




PROGRAMACIÓN

2024/2025

***CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO
TÉCNICO EN ACTIVIDADES
COMCOMERCIALES***


VENTA TÉCNICA

Profesora: Ana Belén Bazán Ramírez

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES VENTA TÉCNICA
---	---

Contenido

1. INTRODUCCIÓN.....	3
1.1 NORMATIVA.	3
1.2 PRESENTACIÓN E IDENTIFICACIÓN DEL MÓDULO.	5
1.3 ORIENTACIONES PEDAGÓGICAS.....	6
2. CONTEXTUALIZACIÓN Y ENTORNO.....	6
3. COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES	7
4. ENTORNO PROFESIONAL Y PUESTOS DE TRABAJO.....	8
5. OBJETIVOS GENERALES DEL MÓDULO.....	10
6. RESULTADOS DE APRENDIZAJE.	11
7. CONTENIDOS.....	12
8. TEMPORALIZACIÓN	14
9. METODOLOGÍA	14
9.1 METODOLOGÍA A APLICAR EN EL DESARROLLO DEL MÓDULO.....	15
9.2 APLICACIÓN DEL PROYECTO LINGÜÍSTICO DE CENTRO.....	16
9.3 ACTIVIDADES.	17
9.4 MEDIDAS PARA LA MEJORA DE LA COMPETENCIA LINGÜÍSTICA Y MATEMÁTICA.	19
9.4.1 INSTRUCCIONES CONCRETAS SOBRE EL RAZONAMIENTO MATEMÁTICO.	20
9.4.2 SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DE ESTAS MEDIDAS.....	20
10. EVALUACIÓN.....	20
10. 1 NORMATIVA.....	20
10.2 CARÁCTER DE LA EVALUACIÓN.....	20
10.3 PONDERACIONES DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN	22
10.4. PROCESO DE EVALUACIÓN	28
10.4.1. INTRODUCCIÓN.....	28
10.4.2. PROCESO DE EVALUACIÓN CONTINUA	28
10.4.3. NO APLICACIÓN DEL PROCESO DE EVALUACIÓN CONTINUA	32
10.4.4. INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN.....	33
10.4.5. EVALUACIÓN HORAS LIBRE CONFIGURACIÓN. SESIÓN DE EVALUACIÓN FINAL.....	33
11.- ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD.	33
12. MEDIOS, ESPACIOS MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS.	34
13. TEMAS TRANSVERSALES.	35
14. EVALUACIÓN DEL PROCESO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE.....	35

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES VENTA TÉCNICA
---	---

15. INTERDISCIPLINARIEDAD.	36
16. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES.	36

1. INTRODUCCIÓN.

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

1.1 NORMATIVA.

Para el desarrollo de la presente programación didáctica se han contemplado los aspectos que regula la normativa de la formación profesional del sistema educativo, el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales y la normativa andaluza en virtud del Estatuto de Autonomía para Andalucía que establece en su artículo 52.2 la competencia compartida de la Comunidad Autónoma en el establecimiento de planes de estudio y en la organización curricular de las enseñanzas que conforman el sistema educativo.

El REAL DECRETO 1147/2011, de 29 de julio, por el que se establece la ordenación general de la formación profesional del sistema educativo establece en su artículo 10 la estructura de los módulos profesionales.

La Ley 17/2007, de 10 de diciembre, de Educación de Andalucía, establece mediante el capítulo V “Formación profesional”, del Título II “Las enseñanzas”, los aspectos propios de Andalucía relativos a la ordenación de las enseñanzas de formación profesional del sistema educativo.


Como consecuencia de todo ello, el Decreto 436/2008, de 2 de septiembre, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas de la Formación Profesional inicial que forma parte del sistema educativo, regula los aspectos generales de estas enseñanzas. De conformidad con el artículo 13 de dicho decreto el currículo de los módulos profesionales está compuesto por los resultados de aprendizaje, los criterios de evaluación, los contenidos y duración de los mismos y las orientaciones pedagógicas. En la determinación del currículo establecido en dicha Orden se tuvo en cuenta la realidad socioeconómica de Andalucía, así como las necesidades de desarrollo económico y social de su estructura productiva.

El título de “**Técnico en actividades comerciales**” y sus enseñanzas mínimas se regula por el **Real Decreto 1688/2011, de 18 de noviembre**, que establece la ordenación general de la formación profesional del sistema educativo, tomando como base el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales, las directrices fijadas por la Unión Europea y otros aspectos de interés social. Con la entrada en vigor de la Orden de 28 de julio de 2015, por la que se desarrolla el currículo correspondiente al título de Técnico en Actividades Comerciales.

