las horas reflejadas en este apartado tienen un carácter meramente orientador; así la duración de las mismas podrá variar en función de los conocimientos previos, y de las dificultades que encuentren los alumnos en alguno de los temas tratados.


El tiempo total que corresponde a este módulo es de 128 horas. Para impartir los contenidos teórico-prácticos se destinarán:

EVALUACIONES	TEMPORALIZACIÓN Y SECUENCIACIÓN		HORAS
1ª EVALUACIÓN	UD 1. LA COMUNICACIÓN Y EL MERCHANDISING	RA1	7
	UD2. ELEMENTOS EXTERIORES DE LA FACHADA		10
	UD.3. ORGANIZACIÓN DE LA SUPERFICIE COMERCIAL		18
	UD 6. LA PUBLICIDAD EN EL LUGAR DE VENTA	RA3	15
TOTAL 1ª EVALUACIÓN			50
2ª EVALUACIÓN	UT 7. EL ESCAPARATE	RA4	5
	UT 8. TÉCNICAS DE ESCAPARATISMO		7
	UD4. EL SURTIDO	RA2	9
	UD.5. EL LINEAL	DUAL	9
	UT 9. EL MONTAJE DE ESCAPARATE	RA4	14
TOTAL 2ª EVALUACIÓN			44
3ª EVALUACIÓN	UT 10. LAS PROMOCIONES DE VENTAS	RA5	15
	UT 11. ANÁLISIS DE LAS ACCIONES DE MERCHANDISING	RA6	19
TOTAL 3ª EVALUACIÓN			34
TOTAL MÓDULO			128

9. METODOLOGÍA

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

- Organización de la superficie comercial aplicando técnicas de merchandising
- Colocación, exposición y reposición de los productos en la zona de venta, atendiendo a criterios comerciales.
- Aplicación de técnicas de publicidad en el lugar de venta (PLV) y animación del establecimiento.
- Realización de los escaparates y cuidado de los elementos exteriores, aplicando las técnicas profesionales.
- Aplicación de acciones promocionales para rentabilizar los espacios de establecimientos comerciales.
- Aplicación de métodos de control de acciones de merchandising.

	<p align="center">Ciclo de Grado Medio Técnico en Actividades Comerciales</p> <hr/> <p align="center">Dinamización Punto de Venta</p>
---	---

Tendremos en cuenta que el profesorado será orientador y promotor, facilitando en todo momento el desarrollo del alumno, implicándolos en su propio aprendizaje.

El estudio de los resultados de aprendizaje y de sus correspondientes criterios de evaluación contrastados con los elementos de competencias profesionales, personales y sociales descritos para este título profesional, se deduce que el aprendizaje debe basarse en el SABER HACER y que los contenidos del módulo deben, por lo tanto, definirse en torno a los procesos de trabajo.


La metodología constituye el conjunto de criterios y decisiones que organizan, de forma global, la acción didáctica en el aula: papel que juegan los alumnos/as y profesores/as, medios y recursos utilizados, tipos de actividades, organización de los tiempos y espacios, agrupamientos, secuenciación y tipo de tareas. Es evidente que existirán metodologías diversas, pero en las enseñanzas de la Formación profesional la metodología didáctica de formación profesional, tal como establece el **art. 8.6 del Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio**, por el que se establece la ordenación general de la formación profesional del sistema educativo, integrará los aspectos científicos, tecnológicos y organizativos que en cada caso correspondan, con el fin de que el alumnado adquiera una visión global de los procesos productivos propios de la actividad profesional correspondiente.

Los aspectos en los que se centra nuestra metodología en la actuación diaria son los siguientes:

- Exposición clara, sencilla y razonada de los contenidos conceptuales, con un lenguaje adaptado al del alumnado y que, simultáneamente, contribuya a mejorar su expresión oral y escrita.
- Tratamiento de los contenidos de forma que conduzcan a un aprendizaje comprensivo y significativo gracias a la realización de múltiples actividades (preparatorias, de consolidación de los contenidos, de repaso, de refuerzo y ampliación, de evaluación, de cierre...).
- Fomento de la capacidad de autoaprendizaje del alumnado y el trabajo en equipo.
- Promoción de unas actitudes que propicien en el alumnado la asunción de los valores propios de un sistema democrático (tolerancia, solidaridad...).
- Incorporación de metodologías activas, participativas que propicien la motivación y el trabajo colaborativo de nuestro alumnado.
- Será también frecuente el uso de medios audiovisuales y de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, así como gamificación aplicada al proceso de enseñanza - aprendizaje.

9.1 Aplicación del proyecto lingüístico de centro.

El Proyecto Lingüístico de Centro (PLC) es una parte del Proyecto Educativo de Centro en el que se recoge la regulación consensuada de los usos lingüísticos comunicativos en todos los aspectos de la vida del centro (enseñanzas, materias, documentos, administración, actividades, etc.) con el fin de mejorar la enseñanza.

	<p align="center">Ciclo de Grado Medio Técnico en Actividades Comerciales</p> <hr/> <p align="center">Dinamización Punto de Venta</p>
---	---

En este módulo se trabajará de forma transversal la mejora de la expresión oral y escrita con el objeto de que el alumnado llegue a expresarse con fluidez y corrección en público. Para ello se podrá:

- Realizar exposiciones orales.
- Trabajos escritos evaluables, al menos uno por trimestre.
- Trabajos de lectura, al menos uno por trimestre.
- Establecer un plan de mejora de la ortografía
- Fomentar el interés y el hábito lector
- Utilizar del cuaderno de estilo facilitado por la coordinación del proyecto en el centro.
- Utilizar las rúbricas planteadas en el Plan de Centro a este efecto.

