



1. Identificación da programación

Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36018677	Luís Seoane	Pontevedra	2018/2019

Ciclo formativo

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
COM	Comercio e márketing	CSCOM03	Xestión de vendas e espazos comerciais	Ciclos formativos de grao superior	Réxime de proba libre

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP0179	Inglés	2018/2019	0	160	0

(*) No caso de que o módulo profesional estea organizado en unidades formativas de menor duración

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	STELLA FERNÁNDEZ CURRÁS
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión inspector

2. Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

2.1. Primeira parte da proba

2.1.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
RA1 - Recoñece información profesional e cotiá contida en discursos orais emitidos por calquera medio de comunicación en lingua estándar, e interpreta con precisión o contido da mensaxe.
RA2 - Interpreta información profesional contida en textos escritos complexos e analiza comprensivamente os seus contidos.

2.1.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo
CA1.1 Identificouse a idea principal da mensaxe.
CA1.2 Recoñeceuse a finalidade de mensaxes radiofónicas e doutro material gravado ou retransmitido pronunciado en lingua estándar, e identificouse o estado de ánimo e o ton da persoa falante.
CA1.3 Extraeuse información de gravacións en lingua estándar relacionadas coa vida social, profesional ou académica.
CA1.4 Identificáronse os puntos de vista e as actitudes da persoa falante.
CA1.5 Identificáronse as ideas principais de declaracións e de mensaxes sobre temas concretos e abstractos, en lingua estándar e cun ritmo normal.
CA1.6 Comprendeuse con todo detalle o que se di en lingua estándar, mesmo nun ambiente con ruído de fondo.
CA1.7 Extraéronse as ideas principais de conferencias, charlas e informes, e doutros xeitos de presentación académica e profesional lingüisticamente complexos.
CA1.8 Tomouse conciencia da importancia de comprender globalmente unha mensaxe, mesmo sen entender todos os seu elementos.
CA2.1 Léronse cun alto grao de independencia textos de diverso tipo, adaptando o estilo e a velocidade da lectura ás finalidades, e utilizáronse fontes de referencia acaídas de xeito selectivo.
CA2.2 Interpretouse a correspondencia relativa á súa especialidade e captouse doadamente o significado esencial.
CA2.3 Interpretáronse con todo detalle textos extensos e de relativa complexidade relacionados ou non coa súa especialidade, con posibilidade de volver ler as seccións difíciles.
CA2.4 Relacionouse o texto co ámbito do sector a que se refira.
CA2.5 Identificouse con rapidez o contido e a importancia de noticias, artigos e informes sobre unha ampla serie de temas profesionais, e decidiuse sobre a oportunidade dunha análise máis fonda.
CA2.6 Realizáronse traducións de textos complexos utilizando material de apoio, en caso necesario.
CA2.7 Interpretáronse mensaxes técnicas recibidas a través de soportes telemáticos (correo electrónico, fax, etc.).
CA2.8 Interpretáronse instrucións extensas e complexas que estean dentro da súa especialidade.

2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
RA3 - Emite mensaxes orais claras e ben estruturadas, e analiza o contido da situación, adaptándose ao rexistro lingüístico da persoa interlocutora.



Resultados de aprendizaxe do currículo

RA4 - Elabora documentos e informes propios do sector ou da vida académica e cotiá e relaciona os recursos lingüísticos cos seus propósitos.

RA5 - Aplica actitudes e comportamentos profesionais en situacións de comunicación e describe as relacións típicas características do país da lingua inglesa.

2.2.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo

CA3.1 Identificáronse os rexistros utilizados para a emisión da mensaxe.

CA3.2 Expresouse con fluidez, precisión e eficacia sobre unha ampla serie de temas xerais, académicos, profesionais ou de lecer, marcando con claridade a relación entre as ideas.

CA3.3 espontaneamente e adoptouse un nivel de formalidade adecuado ás circunstancias.

CA3.4 Utilizáronse normas de protocolo en presentacións formais e informais.

CA3.5 Utilizouse correctamente a terminoloxía da profesión.

CA3.6 Expresáronse e defendéronse con claridade puntos de vista e achegáronse explicacións e argumentos axeitados.

CA3.7 Describiuse e determinouse a secuencia dun proceso de traballo da súa competencia.

CA3.8 Argumentouse con todo detalle a elección dunha determinada opción ou dun procedemento de traballo elixido.