Estatat

Autonómica


Ordenación	<p>Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación modificada por ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, para la mejora de la calidad educativa.</p> <p>Ley Orgánica 3/2020, de 29 de diciembre, por la que se modifica la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación.</p> <p>Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio, por el que se establece la ordenación general de la formación profesional del sistema educativo.</p>	<p>Ley 17/2007, de 10 de diciembre, de Educación de Andalucía.</p> <p>Decreto 327/2010, de 13 de julio, por el que se aprueba el Reglamento Orgánico de los Institutos de Educación Secundaria.</p> <p>Decreto 436/2008, de 2 de septiembre, por el que se establece la ordenación y las enseñanzas de la Formación Profesional inicial que forma parte del sistema educativo.</p>
Perfil Profesional	<p>Ley Orgánica 5/2002 de 19 de junio, de las Cualificaciones y de la Formación Profesional que pone en marcha del Sistema Nacional de Cualificaciones y Formación Profesional.</p> <p>Real Decreto 1416/2005 de 25 de noviembre, sobre el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales.</p> <p>Real Decreto 295/2004, de 20 de febrero, por el que se establecen determinadas cualificaciones profesionales que se incluyen en el Catálogo nacional de cualificaciones profesionales, así como sus correspondientes módulos formativos que se incorporan al Catálogo modular de formación profesional.</p>	
Título	<p>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.</p>	<p>Orden de 28 de julio de 2015, por la que se desarrolla el currículo correspondiente al título de Técnico en Actividades Comerciales.</p>
Evaluación		<p>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</p>

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES
	VENTA TÉCNICA

		educativo en la Comunidad Autónoma de Andalucía.
Organización		Proyecto de Centro del IES Miguel de Cervantes.

1.2 PRESENTACIÓN E IDENTIFICACIÓN DEL MÓDULO.

Descripción	
Código	1230
Módulo Profesional	Venta Técnica
Familia Profesional	Comercio y Marketing
Título	Técnico en Actividades Comerciales
Grado	Medio
Curso	Segundo
Horas	126 horas anuales
Horas Semanales	6 horas semanales
Referente europeo	CINE-3b
Asociado a UC:	«UC0811_2: Realizar la venta y difusión de productos inmobiliarios a través de distintos canales de comercialización». UC0240_2: Realizar las operaciones auxiliares a la venta.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES VENTA TÉCNICA
---	---

Este módulo profesional aporta las herramientas necesarias para realizar la venta de productos y/o servicios a través de los distintos canales de comercialización, utilizando las técnicas de venta adecuadas a la tipología del cliente y a los criterios establecidos por la empresa.

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 contiene la formación necesaria para desempeñar funciones relacionadas con Venta Técnica tales como:

- Las actividades de supervisión de mercancía de elevado precio en el establecimiento comercial.
- El trabajo en un equipo de ventas y la comunicación a superiores jerárquicos sobre nichos de mercados, sugerencias de diversificación hacia nuevos productos y demandas de los clientes.
- La promoción de venta al por menor de productos y servicios tecnológicos.
- Los procesos de venta al por mayor en establecimiento y fuera de establecimiento al cliente particular, comercial o industrial.
- Las operaciones de promoción de inmuebles en venta o alquiler.
- Las actividades de telemarketing dirigidas a la investigación de mercados, promoción, atención al cliente, venta, retención, recuperación y fidelización del cliente.


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

- Etiquetado de productos.
- Alarmado de productos.
- Empaquetado y embalaje.
- Confección de informes comerciales.
- Análisis de informes de vendedor con las peticiones de los clientes.
- Presentación de novedades al equipo de ventas.
- Confección de argumentarios de venta técnica.
- Simulación de operaciones de venta y grabaciones en vídeo.
- Telemarketing.