9.2 Actividades.

Las actividades didácticas nos van a permitir desarrollar las diferentes estrategias didácticas que hemos propuesto. Llevaremos a cabo las siguientes:

Actividades de iniciación y de motivación. Para recordar y asentar conocimientos previos de los alumnos en relación con la unidad o bloque a introducir. Han de servir para incentivar al alumno y ponerlo en una situación activa e interesada ante los nuevos aprendizajes, entre las que cabe señalar las charlas/coloquio sobre el tema (dinámicas de grupo, lluvia de ideas) o cualquier otra actividad que el docente estime oportuno.

Actividades de desarrollo y aprendizaje. Que permitan el aprendizaje de conceptos, procedimientos, actitudes a través de actividades diversas, como por ejemplo:

- Búsqueda, elaboración y tratamiento de la información
- Planteamiento, formulación, verificación, comprobación de hipótesis y extracción de conclusiones.
- Comunicación de la información, con exposiciones, debates, trabajo por escrito, realización de casos prácticos, montajes audiovisuales y plásticos, etc.
- Desarrollo de la memoria asociativa mediante el uso de técnicas de recuperación de la información.
- Realización de role-play en clase.

Actividades de resumen o síntesis. Se hacen al finalizar una unidad de trabajo con el fin de que los alumnos aprecien el progreso realizado desde el inicio. Les ayudará a esquematizar las ideas más importantes, a organizar y relacionar los contenidos, a memorizar y, en definitiva, a construir los aprendizajes.

Actividades de refuerzo o ampliación. Que se presentan a continuación:

De refuerzo:

Son medidas para la recuperación de aquellos alumnos con dificultades para obtener los resultados de aprendizaje no alcanzados, como pueden ser:

- Lectura y comentario de artículos de revistas especializadas con la intención de mejorar su motivación, y aumentar sus conocimientos.
- Elaboración de actividades en grupo o individuales de análisis de cuestiones básicas; además de actividades de refuerzo de esos contenidos.
- Elaboración de Test de autocontrol para que el alumnado pueda realizar una autoevaluación antes de realizar las pruebas de evaluación.
- Elaboración de un diccionario de términos técnicos utilizados, donde el alumno exprese con sus propias palabras las definiciones de los conceptos más importantes.

De ampliación:

Aquellos alumnos que muestren un ritmo de aprendizaje más alto, pueden llevar a cabo todas o algunas de las siguientes actividades:

- Tareas de indagación o búsqueda de conclusiones sobre el contenido de las unidades didácticas..
- Exposición oral de algún punto de los contenidos del temario al resto de sus compañeros de clase.


Actividades de evaluación. A través de estas estrategias y actividades no solo pretendemos la consecución de los objetivos propios del módulo, sino que pretendemos contribuir a la interrelación con otros objetivos del ciclo. Es interesante diseñar actividades de **coevaluación y autoevaluación**, que permitan la autocorrección controlada y desarrollen la autonomía y la responsabilidad, como valor esencial de orientación laboral.

- Pruebas individuales objetivas de evaluación
- Tareas de clase evaluables
- Trabajos teórico-prácticos en grupo, parejas o individuales
- Realización de casos prácticos

9.4. Medidas para la mejora de la competencia lingüística y matemática.

-En relación a la **competencia lingüística** se establecen las siguientes directrices:

- ☐ Fortalecer la comprensión oral y escrita trabajando en la comprensión de las ideas esenciales de los textos orales y escritos, en lengua materna y extranjera, en diversos formatos, que traten sobre situaciones de la vida cotidiana y de los gustos e intereses de nuestro alumnado.
- ☐ Fomentar la expresión oral y escrita en lengua materna y extranjera, de manera coherente y adecuada en diferentes ámbitos, contextos y con diferentes propósitos comunicativos.
- ☐ Comprender y expresarse en una o más de una lengua extranjera de forma apropiada.
- ☐ Incentivar la lectura y el pensamiento crítico, para ello se leerán y se analizarán lecturas adecuadas a su edad e intereses que sirvan como base para un mejor conocimiento literario y que favorezca una actitud reflexiva y crítica.
- ☐ Favorecer la creación de textos con intención creativa y literaria.

	<p align="center">Ciclo de Grado Medio Técnico en Actividades Comerciales</p> <hr/> <p align="center">Dinamización Punto de Venta</p>
---	--

- ☐ Valorar la lengua como instrumento para comunicarse e interactuar, para crear conocimiento y transmitir su opinión de forma cooperativa y respetuosa.

- En relación a la **competencia matemática** se acuerda:


- ☐ Leer adecuadamente los enunciados pues comprender el enunciado de un problema o la teoría que se explica hace que el alumnado pueda avanzar en su aprendizaje.
- ☐ Contextualizar los problemas y retos planteados con situaciones cotidianas y próxima a la realidad del alumnado.
- ☐ Selección de actividades que favorezcan el desarrollo de la competencia matemática a través del planteamiento de retos y problemas que promuevan la reflexión crítica y la toma de decisiones por parte del alumnado.
- ☐ Concebir el conocimiento científico como un saber que se asienta en distintas disciplinas además de una herramienta para conocer y aplicar un método para resolver los problemas y los retos planteados.