CA3.9 Solicitouse a reformulación do discurso ou dunha parte del, en caso necesario.

CA4.1 Redactáronse textos claros e detallados sobre unha variedade de temas relacionados coa súa especialidade, para o que se sintetizaron e se avaliaron as informacións e os argumentos procedentes de varias fontes.

CA4.2 Organizouse a información con corrección, precisión, coherencia e cohesión e solicitouse ou facilitouse información xeral ou detallada.

CA4.3 Redactáronse informes onde se salienten os aspectos significativos e se ofrezan detalles relevantes que sirvan de apoio.

CA4.4 Formalizouse documentación específica do seu campo profesional.

CA4.5 Aplicáronse as fórmulas establecidas e o vocabulario específico na formalización de documentos.

CA4.6 Resumíronse artigos, manuais de instrucións e outros documentos escritos, e utilizouse un vocabulario amplo para evitar a repetición frecuente.

CA4.7 Utilizáronse as fórmulas de cortesía propias do documento que se elabore.

CA5.1 Definíronse os trazos máis salientables dos costumes e dos usos da comunidade onde se fale a lingua inglesa.

CA5.2 Descríronse os protocolos e as normas de relación social propios do país.

CA5.3 Identificáronse os valores e as crenzas da comunidade en que se fale lingua inglesa.

CA5.4 Identificáronse os aspectos socioprofesionais propios do sector en calquera tipo de texto.

CA5.5 Aplicáronse os protocolos e as normas de relación social do país de lingua inglesa.

CA5.6 Recoñecéronse os marcadores lingüísticos da procedencia rexional.



3. Mínimos exigibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación

Calificación: Parte teórica :50%

Parte práctica: 50%

Para aprobar é obrigatorio ter unha calificación igual ou superior a cinco sobre dez en ambas partes. En caso contrario non se fará a media . En calquer caso, a nota total deberá ser igual ou superior a 5.

4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento

4.a) Primeira parte da proba

Primeira parte da proba

Consistirá en : Reading (lectura dun ou varios textos e realización de exercicios relacionados cos mesmos.(30%)

Listening (escoitarase unha gravación tres veces e realización de exercicios sobre a mesma.(30%)

English in use: realización de exercicios de vocabulario e gramática.(40%)

4.b) Segunda parte da proba

Parte práctica:

Speaking : lectura dun texto e resposta a preguntas ben relacionadas co mesmo ou sobre calquera outro tema.(25%)

Entrevista coa profesora sobre temas de carácter xeral (40%)

Writing: Unha redacción de 120 palabras aproximadamente sobre un tema relacionado co programa da asignatura e /ou outros exercicios tales como composicións guiadas que permitan facer unha valoración obxectiva da expresión escrita do alumno. (35%).



1. Identificación da programación

Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36018677	Luís Seoane	Pontevedra	2018/2019

Ciclo formativo

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
COM	Comercio e márketing	CSCOM03	Xestión de vendas e espazos comerciais	Ciclos formativos de grao superior	Réxime de proba libre

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP0623	Xestión económica e financeira da empresa	2018/2019	0	187	0
MP0623_34	Facturación	2018/2019	0	34	0
MP0623_44	Contabilidade e solvencia económica	2018/2019	0	67	0
MP0623_24	Financiamento	2018/2019	0	56	0
MP0623_14	Iniciativa emprendedora e formas xurídicas da empresa	2018/2019	0	30	0

(*) No caso de que o módulo profesional estea organizado en unidades formativas de menor duración

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	MARÍA HENAR DÍAZ REY
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión inspector



2. Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

2.1. Primeira parte da proba

2.1.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP0623_24) RA1 - Organiza os trámites para a obtención dos recursos necesarios para o financiamento dos investimentos e as subministracións, con avaliación das alternativas financeiras posibles.
(MP0623_14) RA1 - Compila información sobre iniciativas emprendedoras e oportunidades de creación de empresas, para o que valora o impacto sobre o ámbito de actuación, incorporando valores éticos.
(MP0623_34) RA1 - Elabora facturas, recibos e documentos de cobramento e pagamento dos produtos e dos servizos prestados, aplicando as normas mercantís e fiscais de facturación.
(MP0623_44) RA1 - Xestiona o proceso contable e fiscal da empresa, aplicando a normativa mercantil e fiscal, e os principios e as normas do Plan Xeral Contable (PXC).
(MP0623_24) RA2 - Determina as formalidades para a compravenda e/ou o alugamento dos activos da empresa (vehículos e outros elementos), para o que analiza as necesidades de investimentos e subministracións, e os recursos financeiros necesarios.
(MP0623_14) RA2 - Establece a forma xurídica da empresa axustándose á normativa e ao seu contexto.
(MP0623_44) RA2 - Determina a rendibilidade dos investimentos e a solvencia e eficiencia da empresa, analizando os datos económicos e a información contable dispoñibles.