2. CONTEXTUALIZACIÓN Y ENTORNO.

Características del centro

El IES Miguel de Cervantes está ubicado en el distrito Macarena, zona norte de la ciudad de Sevilla, c/ Manzana s/n, uno de los más densos y peor urbanizados de la capital andaluza, dentro del barrio el Carmen, que junto con la Bachillera, la Paz, la Palmilla, las Avenidas, el Torrejón, Polígono Norte, Villegas, Hermandades: la Carrasca, el Rocío, Begoña, PinoFlores, Campos de Soria, Pío XII, la Barzola, Doctor Barraquer, Macarena Tres Huertas, León XIII (los Naranjos), los Príncipes: la Fontanilla, Santas Justa y Rufina, conforman la zona de origen de la mayoría de nuestro alumnado, un 75%, correspondiendo el 25% restante a otros distritos de la ciudad y provincia. Es una zona por tanto, que

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES VENTA TÉCNICA
---	---

acoge una población muy heterogénea, con características sociales, económicas y culturales muy diversas. Se trata por tanto de un centro ubicado en una barriada de nivel sociocultural medio-bajo de Sevilla capital con una dotación económica y recursos materiales medios (centro TIC y bilingüe, con aula de audiovisuales, laboratorio de ciencias, biblioteca,...).

La implicación de la comunidad educativa por lo que se refiere a profesores, asociaciones o ayuntamiento es alta, las familias no tanto. Nuestro contexto educativo presenta grupos de población desfavorecida social, cultural y económicamente, con algunos casos de precariedad en diferentes ámbitos que revierten sobre la educación de los hijos e hijas, presentando falta de expectativas laborales y académicas, dificultad en hábitos básicos y pautas educativas y con relativa valoración de la formación, hasta el punto de cuantificarse la misma por el control y ocupación del alumnado.

También es un sector urbano multiétnico por encima de la media en nuestra ciudad y pueden observarse algunas dificultades asociadas, sobre todo, a los primeros momentos de la migración, por ejemplo, la dificultad para la inserción en el mercado laboral de las familias, la falta de respaldo de una familia extensa en este país, el bajo nivel adquisitivo, las dificultades para atender a los hijos debido a jornadas de trabajo excesivas, en algunos casos el idioma y los factores emocionales que deben afrontar, enmarcados en el duelo migratorio. Contexto: El alumnado

La media del alumnado matriculado en los últimos años asciende a más de 700 aproximadamente de un total - flexible- de 28 nacionalidades, imperando países de habla hispana y norte de África. La adaptación suele ser buena gracias a los distintos proyectos y programas llevados a cabo por el centro, que se materializan en un sentimiento de pertenencia, comprensión y valoración.


Característica del grupo - aula.

Las características fundamentales del alumnado de 2º Curso del Ciclo Medio de Técnico en Actividades Comerciales de este Instituto son:

- El nivel medio de edad se sitúa en torno a los 17-19 años.
- Nivel socioeconómico medio-bajo.
- El grupo está conformado por un total de 9 alumnas y 11 alumnos. De todos ellos, 11 son menores de edad.
- El grado de motivación que presentan, es medio-bajo, con vocación mayoritaria de inserción laboral por cuenta ajena cuando terminen el ciclo.
- Procedencia (geográfica y curricular): la gran mayoría de los alumnos provienen de Sevilla capital y el resto de otras poblaciones de la provincia de Sevilla e incluso de poblaciones de fuera de la provincia. Así mismo, todos proceden de realizar el primer curso en el propio centro.
- El grupo presenta un buen comportamiento en general, existiendo un buen clima de trabajo y buena relación de convivencia, tanto entre el alumnado, como entre el alumnado y el profesorado. Tras la evaluación inicial el profesorado detecta que el nivel de conocimientos es medio, medio-bajo.
- No hay constancia de ningún alumno NEAE.

3. COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES

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

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES VENTA TÉCNICA
---	---

c) Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los distintos canales de comercialización, utilizando las técnicas de venta adecuadas a la tipología del cliente y a los criterios establecidos por la empresa.

k) Realizar ventas especializadas de productos y/o servicios, adaptando el argumentario de ventas a las características peculiares de cada caso para cumplir con los objetivos comerciales definidos por la dirección comercial.

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.

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, en distintos subsectores.

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


	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES
	VENTA TÉCNICA

- 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.


	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES VENTA TÉCNICA
---	---

- Técnico en gestión de stocks y almacén.
- 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 Técnico en Actividades Comerciales, relacionados con el módulo Venta Técnica son los siguientes:

- d) Comparar y evaluar pedidos de clientes a través de los diferentes canales de comercialización, atendiendo y satisfaciendo sus necesidades de productos y/o servicios, para realizar la venta de productos y/o servicios.
- e) Identificar los procesos de seguimiento y post venta, atendiendo y resolviendo, las reclamaciones presentadas por los clientes, para realizar la venta de productos y/o servicios.
- o) Determinar las características diferenciadoras de cada subsector comercial, ofertando los productos y/o servicios mediante técnicas de marketing apropiadas para realizar ventas especializadas 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.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES VENTA TÉCNICA
---	---

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».