9.4.1 Instrucciones concretas sobre el razonamiento matemático

- ❖ Primera **medida organizativa** que se adoptará será aprovechar la planificación de la práctica docente que se ha hecho para la mejora de la competencia lingüística en el Proyecto de Lectura. Así, se implementarán lecturas y actividades que fomenten el planteamiento y resolución de retos y problemas para contribuir a la mejora de la competencia matemática.
- ❖ La segunda medida es unificar los **pasos a seguir para resolver un problema** dándole al alumnado pautas concretas:
 1. Lectura del enunciado aclarando conceptos, sinónimos para identificar la información relevante
 2. Organizar los datos
 3. Identificar las operaciones que hay que hacer y en qué orden
 4. Solución del problema. Comprobar dicha solución y la validez del resultado
 5. Reflexión colaborativa sobre la solución para favorecer el intercambio de ideas

9.4.2. Seguimiento y evaluación de estas medidas

- Tras las evaluaciones trimestrales se valorará el desarrollo de lo propuesto en la programación didáctica a partir de los resultados obtenidos en matemáticas o en el área y se podrán plantear modificaciones o mejoras si son necesarias.
- Al finalizar el curso, se valorarán los resultados obtenidos en matemáticas o en el área y se plantearán medidas y propuestas de mejora para el próximo curso que se reflejarán en la Memoria de Autoevaluación.

	<p>Ciclo de Grado Medio Técnico en Actividades Comerciales</p> <hr/> <p>Dinamización Punto de Venta</p>
---	--

10. EVALUACIÓN.

10.1 NORMATIVA

La evaluación en Formación Profesional Inicial está reglada por la **Orden de 29 de septiembre de 2010**, por la que se regula la evaluación, certificación, acreditación y titulación académica del alumnado que cursa enseñanzas de formación profesional inicial que forma parte del sistema educativo en la Comunidad Autónoma de Andalucía.

10.2 CARÁCTER DE LA EVALUACIÓN


La finalidad de la evaluación es la valoración del logro de los resultados de aprendizaje y sus correspondientes criterios de evaluación por parte de los alumnos/as, que se concretará en una serie de acciones planificadas a lo largo del proceso formativo.

Por otro lado, es importante señalar que la evaluación en ciclos formativos tiene un carácter **continuo** y **criterial**:

- Serán los criterios de evaluación los que permitan conocer si los resultados de aprendizaje han sido alcanzados y superados por el alumnado.
- Asimismo, la evaluación continua supone la aplicación de un procedimiento de evaluación concreto establecido por el docente, que **requiere que el alumno asista a clase de forma regular y participe de las actividades programadas**.

Esto nos exige un seguimiento de las distintas unidades y bloques de contenidos en forma de proceso:

- **Evaluación Inicial:**
 - Durante el primer mes desde el comienzo de las actividades lectivas de los ciclos formativos o de los módulos profesionales ofertados, se realizará una evaluación inicial, que tendrá como objetivo fundamental indagar sobre las características y el nivel de competencias que presenta el alumnado en relación con los resultados de aprendizaje y contenidos de las enseñanzas que va a cursar.
 - En el curso escolar 2024-25, estas sesiones se celebran los días 6, 7 y 8 de octubre.
 - Asimismo, se realizará una evaluación inicial al comienzo de cada bloque de contenidos. Esta exploración inicial tendrá por objeto tener constancia de los conocimientos de partida del grupo de alumnos.
- **Evaluación Formativa:** Tendrá por objeto detectar las dificultades y progresos que se producen a lo largo del proceso, para que en cada momento sea posible determinar situaciones y recursos más adecuados para aportar la ayuda pedagógica necesaria. Se utilizarán instrumentos específicos de observación sistemática y pautada del proceso de aprendizaje.

	<p align="center">Ciclo de Grado Medio Técnico en Actividades Comerciales</p> <hr/> <p align="center">Dinamización Punto de Venta</p>
---	---

- **Evaluación sumativa:** Tiene como función determinar el grado de consecución que cada uno de los alumnos y alumnas del grupo ha obtenido en relación a todos y cada uno de los resultados de aprendizaje de los que consta el módulo.

Su objetivo es valorar un resultado final.

- **Evaluación continua.**

La evaluación continua supone la aplicación de un procedimiento de evaluación concreto establecido por el docente, que requiere que el alumno asista a clase de forma regular y participe de las actividades programadas.

- **Evaluación criterial.**


Supone que serán los criterios de evaluación los que permitan conocer si los resultados de aprendizaje han sido alcanzados y superados por el alumnado.

10.3 PONDERACIONES DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN

RA1. Realiza el diseño de distribución y organización de un espacio comercial, analizando los elementos básicos que lo conforman.			Ponderación RA : 16,67% [Contribución calificación final módulo]
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	UD	%	INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
a) Se han identificado los trámites oportunos para la obtención de licencias y autorizaciones de elementos externos en la vía pública.	2	1,85 %	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
b) Se han determinado métodos para reducir barreras psicológicas y físicas de acceso al establecimiento comercial.	2	1,85 %	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
c) Se han determinado las principales técnicas de merchandising que se utilizan en la distribución de una superficie de venta.	1	1,85%	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
d) Se han definido las características de una zona fría y de una zona caliente en un establecimiento comercial.	3	1,85%	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
e) Se han dispuesto los elementos de la tienda, mobiliario y exposición, según las necesidades de la superficie de venta.	3	1,85%	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
f) Se han descrito las medidas que se aplican en los establecimientos	3	1,85%	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales)


comerciales para conseguir que la circulación de la clientela sea fluida y pueda permanecer el máximo tiempo posible en el interior.			y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
g) Se han descrito los criterios que se utilizan en la distribución lineal del suelo por familia de productos, explicando ventajas e inconvenientes.	3	1,85%	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
h) Se han determinado los distintas formas de colocación del mobiliario comercial.	3	1,85%	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
i) Se ha identificado la normativa de seguridad e higiene vigente referida a la distribución en planta de una superficie comercial.	3	1,85%	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.