2.1.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo
(MP0623_24) CA1.1 Identifícanse os organismos que informan sobre a obtención de axudas e subvencións públicas para a adquisición e a renovación de activos.
(MP0623_44) CA1.1 Identifícanse os conceptos básicos do PXC: elementos patrimoniais, masas patrimoniais e equilibrio patrimonial.
(MP0623_14) CA1.1 Avaliáronse os conceptos de cultura emprendedora e de innovación, e a súa importancia como fonte de creación de emprego e benestar social.
(MP0623_34) CA1.1 Interpretáronse as normas mercantís e fiscais, e os usos do comercio que regulan a facturación de produtos e/ou servizos, incluíndo a facturación electrónica.
(MP0623_34) CA1.2 Identifícanse os impostos que gravan os servizos que presta a empresa, como o de transporte e os tipos de gravame aplicables en cada caso.
(MP0623_14) CA1.2 Valorouse a importancia da iniciativa individual, a creatividade, a formación, a responsabilidade e a colaboración para ter éxito na actividade emprendedora.
(MP0623_24) CA1.2 Obtívose información sobre os instrumentos financeiros e de crédito máis habituais para o financiamento dos investimentos e demais operacións da empresa.
(MP0623_44) CA1.2 Diferenciáronse as partidas do balance, analizando a súa relación funcional: activo (fixo e circulante), pasivo (fixo e circulante) e patrimonio neto.
(MP0623_14) CA1.3 Describíronse individualmente as funcións básicas da empresa e analizáronse todas en conxunto como un sistema integral.
(MP0623_44) CA1.3 Diferenciáronse os conceptos de investimento, gasto e pagamento, ingreso e cobramento.
(MP0623_24) CA1.3 Analizouse información sobre o procedemento, os requisitos, as garantías e a documentación que se esixen para obter un crédito ou un préstamo nunha entidade financeira.
(MP0623_34) CA1.3 Interpretáronse os aspectos do imposto sobre o valor engadido (IVE) e as obrigas establecidas para a facturación de produtos e/ou servizos nacionais e internacionais.
(MP0623_14) CA1.4 Identifícanse os principais compoñentes do contexto xeral (económico, social, demográfico e cultural) que rodea a empresa.
(MP0623_34) CA1.5 Analizáronse as características, os custos de xestión de cobramento e negociación, e os riscos de cada medio de pagamento ou cobramento.
(MP0623_24) CA1.5 Diferenciáronse os conceptos de xuro nominal, xuro efectivo e taxa anual equivalente (TAE), tanto en investimentos como en instrumentos financeiros (préstamos e créditos).
(MP0623_14) CA1.5 Avaliáronse os conceptos de cultura empresarial e imaxe corporativa, e a súa relación cos obxectivos empresariais.