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:
RA1. Elabora ofertas comerciales de productos industriales y del sector primario, adaptando los argumentos de venta a los distintos tipos de clientes (minoristas, mayoristas e institucionales).
RA2. Confecciona ofertas comerciales de servicios, adaptando los argumentos de venta a las características específicas del servicio propuesto y a las necesidades de cada cliente.
RA3. Realiza actividades propias de la venta de productos tecnológicos, aplicando técnicas de venta adecuadas y recopilando información actualizada de la evolución y tendencias del mercado de este tipo de bienes.
RA4. Desarrolla actividades relacionadas con la venta de productos de alta gama, aplicando técnicas que garanticen la transmisión de la imagen de marca de calidad y reputación elevada.
RA5. Prepara diferentes acciones promocionales de bienes inmuebles, aplicando técnicas de comunicación adaptadas al sector.
RA6. Desarrolla actividades relacionadas con el proceso de venta de inmuebles, cumplimentando los documentos generados en este tipo de operaciones.
RA7. Desarrolla actividades de telemarketing en situaciones de venta telefónica, captación y fidelización de clientes y atención personalizada, aplicando las técnicas adecuadas en cada caso.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES VENTA TÉCNICA
---	---

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 venta de productos industriales.
UD Nº 2	La venta de servicios: características.
UD Nº 3	La venta de servicios: confección de ofertas.
UD Nº 4	La venta de productos tecnológicos.
UD Nº 5	La venta de productos de alta gama.
UD Nº 6	La comercialización de inmuebles.
UD Nº 7	El proceso de venta de inmuebles.
UD Nº 8	Telemarketing.

UNIDAD Nº 1	La venta de productos industriales.
--------------------	--

CONTENIDOS BÁSICOS.


- El mercado de productos industriales.
- Análisis del producto industrial.
- El vendedor de productos industriales.
- El producto industrial y sus atributos.
- Factores que facilitan la actividad industrial.

UNIDAD Nº 2	La venta de servicios: características
--------------------	---

CONTENIDOS BÁSICOS.

- De la venta de productos a la venta de servicios.
- Características de los servicios.
- Satisfacción de los usuarios.

UNIDAD Nº 3	La venta de servicios: confección de ofertas comerciales
--------------------	---

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES VENTA TÉCNICA
---	---

CONTENIDOS BÁSICOS.

- Análisis de los clientes usuarios de los servicios.
- Oferta comercial de servicios.
- Argumentario de ventas.
- La fuerza de ventas de servicios.

UNIDAD Nº 4	La venta de productos tecnológicos
--------------------	---

CONTENIDOS BÁSICOS.

- El producto tecnológico.
- La innovación tecnológica.
- Características comunes a todos los productos tecnológicos.
- El cliente del producto tecnológico.
- La segmentación del mercado de productos tecnológicos.
- Argumentario de ventas de productos tecnológicos.
- El emprendedor tecnológico.
- Contacto con el cliente.

UNIDAD Nº 5	La venta de productos de alta gama
--------------------	---


CONTENIDOS BÁSICOS.

- Los productos de alta gama.
- Comunicación y posicionamiento.
- La distribución selectiva.
- El cliente del producto de alta gama.
- Seguridad en los productos de alta gama.

UNIDAD Nº 6	La comercialización de inmuebles
--------------------	---

CONTENIDOS BÁSICOS.

- La venta de bienes inmuebles.
- La cartera de inmueble: promotores y agencias.
- La comunicación en el sector inmobiliario.
- El cliente, el eje de la venta.
- Normativa en materia de protección de datos.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES VENTA TÉCNICA
---	---

UNIDAD Nº 7	El proceso de venta de inmuebles
--------------------	---

CONTENIDOS BÁSICOS.

- La oferta de inmuebles.
- Trámites contractuales en la compraventa y alquiler de inmuebles.
- Trámites administrativos posteriores a la firma del contrato.

UNIDAD Nº 8	Telemarketing
--------------------	----------------------

CONTENIDOS BÁSICOS.

- El telemarketing.
- Ventajas e inconvenientes del uso del telemarketing.
- El teleoperador.
- El proceso de venta telefónica.


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 126 horas. Para impartir los contenidos teórico-prácticos se destinarán:

RESULTADOS DE APRENDIZAJE	HORAS RA	TRIMESTRE EN EL QUE SE IMPARTE EL RA	UNIDADES DIDÁCTICAS
RA1	18H.	1º	UD1
RA2	28H. UD2 14H. /UD3 14H	1º	UD2 UD3
RA3	16H.	1º	UD4
RA4	14H.	1º	UD5
RA5	18H.	2º	UD6
RA6	16H.	2º	UD7
RA7	16H.	2º	UD8
	TOTAL HORAS MÓDULO: 126H.		