RA2. Coloca, expone y repone los productos en la zona de venta, atendiendo a criterios comerciales, condiciones de seguridad y normativa vigente. (RA DUALIZADO)			Ponderación RA: 16,67% [Contribución calificación final módulo]
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	UD	%	INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
a) Se han clasificado los productos en familias, observando la normativa vigente.	4	1,85%	DUAL - EMPRESA
b) Se han delimitado las dimensiones del surtido de productos.	4	1,85%	DUAL - EMPRESA
c) Se ha establecido el número de referencias según características de los productos, espacio disponible y tipo de lineal.	4	1,85%	DUAL - EMPRESA
d) Se han identificado los principales tipos de codificación y etiquetado comercial.	4	1,85%	DUAL - EMPRESA
e) Se han realizado simulaciones de rotación de los productos en los lineales de un establecimiento comercial.	4	1,85%	DUAL - EMPRESA
f) Se han analizado los efectos que producen en el consumidor los diferentes modos de ubicación de productos en lineales.	5	1,85%	DUAL - EMPRESA
g) Se han identificado los parámetros físicos y comerciales que determinan la colocación de los productos en los distintos niveles, zonas del lineal y posición.	5	1,85%	DUAL - EMPRESA
h) Se han interpretado planogramas de implantación y reposición de productos en el lineal.	5	1,85%	DUAL - EMPRESA
i) Se ha realizado la distribución y colocación de los productos en el lineal, aplicando técnicas de merchandising.	5	1,85%	DUAL - EMPRESA

	<p align="center">Ciclo de Grado Medio Técnico en Actividades Comerciales</p> <hr/> <p align="center">Dinamización Punto de Venta</p>
---	---


RA3. Realiza trabajos de decoración, señalética, rotulación y cartelería, aplicando técnicas de publicidad y animación en el punto de venta.			<p align="center">Ponderación RA : 16,6% [Contribución calificación final módulo]</p>
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	UD	%	INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
a) Se ha animado y decorado el establecimiento según la planificación anual, dinamizándolo según la política comercial del establecimiento.	6	2,08 %	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
b) Se ha realizado papelería según el libro de estilo corporativo de un establecimiento.	6	2,08 %	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
c) Se han elaborado formas de cartelería acordes a cada posicionamiento y señalética.	6	2,08 %	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
d) Se han asociado diferentes tipografías con los efectos que producen en el consumidor.	6	2,08 %	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
e) Se han creado mensajes que se quieren transmitir al cliente, mediante las técnicas de rotulación, combinando diferentes materiales que consigan la armonización entre forma, textura y color.	6	2,08 %	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
f) Se han utilizado programas informáticos de edición, realizando carteles para el establecimiento.	6	2,08 %	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
g) Se han montado los elementos decorativos en condiciones de seguridad y prevención de riesgos laborales.	6	2,08 %	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
h) Se han aplicado las normas correspondientes a buenas prácticas publicitarias, evitando la publicidad engañosa.	6	2,08 %	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.

RA4. Realiza los escaparates adecuados a las características esenciales de los establecimientos y cuida los elementos exteriores, aplicando técnicas profesionales.	<p align="center">Ponderación RA : 16,67% [Contribución calificación final módulo]</p>
---	--

	<p align="center">Ciclo de Grado Medio Técnico en Actividades Comerciales</p> <hr/> <p align="center">Dinamización Punto de Venta</p>
---	---

CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	UD	%	INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
a) Se han argumentado las funciones y objetivos que puede tener un escaparate.	7	2,08 %	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
b) Se han explicado los efectos psicológicos que producen en el consumidor las distintas técnicas utilizadas en escaparatismo.	8	2,08 %	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
c) Se han definido los criterios de valoración del impacto que puede producir un escaparate en el volumen de ventas.	9	2,08 %	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
d) Se han diseñado escaparates, aplicando los métodos adecuados y las técnicas precisas, según un boceto.	8	2,08 %	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
e) Se han especificado los criterios de selección de los materiales que se van a utilizar y el presupuesto disponible.	9	2,08 %	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
f) Se han definido los criterios de composición y montaje de los escaparates, atendiendo a criterios comerciales.	9	2,08 %	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
g) Se ha analizado un estudio en el que se analiza el diseño y montaje de escaparates en diferentes tipos de establecimientos comerciales.	9	2,08 %	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
h) Se han montado escaparates con diferentes objetivos comerciales.	9	2,08 %	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.

RA5. Determina acciones promocionales para rentabilizar los espacios de establecimientos comerciales, aplicando técnicas para incentivar la venta y para la captación y fidelización de clientes.	<p align="center">Ponderación RA: 16,67 % [Contribución calificación final módulo]</p>		
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	UD	%	INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
a) Se han descrito los distintos medios promocionales que habitualmente se utilizan en un pequeño establecimiento comercial.	10	3,34 %	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
b) Se han enumerado las principales técnicas psicológicas que se aplican en una acción promocional.	10	3,34 %	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
c) Se han considerado las situaciones	10	3,34	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones,


	<p align="center">Ciclo de Grado Medio Técnico en Actividades Comerciales</p> <hr/> <p align="center">Dinamización Punto de Venta</p>
---	---

susceptibles de introducir una acción promocional.		%	simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
d) Se han programado, según las necesidades comerciales y el presupuesto, las acciones más adecuadas.	10	3,34 %	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
e) Se ha seleccionado la acción promocional más adecuada para los diferentes objetivos comerciales.	10	3,34 %	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.