**Cráterios de avaliación do currículo**

(MP0623_14) CA1.6 Recoñeceuse o fenómeno da responsabilidade social da empresa e a súa importancia como elemento de estratexia empresarial.
(MP0623_34) CA1.6 Xestionáronse os impagamentos da clientela cumprindo os requisitos e os prazos recollidos na normativa.
(MP0623_14) CA1.7 Identificáronse prácticas que incorporan valores éticos sociais, e de economía sustentable.
(MP0623_34) CA1.7 Supervisáronse as condicións de pagamento e cobramento das operacións en divisas.
(MP0623_44) CA1.7 Identificáronse as obrigas fiscais derivadas da aplicación e a xestión do IVE.
(MP0623_24) CA1.8 Analizouse o procedemento e as condicións para solicitar os avais, as fianzas e as garantías bancarias que se requiren para realizar determinadas operacións de transporte especial.
(MP0623_44) CA1.8 Establecéronse as xestións que cumpra realizar para a liquidación dos impostos que afectan a xestión da empresa.
(MP0623_44) CA1.9 Identificáronse os impostos sobre determinados elementos da empresa, así como as taxas, os canons e os dereitos de uso que cumpra pagar pola utilización de determinadas infraestruturas.
(MP0623_44) CA1.10 Determináronse as obrigas fiscais relativas aos impostos que gravan os beneficios, en función da forma xurídica da empresa: IRPF e imposto de sociedades.
(MP0623_24) CA2.1 Determináronse as necesidades de activos da empresa (vehículos, instalacións, maquinaria, etc.) e as subministracións necesarias, en función dos custos e os riscos existentes, e as garantías ofrecidas.
(MP0623_14) CA2.1 Analizouse o concepto de persoa empresaria e os requisitos esixidos para actuar como tal.
(MP0623_44) CA2.1 Empregáronse as aplicacións e as utilidades da información contable e os estados financeiros para unha xestión eficaz da empresa.
(MP0623_14) CA2.2 Avaliáronse as formas xurídicas das empresas.
(MP0623_24) CA2.2 Analizáronse as diferenzas fundamentais entre a compravenda ou o alugamento dos elementos de inmovilizado necesarios para o exercicio da actividade (vehículos, maquinaria, etc.).
(MP0623_24) CA2.3 Identificáronse as variables dun plan de investimento, diferenciando o financiamento propio e o alleo, e a recuperación dos investimentos a curto e a longo prazo.
(MP0623_24) CA2.4 Determináronse as necesidades de subministracións e de servizos de mantemento e repostos, así como os custos que se derivan dos sistemas de aprovisionamento.
(MP0623_24) CA2.6 Analizáronse as vantaxes e os inconvenientes dos tipos de mercados de activos, así como os de primeira e segunda man, e de alugamento de vehículos.
(MP0623_14) CA2.8 Identificáronse as obrigas laborais e fiscais derivadas do exercicio da actividade económica da empresa.
(MP0623_14) CA2.9 Analizáronse as funcións de sindicatos, comités de empresa, representantes de persoal, inspección de traballo e outras institucións sociais que interveñen no sector correspondente.
(MP0623_14) CA2.10 Analizáronse as situacións de insolvencia, quebra e suspensión de pagamentos, e o procedemento de concurso de acredores en casos de insolvencia, así como a responsabilidade do empresario.

2.2. Segunda parte da proba**2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan****Resultados de aprendizaxe do currículo**

(MP0623_24) RA1 - Organiza os trámites para a obtención dos recursos necesarios para o financiamento dos investimentos e as subministracións, con avaliación das alternativas financeiras posibles.
(MP0623_14) RA1 - Compila información sobre iniciativas emprendedoras e oportunidades de creación de empresas, para o que valora o impacto sobre o ámbito de actuación, incorporando valores éticos.
(MP0623_34) RA1 - Elabora facturas, recibos e documentos de cobramento e pagamento dos produtos e dos servizos prestados, aplicando as normas mercantís e fiscais de facturación.
(MP0623_44) RA1 - Xestiona o proceso contable e fiscal da empresa, aplicando a normativa mercantil e fiscal, e os principios e as normas do Plan Xeral Contable (PXC).
(MP0623_24) RA2 - Determina as formalidades para a compravenda e/ou o alugamento dos activos da empresa (vehículos e outros elementos), para o que analiza as necesidades de investimentos e subministracións, e os recursos financeiros necesarios.

**Resultados de aprendizaxe do currículo**

(MP0623_14) RA2 - Establece a forma xurídica da empresa axustándose á normativa e ao seu contexto.

(MP0623_44) RA2 - Determina a rendibilidade dos investimentos e a solvencia e eficiencia da empresa, analizando os datos económicos e a información contable dispoñibles.

2.2.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado**Criterios de avaliación do currículo**(MP0623_24) CA1.4 Calculáronse os custos e analizáronse os requisitos e as garantías esixidas nas operacións de *leasing* e *renting*, para a compra de elementos do inmovilizado, como vehículos e similares.

(MP0623_34) CA1.4 Realizouse a facturación da venda de produtos e/ou a prestación de servizos, utilizando as aplicacións informáticas adecuadas.

(MP0623_44) CA1.4 Rexistráronse as operacións realizadas e calculouse o resultado, de acordo cos principios xerais e as normas de valoración do PXC.