9. METODOLOGÍA

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES VENTA TÉCNICA
---	---

9.1 METODOLOGÍA A APLICAR EN EL DESARROLLO DEL MÓDULO

En primer lugar, antes de la realización de las pruebas, el equipo docente debe motivar al alumnado explicándole en qué consisten dichas pruebas e insistir en la importancia de esforzarse en la realización de estas.

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

- Etiquetado de productos.
- Alarmado de productos.
- Empaquetado y embalaje.
- Confección de informes comerciales.
- Análisis de informes de vendedor con las peticiones de los clientes.
- Presentación de novedades al equipo de ventas.
- Confección de argumentarios de venta técnica.
- Simulación de operaciones de venta y grabaciones en vídeo.
- Telemarketing.


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.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES
	VENTA TÉCNICA


- 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.
- La metodología, a su vez, debe conseguir ser motivadora de futuros aprendizajes. Para ello es básico orientar la enseñanza hacia unos aprendizajes que relacionen los contenidos teóricos con la práctica. De esta manera, se tendrán en cuenta estrategias que den una utilidad práctica a los contenidos y procedimientos que se están trabajando. Insistiendo en esta dimensión se unirá más la situación de aprendizaje con sus aplicaciones en situaciones reales y en el mundo laboral, para lo que se realizarán actividades fuera del aula durante el desarrollo de la hora de clase. Por esa razón, se ha introducido en diversas unidades de trabajo como contenidos procedimentales, la resolución de supuestos prácticos que se diseñarán basados en la realidad y el entorno socio-laboral de la zona comercial de influencia del centro y que permitan la adquisición del “aprender a hacer” y la visualización de la funcionalidad del conocimiento adquirido.

9.2 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.

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.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES VENTA TÉCNICA
---	---

9.3 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.


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.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES VENTA TÉCNICA
---	---

- 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


Actividades de planes y programas

Enmarcada dentro del programa CIMA, concretamente en el área de Cultura Emprendedora, el alumnado de 2º TAC participará de manera activa en el V Festival de Cortos Cervantinos.

Esta actividad consiste en la grabación de un corto con temática de concienciación social o climática, convivencia o igualdad, preferiblemente basado en los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

El producto final se presentará al Festival de Cortos Cervantinos, donde competirá con los cortos aportados por otros alumnos en las diferentes categorías de premios y cuyo resultado se desvelará durante la gala de cine que se realizará en el centro el 18 de diciembre.

Esta actividad contribuirá a la consecución del RA2. Confecciona ofertas comerciales de servicios, adaptando los argumentos de venta a las características específicas del servicio propuesto y a las necesidades de cada cliente. De este modo, será evaluada atendiendo a los criterios de evaluación d, e, f de dicho Resultado de Aprendizaje.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES
	VENTA TÉCNICA


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.
- 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.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES VENTA TÉCNICA
---	---

9.4.1 INSTRUCCIONES CONCRETAS SOBRE EL RAZONAMIENTO MATEMÁTICO.

La 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.


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

En los ciclos formativos la evaluación tendrá las siguientes características:

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES VENTA TÉCNICA
---	---

- **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.

- **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 nuestro módulo, realizaremos la evaluación inicial mediante la observación y mediante la realización de una o varias pruebas de carácter competencial.

- **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.

- **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.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES
	VENTA TÉCNICA

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


RA1. Elabora ofertas comerciales de productos industriales y del sector primario, adaptando los argumentos de venta a los distintos tipos de clientes (minoristas, mayoristas e institucionales).			Pondera: 16%
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	UT	%	INSTRUMENTO
a) Se han realizado búsquedas de fuentes de información de clientes industriales y mayoristas.	1	12%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
b) Se han elaborado argumentarios de ventas centrados en la variable producto, tales como atributos físicos, composición, utilidades y aplicaciones de dichos productos.	1	30%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
c) Se han realizado propuestas de ofertas de productos a un cliente institucional, industrial o mayorista.	1	20%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
d) Se han destacado las ventajas de nuevos materiales, componentes e ingredientes de los productos ofertados.	1	14%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
e) Se han seleccionado subvariables de producto, tales como el envase, el etiquetado, la certificación y la seguridad, como herramientas de marketing para potenciar los beneficios del producto ofertado.	1	14%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
f) Se ha identificado la relación entre la empresa vendedora y el sector financiero en la venta de productos industriales.	1	10%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.