RA6. Aplica métodos de control de acciones de merchandising, evaluando los resultados obtenidos.			Ponderación RA: 16,67 % [Contribución calificación final módulo]
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	UD	%	INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
a) Se ha establecido el procedimiento de obtención del valor de los ratios de control.	11	3,34 %	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
b) Se han calculado los ratios que se utilizan para el control de las acciones de merchandising.	11	3,34 %	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
c) Se han descrito los instrumentos de medida que se utilizan para valorar la eficacia de una acción promocional.	11	3,34 %	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
d) Se ha evaluado la eficacia de la acción promocional, utilizando los principales ratios que la cuantifican.	11	3,34 %	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.
e) Se han realizado informes, interpretando y argumentando los resultados obtenidos.	11	3,34 %	Pruebas teórico-prácticas, casos prácticos, exposiciones, simulaciones, proyectos, trabajos (individuales o grupales) y/o actividades de aprendizaje y evaluables.

*Como instrumentos de calificación haremos uso entre otros de los recogidos en la tabla:

- Listas de control, cotejo o check list.
- **Escalas de observación, de estimación o valoración** (con 4 o 5 calificaciones. Ej. totalmente de acuerdo, parcialmente de acuerdo, parcialmente desacuerdo, totalmente desacuerdo).
- Solucionario, plantilla de corrección.
- **Rúbricas.** Mediante la cual se describe distintos niveles de calidad de una tarea o proyecto, dando un feedback informativo al alumnado sobre el desarrollo de su trabajo durante el proceso y permite diseccionar las tareas complejas que conforman una competencia en tareas más simples distribuidas de forma gradual y operativa.

	<p align="center">Ciclo de Grado Medio Técnico en Actividades Comerciales</p> <hr/> <p align="center">Dinamización Punto de Venta</p>
---	---

10.4. PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN Y RECUPERACIÓN

Es importante señalar que los ciclos formativos que se imparten en el Departamento de Comercio del IES Miguel de Cervantes son **ciclos de enseñanza presencial, por lo que la asistencia a clase es obligatoria.**

Así lo establece **artículo 2.2 de la Orden de Evaluación** por la que se regula la evaluación, certificación, acreditación y titulación académica del alumnado que cursa enseñanzas de formación profesional inicial que forma parte del sistema educativo en la Comunidad Autónoma de Andalucía establece lo siguiente:

“La aplicación del proceso de evaluación continua del alumnado requerirá, en la modalidad presencial, su asistencia regular a clase y su participación en las actividades programadas para los distintos módulos profesionales del ciclo formativo”.

En base a este artículo, el proceso de evaluación continua del Departamento de Comercio de nuestro centro es el que a continuación se detalla.

10.4.1 Proceso de evaluación continua

- Este proceso da comienzo a principios del curso escolar y finaliza con la sesión de evaluación final que se celebra en el mes de junio.
- Se aplica al alumnado que asiste a clase y participa en las actividades programadas en los distintos módulos profesionales.

Se considera que un alumno asiste a clase y participa en las actividades programadas en los distintos módulos profesionales cuando, tomando como referencia el número horas totales asignadas a un módulo profesional por la normativa vigente, dicho alumno no alcanza el 25% de faltas de asistencia.

En este cómputo se incluyen tanto las faltas justificadas como las injustificadas. El proceso de evaluación continua tendrá las siguientes características:

➤ **Durante los tres trimestres en los que se divide el curso escolar:**

- El alumnado irá realizando las distintas actividades y pruebas evaluables que determine el profesor/a del módulo correspondiente.
- Dado el carácter presencial de nuestros ciclos formativos, las distintas pruebas o actividades evaluables han de ser realizadas de **forma presencial en el aula.**

No obstante, cuando la naturaleza de la actividad así lo requiera, podrán realizarse pruebas o actividades evaluables fuera del centro educativo. A modo de ejemplo se citan encuestas, visitas a empresas o cualesquiera otras de naturaleza análoga. Únicamente un

máximo del 20% de los criterios de evaluación de un módulo podrán ser evaluados mediante este tipo de pruebas.

- En cada trimestre se realizará al menos una prueba objetiva individual, que permita conocer el rendimiento del alumno individualmente considerado así como su grado de aprendizaje.
- Las calificaciones obtenidas tras la celebración de las sesiones de evaluación trimestrales son calificaciones orientativas.

En base a este último punto, no se repetirá ninguna prueba de evaluación ni actividad evaluable ya que, caso de que el alumno no superara algún o algunos resultados de aprendizaje, dispondrá de dos ocasiones más, en el curso escolar, para poder superarlos:

1. Antes de la celebración de la tercera sesión de evaluación (finales del mes de mayo), cuando se cumplan los requisitos que más adelante se describen.
2. Mes de junio.

➤ **Calificación y superación de los distintos módulos**

- Cada profesor ponderará los resultados de aprendizaje a evaluar en su módulo profesional así como los correspondientes criterios de evaluación, asignando para ello los porcentajes que estime convenientes.
- Deberán superarse todos los resultados de aprendizaje con **al menos 5 puntos** para que el módulo se considere aprobado.
- La **calificación final del módulo** se obtendrá multiplicando la calificación de cada resultado de aprendizaje por su ponderación correspondiente.

El alumno/a aprobará directamente el módulo correspondiente, en la sesión de evaluación que se celebra a final del mayo (final del tercer trimestre), cuando concurran en él las siguientes características:

- ✓ No haber alcanzado el 25% de faltas de asistencia, calculadas estas sobre las horas totales asignadas al módulo correspondiente por la normativa vigente.
- ✓ Haber obtenido en el módulo una nota mínima global de 5 puntos, una vez ponderados todos los resultados de aprendizaje
- ✓ Haber superado todos y cada uno de los RA con al menos 5 puntos.