(MP0623_44) CA1.5 Determinouse a amortización dos elementos do inmovilizado, de acordo coa normativa fiscal e o PXC.

(MP0623_24) CA1.6 Calculáronse os custos e as cotas de amortización dun préstamo mediante os sistemas de amortización máis utilizados.

(MP0623_44) CA1.6 Elaboráronse as contas anuais de acordo con do PXC para as pequenas e medianas empresas.

(MP0623_24) CA1.7 Selecionouse a alternativa financeira máis vantaxosa para a adquisición de diversos activos, como vehículos e maquinaria, en función de custos, riscos e garantías.

(MP0623_14) CA1.8 Levouse a cabo un estudo de viabilidade económica e financeira dunha pequena ou mediana empresa.

(MP0623_24) CA1.9 Utilizáronse follas de cálculo para analizar, mediante as funcións oportunas, as operacións financeiras.

(MP0623_44) CA1.11 Utilizouse unha aplicación informática de contabilidade.

(MP0623_44) CA2.2 Valoráronse as relacións de equilibrio necesarias entre os investimentos realizados e os recursos financeiros propios e alleos, diferenciando entre o financiamento básico e o do circulante, así como entre os curtos e os longos prazos.

(MP0623_14) CA2.3 Obtívose información sobre as posibles axudas e subvencións oficiais para a creación dunha empresa.

(MP0623_44) CA2.3 Aplicáronse os métodos máis habituais para a avaliación da rendibilidade de investimentos: taxa interna de rendibilidade (TIR), valor actual neto (VAN) e taxa de retorno.

(MP0623_14) CA2.4 Selecionouse, a partir dun estudo comparativo, a forma xurídica máis axeitada, valorando os custos, a responsabilidade e as obrigas xurídicas.

(MP0623_44) CA2.4 Calculouse o valor de adquisición, vida útil, valor actual, valor de reposición e valor residual dos elementos do inmovilizado.

(MP0623_44) CA2.5 Calculáronse os fluxos de tesouraría (cash-flow) e o período medio de maduración.

(MP0623_14) CA2.5 Determináronse os trámites xurídicos e administrativos que cumpra realizar para a constitución da empresa, a partir da información obtida nas administracións e nos organismos competentes.

(MP0623_24) CA2.5 Avaliáronse plans de investimento a partir dos custos e a previsión de ingresos.

(MP0623_14) CA2.6 Calculáronse e/ou analizáronse os gastos de constitución e posta en marcha da empresa derivados de cada forma xurídica, consultando a lexislación.

(MP0623_44) CA2.6 Calculouse o punto morto ou limiar de rendibilidade.

(MP0623_44) CA2.7 Calculáronse as razóns e os indicadores financeiros principais para analizar os estados financeiros a través do balance e a conta de resultados, tanto a curto como a longo prazo.

(MP0623_14) CA2.7 Determináronse os trámites administrativos, as autorizacións, as licenzas e a capacitación profesional, de ser o caso, que se requiren para a posta en marcha dunha empresa.

**Criterios de avaliación do currículo**

(MP0623_24) CA2.7 Contactouse en liña e fóra de liña con provedores e subministradores potenciais, e solicitóuselles a presentación de ofertas e orzamentos de acordo coas especificacións recibidas.

(MP0623_24) CA2.8 Avaliáronse as alternativas para a adquisición e a renovación de elementos de inmovilizado como vehículos, maquinaria e instalacións, a partir da análise comparativa dos orzamentos de compra e as condicións de pagamento.

(MP0623_44) CA2.8 Utilizáronse follas de cálculo para a determinación das razóns financeiras e o cálculo da rendibilidade da empresa.

3. Mínimos exixibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación

Os Criterios de Avaliación (CA) de cada parte da proba serán os mínimos exixibles para a superación de cada unha das partes da mesma.

Criterios de cualificación: A proba constará de dúas partes, a primeira parte será unha proba teórica e a segunda parte será unha proba práctica.

Parte teórica: consistirá nunha proba escrita tipo test que versará sobre os criterios de avaliación establecidos na programación para esa parte. Esta parte da proba terá carácter eliminatorio, será cualificada de cero a dez puntos e para superala haberá que obter unha puntuación igual ou superior cinco puntos.

Todas as preguntas do test terán a mesma valoración, só haberá unha resposta correcta e por cada resposta incorrecta se descontará a metade do valor da pregunta.