RA2. Confecciona ofertas comerciales de servicios, adaptando los argumentos de venta a las características específicas del servicio propuesto y a las necesidades de cada cliente.			Pondera: 16%
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	UT	%	INSTRUMENTO
a) Se han estructurado y jerarquizado los objetivos de las ofertas de servicios entre logros económicos y sociales, si los hubiera.	2	5%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
b) Se han identificado características intrínsecas de los			Pruebas teórico-prácticas,

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES VENTA TÉCNICA
---	---


servicios, como son caducidad inmediata, demanda concentrada puntualmente, intangibilidad, inseparabilidad y heterogeneidad.	2	20%	exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
c) Se han analizado estrategias para superar las dificultades que conlleva la aceptación de una oferta de prestación de servicios.	3	20%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
d) Se han confeccionado argumentos de ventas de servicios públicos y privados.	3	20%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
e) Se han elaborado propuestas para captar clientes que contraten prestaciones de servicios a largo plazo.	3	20%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
f) Se ha encuestado a los clientes para conocer su grado de comprensión y aceptación del servicio ofrecido.	2	10%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
g) Se ha medido la efectividad de las encuestas una vez aplicadas por la organización.	2	5%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.

RA3. Realiza actividades propias de la venta de productos tecnológicos, aplicando técnicas de venta adecuadas y recopilando información actualizada de la evolución y tendencias del mercado de este tipo de bienes.			Pondera: 16%
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	UT	%	INSTRUMENTO
a) Se han analizado carteras de productos/servicios tecnológicos ofertados en los distintos canales de comercialización.	4	10%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
b) Se han obtenido datos del mercado a través de la información y sugerencias recibidas de los clientes.	4	12%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
c) Se ha organizado la información obtenida sobre innovaciones del mercado, centrándose en las utilidades de productos, nuevos usos, fácil manejo, accesorios, complementos y compatibilidades.	4	10%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES VENTA TÉCNICA
---	---


d) Se ha argumentado la posibilidad de introducir nuevos productos y/o servicios, modificaciones o variantes de modelos que complementen la cartera de productos, ajustándose a las nuevas modas y tendencias.	4	12%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
e) Se han proporcionado datos al superior inmediato sobre la existencia de segmentos de clientes comercialmente rentables, proponiendo nuevas líneas de negocio, fomentando el espíritu emprendedor en la empresa.	4	16%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
f) Se han elaborado ofertas de productos tecnológicos, utilizando herramientas informáticas de presentación.	4	16%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
g) Se han detectado áreas de mejora en grupos de clientes poco satisfechos, que pueden ser cubiertos con la oferta de un producto/servicio que se adapte mejor a sus necesidades.	4	14%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
h) Se ha analizado la importancia de la flexibilidad y la rápida adaptación en los mercados tecnológicos como factor estratégico.	4	10%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.

RA4. Desarrolla actividades relacionadas con la venta de productos de alta gama, aplicando técnicas que garanticen la transmisión de la imagen de marca de calidad y reputación elevada.			Pondera: 12%
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	UT	%	INSTRUMENTO
a) Se han establecido las causas que determinan la consideración de un producto como de alta gama, tales como precio, características innovadoras y calidad entre otras.	5	12%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
b) Se ha determinado el procedimiento de transmisión de una imagen de alto posicionamiento a través del lenguaje verbal y no verbal, la imagen personal y el trato al cliente.	5	12%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
c) Se han analizado características específicas del merchandising y la ambientación del punto de venta de los productos de alta gama.	5	12%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
d) Se ha revisado la seguridad de la mercancía con sistemas antihurto, comprobando la concordancia	5	14%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones,

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES VENTA TÉCNICA
---	---


etiqueta-producto y el funcionamiento de las cámaras de video vigilancia.			actividades de aprendizaje y evaluables.
e) Se han analizado las pautas de actuación establecidas por la organización al detectar un hurto.	5	8%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
f) Se ha confeccionado un argumentario de ventas centrado en la variable comunicación, tales como imagen de marca, origen, personalidad, reconocimiento social, pertenencia a un grupo o clase y exclusiva cartera de clientes.	5	16%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
g) Se han seleccionado los argumentos adecuados en operaciones de venta de productos de alto posicionamiento.	5	16%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
h) Se ha realizado el empaquetado y/o embalaje del producto con rapidez y eficiencia, utilizando distintas técnicas acordes con los parámetros estéticos de la imagen corporativa.	5	10%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.