➤ **Celebración de pruebas de evaluación antes de la celebración de la tercera evaluación (finales del mes de mayo)**

Antes de la sesión de evaluación correspondiente al tercer trimestre **se fijarán dos días para realizar pruebas de evaluación en los distintos módulos.**

Estas pruebas podrán tener un carácter teórico, práctico, o bien, teórico-práctico, a juicio del profesor/a que imparte el módulo.

- A esta prueba podrá presentarse el alumnado que presente las siguientes características:
- No haber alcanzado el 25% de faltas de asistencia, calculadas estas sobre las horas totales asignadas al módulo correspondiente por la normativa vigente.
- Haber obtenido, en el módulo que se evalúa, una nota mínima global de 5 puntos, una vez ponderados todos sus RA.
- Tener suspenso o pendiente de superar uno o más RA en el módulo en cuestión.
 - ✓ Si el alumno/a aprueba el RA/s que tuviera pendientes, aprueba el módulo correspondiente.
 - ✓ Si el alumno no supera el RA/s que tuviera pendientes, tendrá que seguir asistiendo a clase durante el mes de junio.

➤ **Mes de junio: alumnado con RA pendientes y alumnado que desee mejorar los resultados obtenidos.**

- **El alumnado que tuviera algún o algunos resultados de aprendizaje pendientes de superar (de primer o segundo curso)** tendrá obligación de asistir a clase y continuar con las actividades lectivas hasta la fecha de finalización del régimen ordinario de clases, que no será anterior al 22 de junio de cada año.

(Así lo establece la Orden de Evaluación que regula los ciclos formativos, de 29 de septiembre de 2010)

Deberá presentarse a las pruebas finales que se celebran a finales de junio. No obstante, durante este mes podrá realizar las pruebas evaluables que el profesor/a del módulo en cuestión estime convenientes.

- **El alumnado de primer curso que desee mejorar los resultados** obtenidos tendrá obligación de asistir a clase y continuar con las actividades lectivas hasta la fecha de finalización del régimen ordinario de clases, que no será anterior al 22 de junio de cada año.

(Así lo establece la Orden de Evaluación que regula los ciclos formativos, de 29 de septiembre de 2010)

- **El alumnado de segundo curso que desee mejorar los resultados** obtenidos deberá presentarse a las pruebas finales que se celebran en el mes de junio y será evaluado de todos los resultados de aprendizaje del módulo en cuestión

10.4.2. EXCEPCIONES AL PROCESO DE EVALUACIÓN CONTINUA.

El proceso de evaluación continua descrito anteriormente contempla una serie de excepciones:

1º) El ejercicio de derecho a huelga del alumnado. La falta se considera justificada. No se computa dentro del porcentaje del 25%.

2º) Fallecimiento de familiar, concretamente, padres, hijos, abuelos y hermanos. El alumno/a tendrá derecho a ausentarse de clase durante un período máximo de 5 días, los cuales no se computarán dentro del límite porcentual del 25%. Caso de que durante su ausencia se hubiera realizado alguna prueba evaluable, se procederá a su repetición.

3º) Accidente o enfermedad grave del alumno/a que impide su asistencia al aula, documentalmente justificada. Tras la incorporación del alumnado al aula continuará con el ritmo normal del curso en el que esté matriculado. Será evaluado, por tanto, de los criterios de evaluación o resultados de aprendizaje que sean impartidos a partir de su incorporación a clase.

- El equipo educativo determinará aumentar el límite porcentual de faltas de asistencia, que da derecho a la aplicación del proceso de evaluación continua, del 25% al 30%.

Para ello se tendrá en cuenta: la evolución académica del alumno/a, la responsabilidad que demuestre durante el transcurso del curso escolar y la asistencia regular o irregular a clase, antes y después de que se produjese el accidente o enfermedad grave. De esta decisión se levantará acta.

- Antes de la celebración de la sesión de evaluación correspondiente al tercer trimestre (final mes mayo), en los dos días que se fijen al respecto, podrá realizar las pruebas evaluables correspondientes a los resultados de aprendizaje o criterios de evaluación de los que no pudo ser evaluado durante su ausencia, siempre que, una vez ponderada la calificación de los demás RA, la nota global obtenida sea de al menos 5 puntos y las faltas de asistencia a clase no excedan del límite porcentual del 25% o, en su caso, del 30%.
- Caso contrario, deberá seguir asistiendo a clase durante el mes de junio y continuar con las actividades lectivas hasta la fecha de finalización del régimen ordinario de

clases, que no será anterior al 22 de junio. Se le aplicará por tanto lo descrito en esta programación, concretamente en el apartado “Mes de junio: alumnado con RA pendientes y alumnado que desee mejorar los resultados obtenidos”.

Si durante su ausencia, el alumno/a estuviera en condiciones adecuadas, podrá realizar en su domicilio actividades de refuerzo o de seguimiento de la materia.

4º) **En el módulo “Itinerario Personal para la Empleabilidad”, en caso de accidente o enfermedad grave del alumnado.** Si esta circunstancia se produjese en el primer trimestre, pero el alumno/a se incorporase a clase antes de la celebración de la primera sesión de evaluación parcial, se le repetirá la prueba/s evaluables que estuvieran relacionadas con el RA relacionado con las competencias de riesgos específicos o prevención de riesgos laborales.

Esta excepción se establece con el objetivo de que el alumno/a pueda realizar las horas de formación en la empresa.

➤ **No aplicación del proceso de evaluación continua**

El proceso de evaluación continua no será de aplicación cuando el alumno o alumna no asista a clase ni participe en las actividades programadas en los distintos módulos.

Se considera que un alumno no asiste a clase y no participa en las actividades programadas en los distintos módulos profesionales cuando, tomando como referencia el número de horas totales asignadas a un módulo profesional por la normativa vigente, dicho alumno alcanza el 25% de faltas de asistencia.