A opción elixida como correcta deberá marcarse cun círculo. Se se marca máis dunha resposta a pregunta darase por mal contestada coa conseguinte penalización. As preguntas sen contestar non penalizarán.

Parte práctica: as persoas aspirantes que superen a primeira parte da proba realizarán a segunda que consistirá no desenvolvemento de varios supostos prácticos que versarán sobre os criterios de avaliación establecidos na programación para esa parte. Esta segunda parte da proba tamén terá carácter eliminatorio e se valorará de cero a dez puntos, sendo necesario obter unha puntuación igual ou superior a cinco puntos para superala. As persoas que non superen a primeira parte da proba serán cualificadas cun cero nesta segunda parte.

Todas os supostos prácticos terán a mesma valoración. Naqueles supostos nos que haxa varios apartados a puntuación do exercicio se repartirá proporcionalmente entre eles.

Nos supostos nos que se pidan cálculos haberá que presentar os datos ben ordenados, indicar as fórmulas, especificar os datos intermedios e dar o resultado final correcto, indicando as unidades nas que estea expresado e razoando ou xustificando a resposta cando así se requira.

Cualificación final: será a media aritmética das cualificacións obtidas en cada parte da proba, expresada con números enteiros (de cero a dez), redondeada á unidade máis próxima e tendo en conta que:

- no caso das persoas aspirantes que suspendan a segunda parte da proba, a puntuación máxima que poderá asignarselles será de catro puntos.
- as persoas que non superen a primeira parte da proba serán cualificadas cun cero na segunda parte.

As persoas aspirantes que leven a cabo calquera actuación de tipo fraudulento ou incumpran as normas indicadas poderán ser excluídas de calquera das partes da proba, sendo, nese caso, cualificado cun cero nesa parte da proba.

4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento**4.a) Primeira parte da proba**

Parte teórica da proba: Versará sobre os criterios de avaliación establecidos na programación para esta parte. Constará de 50 preguntas tipo test que terán catro opcións para escoller das que só unha será a correcta. Cada pregunta terá unha valoración de 0,20 puntos e cada resposta



errónea penalizará 0,10 puntos. Para superar esta parte da proba será necesario obter unha puntuación de cinco puntos ou superior. Esta proba terá carácter eliminatorio.

4.b) Segunda parte da proba

Parte práctica da proba: Constará de 10 supostos prácticos que poderán ter varios apartados e que versarán sobre os criterios de avaliación establecidos na programación para esta parte. Cada suposto ou exercicio terá unha valoración de 1 punto e para superar a proba será necesario obter unha puntuación de cinco puntos ou superior. Esta parte da proba ten carácter eliminatorio.

Só se permitirá o uso de calculadora non programable, non estará permitido o uso de teléfono móbil nin outros dispositivos electrónicos. No caso de que haxa que empregar equipos informáticos serán os do centro educativo.



1. Identificación da programación

Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36018677	Luís Seoane	Pontevedra	2018/2019

Ciclo formativo

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
COM	Comercio e márketing	CSCOM03	Xestión de vendas e espazos comerciais	Ciclos formativos de grao superior	Réxime de proba libre

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP0625	Loxística de almacenamento	2018/2019	0	123	0

(*) No caso de que o módulo profesional estea organizado en unidades formativas de menor duración

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	BEATRIZ SAA HERMIDA
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión inspector



2. Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

2.1. Primeira parte da proba

2.1.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
RA1 - Relaciona a normativa específica do almacenamento recoñecendo as normas de contratación e de tratamento de mercadorías especiais.
RA2 - Organiza o proceso de almacenamento por tipo de actividade e volume de mercadorías, aproveitando optimamente os espazos e os tempos de manipulación.
RA3 - Confecciona e controla o orzamento do almacén identificando desviacións provenientes da asignación de custos.
RA4 - Xestiona as existencias do almacén asegurando o seu aprovisionamento e a súa expedición.
RA5 - Xestiona as operacións suxeitas á loxística inversa, determinando o tratamento que haxa que darlles ás mercadorías retornadas.
RA6 - Supervisa os procesos realizados no almacén, implantando sistemas de mellora da calidade do servizo e plans de formación e reciclaxe do persoal.