RA5. Prepara diferentes acciones promocionales de bienes inmuebles, aplicando técnicas de comunicación adaptadas al sector.			Pondera: 16%
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	UT	%	INSTRUMENTO
a) Se han elaborado mensajes publicitarios con la información de los inmuebles que se ofertan.	6	20%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
b) Se han comparado las ventajas e inconvenientes de los distintos soportes de difusión.	6	14%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
c) Se ha gestionado la difusión del material promocional utilizando diversos medios de comunicación.	6	14%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
d) Se han seleccionado las fuentes de información disponibles para la captación de potenciales demandantes-clientes de inmuebles en venta o alquiler	6	14%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES VENTA TÉCNICA
---	---


e) Se han determinado las necesidades y posibilidades económico-financieras de los potenciales demandantes-clientes, aplicando los instrumentos de medida previstos por la organización.	6	10%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
f) Se han registrado los datos del posible cliente, cumpliendo con los criterios de confidencialidad y con la normativa sobre protección de datos.	6	14%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
g) Se han realizado estudios comparativos para seleccionar el elemento de nuestra cartera de inmuebles que mejor se ajuste a las expectativas y posibilidades económicas del cliente.	6	14%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.

RA6. Desarrolla actividades relacionadas con el proceso de venta de inmuebles, cumplimentando los documentos generados en este tipo de operaciones.			Pondera: 12%
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	UT	%	INSTRUMENTO
a) Se han seleccionado los inmuebles más en consonancia con las necesidades y deseos de los potenciales clientes, presentando la información en forma de dossier	7	20%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
b) Se ha informado de forma clara y efectiva a los clientes de las características y precios de los inmuebles previamente seleccionados.	7	14%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
c) Se han seleccionado los parámetros esenciales en las visitas a los inmuebles que más se ajustan a los intereses de los potenciales clientes.	7	14%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
d) Se han transmitido a los posibles clientes del producto inmobiliario las condiciones de la intermediación de la operación.	7	16%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
e) Se han programado procesos de negociación comercial para alcanzar el cierre de la operación comercial.	7	16%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
f) Se han cumplimentado hojas de visita, precontratos, contratos y documentación anexa.	7	10%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES
	VENTA TÉCNICA

g) Se ha realizado el seguimiento de las operaciones a través de un sistema de comunicación continua capaz de planificar nuevas visitas y de registrar las variaciones en los datos de la oferta.	7	10%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
---	---	-----	---

RA7. Desarrolla actividades de telemarketing en situaciones de venta telefónica, captación y fidelización de clientes y atención personalizada, aplicando las técnicas adecuadas en cada caso.			Pondera: 12%
CRITERIOS DE EVALUACIÓN:	UT	%	INSTRUMENTO
a) Se han analizado las diversas funciones que cumple esta herramienta de comunicación comercial en la empresa.	8	10%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
b) Se han identificado los distintos sectores donde se ha desarrollado el telemarketing.	8	8%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
c) Se ha analizado el perfil que debe tener un buen teleoperador.	8	14%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
d) Se han caracterizado las técnicas de atención personalizada, captación y fidelización del cliente a través del telemarketing.	8	14%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
e) Se han identificado las distintas etapas del proceso de venta telefónica.	8	10%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
f) Se han elaborado guiones para la realización de llamadas de ventas.	8	14%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
g) Se han previsto las objeciones que pueden plantear los clientes y la forma de afrontarlas con éxito.	8	14%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.
h) Se han realizado simulaciones de operaciones de telemarketing en casos de captación, retención o recuperación de clientes.	8	16%	Pruebas teórico-prácticas, exposiciones, simulaciones, actividades de aprendizaje y evaluables.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES VENTA TÉCNICA
---	---

Como instrumentos de calificación haremos uso de:

- 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.

10.4. PROCESO DE EVALUACIÓN

10.4.1. INTRODUCCIÓN

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 de alumnado es obligatoria.**


Así lo establece **artículo 2.2 de la Orden de Evaluación, 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 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 del IES Miguel de Cervantes es el que a continuación se describe.

10.4.2. 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

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES VENTA TÉCNICA
---	---

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 el transcurso de los dos 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:

Antes de la celebración de la segunda sesión de evaluación (mediados mes marzo), cuando se cumplan los requisitos que más adelante se describen.

A lo largo del tercer trimestre.