En este cómputo se incluyen tanto las faltas justificadas como las injustificadas.

No se incluyen aquellas faltas de asistencia que se produjesen en el ejercicio del derecho de huelga.

Una vez que el alumno alcance el porcentaje de faltas de asistencia del 25% citado, habrá de presentarse directamente a las pruebas finales de evaluación que se celebran en el mes de junio y será evaluado de todos los resultados de aprendizaje del módulo en cuestión.

Será el tutor quien comunique al alumno, por la vía de comunicación PASEN o por cualquier otro medio del que pueda quedar constancia, que ha alcanzado el porcentaje de faltas de asistencia del 25%.

No obstante, antes de que esta situación tenga lugar, el alumno/a irá siendo apercibido de las faltas de asistencia, tanto por el tutor como por el profesor/a del módulo correspondiente.

	<p align="center">Ciclo de Grado Medio Técnico en Actividades Comerciales</p> <hr/> <p align="center">Dinamización Punto de Venta</p>
---	---

10.5. HORAS DE FORMACIÓN EN LA EMPRESA. .

1º) Según establece el Real Decreto 659/2023, todo alumno o alumna que se incorpore a la fase de formación en empresa u organismo equiparado deberá tener cumplidos los 16 años y haber superado la adquisición de las competencias relativas a los riesgos específicos y la prevención de riesgos laborales.

2º) En caso de enfermedad, accidente o cualquier otra causa sobrevenida el alumnado proseguirá su formación en el centro docente, donde deberá alcanzar todos los resultados de aprendizaje de todos los módulos profesionales del curso para poder promocionar a segundo. Por tanto, deberá realizar la fase de formación en empresa u organismo equiparado durante el segundo curso (Resolución 26 junio de la Dirección General de Formación Profesional)

3º) No obstante lo anterior, las horas que el alumnado hubiese llegado a realizar en el centro de trabajo serán tenidas en cuenta en el cómputo global de horas que deben ser realizadas obligatoriamente en el ciclo formativo, siempre que la evaluación por parte de la empresa sea positiva. Si dicha evaluación fuese negativa, el alumno/a deberá realizar la totalidad de las horas de formación en la empresa en segundo curso.


4º) Si la empresa calificase de forma negativa al alumno o alumna, y siempre que este hubiese realizado las horas totales correspondientes al primer curso, deberá aprobar el resultado de aprendizaje, o en su caso, los criterios de evaluación en el centro docente. Se le aplicará en este caso el proceso de evaluación indicado anteriormente en los apartados 10.2 y 10.3 en los que se describe el proceso de evaluación continua y, en su caso, la no aplicación de dicho proceso de evaluación.

11.- ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD.

La atención a la diversidad comprende el conjunto de actuaciones educativas dirigidas a dar respuesta a las diferentes capacidades, situaciones socioeconómicas, culturales o lingüísticas. Se incluyen también el alumnado de compensatoria.

Cuando en algún módulo profesional un profesor detecte que alguno de sus alumnos pueda necesitar de alguna medida de atención a la diversidad, esta deberá consistir únicamente en una **“Adecuación de la Programación Didáctica”**(ADP).

- Esta APD podrá afectar únicamente a la metodología utilizada con el alumno y a los instrumentos y procedimiento de evaluación.
- Nunca podrá afectar a los resultados de aprendizaje ni a los criterios de evaluación.
- El alumno al que se le aplique una “Adecuación de la Programación Didáctica” debe superar los mismos criterios de evaluación y alcanzar los resultados de aprendizaje que el resto de sus compañeros.

	<p align="center">Ciclo de Grado Medio Técnico en Actividades Comerciales</p> <hr/> <p align="center">Dinamización Punto de Venta</p>
---	---

- Deberá realizarse de forma puntual, por ejemplo, en alguna o algunas unidades didácticas pero no de forma generalizada en todo el módulo profesional.
- También es importante **la acción tutorial**: caso de que el alumno sea menor de edad se debe contactar con los padres o tutores legales. Caso que sea mayor de edad sería conveniente que el tutor indagar cómo se siente el alumno en el aula, su interés o desinterés respecto al ciclo formativo que esté cursando, la relación con sus compañeros, etc.
- Contamos 5 alumnos con necesidades educativas especiales, una es una alumna repetidora con un retraso intelectual leve que está repitiendo algunos módulos, uno de ellos es DPV. El curso pasado se centró en los que tiene superados. Los otros alumnos con las siguientes características:
 - Compensatoria. Programa específico. Compensatoria. Diversificación.
 - Discapacidad física con origen cerebral. TDHA
 - Altas capacidades. Talento completo. Programa profundización.
 - TEA. Asperger.

En este curso el equipo docente le facilitará actividades adaptadas a sus necesidades para reforzar contenidos y apoyarle en clase con las actividades requeridas.


12. MEDIOS, ESPACIOS MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS.

Para la consecución de los objetivos propuestos en cada unidad didáctica, y teniendo en cuenta la metodología prevista, utilizaremos los siguientes recursos:

- Apuntes y actividades elaboradas por el profesor, que se facilitan al alumno en formato electrónico.
- Explicaciones verbales con el auxilio de esquemas, apuntes y bibliografía recomendada en cada una de las unidades.
- Elementos materiales de uso corriente en la empresa tales como: impresos, formularios, fichas, contratos, etc.
- Publicaciones actualizadas, tales como periódicos, revistas profesionales, revistas de contenido económico.
- Manejo y consulta de textos legales.
- Manejo y consulta de otros manuales y libros técnicos.
- Publicaciones periódicas y estadísticas en formato editable elaboradas por fuentes fiables (INE, IECA, entidades bancarias, ministerios...)
- Revistas especializadas propias del sector

Las clases se van a impartir en el aula asignada a cada grupo, que estará dotada de:

- Ordenador del profesor.
- Cañón de video con audio
- Puestos informáticos a disposición de los alumnos.