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 segunda sesión de evaluación que se celebra a mediados de marzo, cuando concurren 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 segunda sesión evaluación (mediados del mes de marzo), anterior a la realización del módulo FCT y, en su caso, Proyecto.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES
	VENTA TÉCNICA

Antes de la celebración de la sesión de evaluación correspondiente al segundo 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 en el que concurran 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 aprobados al menos, el 50% de los resultados de aprendizaje de los que se compone el módulo.

- 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 tercer trimestre.

Para cursar el módulo FCT y, en su caso, Proyecto, será requisito indispensable tener superados todos los módulos del ciclo formativo.


Así lo establece la Orden de 28 septiembre de 2011, por la que se regulan los módulos de formación en centros de trabajo y de proyecto para el alumnado matriculado en centros docentes de la C. A de Andalucía.

Tercer trimestre: 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 tendrá obligación de asistir a clase y continuar con las actividades lectivas durante el tercer trimestre, 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.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES VENTA TÉCNICA
---	---

- **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.

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 directo, 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 que impida al alumno/a la asistencia a clase.

De esta decisión se levantará acta.

- Antes de la celebración de la sesión de evaluación correspondiente al segundo

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES VENTA TÉCNICA
---	---

trimestre (mediados mes marzo), 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 tenga aprobados los demás RA con 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 tercer trimestre 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 “Tercer trimestre: 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) Alumnado que se matricula en fecha posterior al inicio del curso escolar

Al alumnado que, una vez comenzado el curso escolar, se matricule en todos o alguno de los módulos del ciclo formativo, se le realizarán las pruebas o actividades evaluables que hubiesen sido propuestas por el profesor, desde el inicio del curso escolar hasta la fecha en que se produjera dicha matriculación. La fecha de realización de las citadas pruebas o actividades evaluables será fijada por el profesor/a de cada módulo.


10.4.3. 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.

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.**

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES VENTA TÉCNICA
---	---

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 informado de las faltas de asistencia por el profesor del módulo correspondiente.

10.4.4. INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

Los instrumentos de evaluación que se emplearán en el módulo de Venta Técnica serán la observación, tareas evaluables hechas en clase, ya sean de carácter escrito u oral y pruebas individuales objetivas teóricas, prácticas y/o teórico-prácticas.

10.4.5. EVALUACIÓN HORAS LIBRE CONFIGURACIÓN. SESIÓN DE EVALUACIÓN FINAL

El alumnado que no haya cursado las horas de libre configuración, no podrá superar el módulo profesional al que se encuentren asociadas dichas horas, a efectos de evaluación y matriculación (Orden Evaluación Ciclos Formativos, de 29 septiembre 2010)

Estas HLC están adscritas al módulo de Venta Técnica. Para el cálculo de la nota final se tendrán en cuenta los siguientes porcentajes:


- Módulo "Venta Técnica": 80%
- Horas Libre Configuración: 20%.

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.

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES VENTA TÉCNICA
---	---

- 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.
- 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 indagase 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.

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.
- ...

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.
- 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...)

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES VENTA TÉCNICA
---	---

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,...

Para conseguirlo se utilizarán distintas herramientas:


- El fomento de los hábitos de vida saludable entre el alumnado se trabajará mediante la puesta en marcha del programa Forma Joven, que se desarrolla en el centro. Mediante esta propuesta se anima al alumnado a mejorar su salud y reducir los residuos contaminantes, desayunando fruta en los recreos. Esta fruta puede adquirirse en el patio por un precio simbólico.
- 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 del consumidor, intentando generar un consumo responsable, sin olvidar los derechos y deberes de los consumidores. Tratar de evitar la influencia de las campañas publicitarias en el sentido del consumismo y materialismo actual.
El día 26 de noviembre, como motivo del Black Friday, se llevarán a cabo una serie de actividades sobre el comportamiento del consumidor y sus condicionantes ante la publicidad (consumismo y materialismo actual).
- Con la participación del alumnado en el Festival de Cortos Cervantinos se trabajarán temáticas como concienciación social o climática, convivencia o igualdad. Además de elaborar un mensaje que transmita al espectador información sobre estos temas o mueva su conciencia y su pensamiento crítico, el alumnado estará trabajando en equipo con lo que esto supone.

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

	CICLO FORMATIVO GRADO MEDIO TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES
	VENTA TÉCNICA

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

16. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES.

Se realizarán las actividades complementarias y extraescolares que, en el presente curso 2024/25, sean planificadas en el ámbito del equipo educativo y del departamento.