	<p align="center">Ciclo de Grado Medio Técnico en Actividades Comerciales</p> <hr/> <p align="center"><i>Dinamización Punto de Venta</i></p>
---	--

- Pizarra.


En cuanto al uso de las TIC, la comunicación con el alumnado y la facilitación de material se realizará mediante la plataforma Moodle Centros y la aplicación iPasen. Además, se fomentará el uso de las aplicaciones ofimáticas y de presentación más habituales (Excel, Word, Powerpoint, Canva...)

13. TEMAS TRANSVERSALES.

Los temas transversales dentro del currículo son un conjunto de contenidos de enseñanzas esencialmente actitudinales, que deben entrar a formar parte en las actividades planteadas en todos los módulos. En concreto, se hará especial hincapié en temas de educación ambiental, educación para la paz, educación del consumidor, educación vial, educación para la igualdad de oportunidades de ambos sexos, cultura andaluza...

Para conseguirlo se utilizarán distintas herramientas:

- La educación para la paz está asociada con la tolerancia, la no violencia, la cooperación, etc. Estos valores se trabajarán especialmente en aquellas actividades que pueden ser realizadas en grupo, de forma que se fomenta una actitud de respeto y valoración positiva de las ideas y opiniones ajenas. También se refleja en las referencias sobre la integración de los discapacitados en el entorno laboral.
- La educación para un consumo responsable y la educación ambiental se trabajarán de manera transversal, mediante ejercicios y lectura de prensa, así como través de los trabajos prácticos en los que deberán racionalizar el consumo de los materiales que empleará en sus proyectos. Igualmente reaprovechando los sobrantes y seleccionando aquellos no impacten tanto en nuestro entorno.
- La cultura andaluza se fomentará mediante la ejemplificación en clase, tomando como referencia para las explicaciones casos prácticos de empresas de nuestra comunidad autónoma, para que vayan conociendo el tejido empresarial andaluz.
- Educación para la igualdad de género. La educación para la igualdad es una necesidad en el contexto actual que exige de todas las personas que intervienen en el universo educativo un compromiso firme para ofrecer una educación que busque la igualdad efectiva entre hombres y mujeres. Por ello, en nuestras actividades propondremos debates y coloquios en los que se resaltarán las virtudes de la cultura de la igualdad de género.
- Educación moral y cívica. Con este valor pretendemos ayudar a analizar críticamente la realidad cotidiana y las normas socio-morales vigentes, de manera que se favorezcan formas más justas y adecuadas de convivencia. Así, se tratará de fomentar actitudes

	<p align="center">Ciclo de Grado Medio Técnico en Actividades Comerciales</p> <hr/> <p align="center">Dinamización Punto de Venta</p>
---	---

racionales y coherentes con la finalidad de que se comporten en su vida diaria de manera consecuente con las mismas.

- Fomento de la cultura emprendedora. A lo largo de todo el proceso de enseñanza-aprendizaje se propondrán actividades que motiven al alumnado en el seno de la cultura de los emprendedores, motor esencial que debe guiar el progreso de la economía.

14. EVALUACIÓN DEL PROCESO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE.

Al finalizar el curso escolar debemos analizar los procesos y los resultados obtenidos para sacar conclusiones que nos permitan mejorar de cara a los siguientes cursos.

Esto supone dos acciones fundamentales: la evaluación de la programación y su realización y las propuestas de mejora que se deducen de lo anterior.

La **evaluación de la programación** supone el análisis del proceso de enseñanza-aprendizaje durante un curso escolar en un centro educativo concreto y con unas circunstancias también determinadas. Esta labor debe ser llevada a cabo por todo el departamento teniendo en cuenta las experiencias personales de todos los componentes del mismo, así como los resultados y las opiniones de los alumnos, las indicaciones que realicen los tutores de FCT de las empresas donde se realizan las prácticas y la inserción laboral de los alumnos.

Hemos, a su vez, de comparar la situación con cursos anteriores, con otros centros y también contrastar algunas opiniones con el resto de profesores que imparten docencia en los mismos grupos, mediante reuniones de equipo educativo.


Las herramientas que se utilizarán para llevar a cabo esta evaluación serán, entre otras, cuestionarios al alumnado, cuestionarios de autoevaluación o fichas de seguimiento.

Una vez llevada a cabo la evaluación de la programación, si se detectan desviaciones en la planificación y resultados del proceso de enseñanza-aprendizaje, se llevarán a cabo **propuestas de mejora**. Estas modificaciones, de producirse, deben realizarse por escrito y con las debidas justificaciones que indiquen el porqué de esos cambios.

El seguimiento de la programación y las propuestas de mejora se llevarán a cabo en el departamento, al menos una vez por evaluación.

15. INTERDISCIPLINARIEDAD.

Los miembros del equipo educativo procurarán la coordinación con el resto de los módulos, con el fin de no repetir conceptos o procedimientos ya aprendidos o bien para poder

	<p>Ciclo de Grado Medio Técnico en Actividades Comerciales</p> <hr/> <p><i>Dinamización Punto de Venta</i></p>
---	--

complementar los contenidos y actividades y, de ese modo, realizar un aprendizaje integrado y constructivo.

16. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES.

A lo largo del curso escolar se realizarán distintas actividades complementarias y/o extraescolares, las cuales aparecen recogidas en la programación general del Departamento de Comercio.