2.1.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo
CA1.1 Analizáronse as normas que regulamentan as actividades de almacenamento e distribución.
CA1.2 Aplicouse a normativa na formalización do contrato de depósito.
CA1.3 Comentáronse as normas nacionais e internacionais sobre o almacenamento de produtos.
CA1.4 Analizáronse os aspectos que caracterizan un depósito alfandegueiro, unha zona e un depósito franco, un local autorizado, etc.
CA1.5 Definíronse as formalidades e os trámites que deben realizarse nun almacén.
CA1.6 Planificáronse, no almacén, sistemas de calidade homologables a nivel internacional.
CA2.1 Analizáronse as condicións e as modalidades dos sistemas de almacenamento segundo diferentes variables.
CA2.2 Estableceuse a secuencia dos subprocesos do proceso loxístico de almacenaxe.
CA2.3 Realizouse o deseño en planta do almacén en función das operacións e dos movementos que haxa que realizar.
CA2.4 Seleccionáronse equipamentos, medios e ferramentas de manutención, segundo as características do almacén e das mercadorías almacenadas, aplicando criterios económicos, de calidade e de servizo.
CA2.5 Aplicáronse métodos e técnicas de aproveitamento óptimo dos espazos de almacenamento.
CA2.6 Utilizáronse métodos de redución nos tempos de localización e manipulación das mercadorías.
CA2.7 Seleccionáronse sistemas modulares de envasamento e embalaxe das mercadorías do almacén.
CA2.8 Concretáronse procedementos de prevención de riscos no almacén.
CA3.1 Determináronse as partidas e os conceptos que cumpra ter en conta para elaborar un orzamento estimativo do servizo de almacén.
CA3.2 Calculouse periodicamente o custo de funcionamento do almacén.
CA3.3 Identificáronse os indicadores ou estándares económicos óptimos: custo por hora, custo por servizo, etc.

**Crterios de avaliación do currículo**

CA3.4 Calculáronse os custos de almacén en función da urxencia, os prazos de entrega, a preparación de mercadorías, co-packing, paletización, etc.

CA3.5 Analizáronse as desviacións sobre os custos previstos, identificando a súa causa e a súa orixe, e propuxéronse medidas correctoras de acordo co procedemento establecido pola empresa.

CA3.6 Preparouse o orzamento de gastos do almacén, tendo en conta os custos da actividade e o nivel de servizo establecido, utilizando follas de cálculo informático.

CA3.7 Calculáronse periodicamente os custos de funcionamento do almacén utilizando follas de cálculo informático.

CA4.1 Clasifícanse os tipos de inventarios e a finalidade de cada un.

CA4.2 Aplícanse os conceptos de existencias medias, mínimas e óptimas, identificando as variables que interveñen no seu cálculo e a velocidade de rotación das existencias.

CA4.3 Prevíronse as unidades necesarias de existencias no almacén para evitar roturas de existencias.

CA4.4 Valoráronse as existencias do almacén utilizando diferentes métodos.

CA4.5 Controláronse as existencias do almacén, supervisando o procedemento e as normas establecidas para identificar desviacións do inventario e formular medidas rectificadoras.

CA4.6 Realizáronse as tarefas necesarias para atender os pedidos de mercadorías efectuados polos clientes e a expedición destas.

CA4.7 Rexístranse as altas, baixas e modificacións de produtos (código EAN), provedores, clientes e/ou servizos por medio de ferramentas informáticas.

CA4.8 Utilizáronse aplicacións informáticas xerais para xestionar as existencias, e específicas para a identificación de materiais, xestión de pedidos, extracción e rexistro de saídas do almacén.

CA5.1 Analizáronse as actividades relacionadas coa loxística inversa segundo a política de devolución ou acordos alcanzados coa clientela.

CA5.2 Prevíronse as accións que cumpra realizar coas mercadorías retornadas (reparación, reciclaxe, eliminación ou reutilización en mercados secundarios).

CA5.3 Defíníronse as medidas necesarias para evitar a obsolescencia e/ou contaminación das mercadorías retornadas.

CA5.4 Aplícase a normativa sanitaria e ambiental.

CA5.5 Deseñouse a recollida dos envases retornables coa entrega de nova mercadoría, aplicando a normativa.

CA5.6 Clasifícanse as unidades e/ou os equipamentos de carga para a súa reutilización noutras operacións da cadea loxística, evitando o transporte en baleiro.

CA5.7 Clasifícanse os tipos de embalaxes e envases para os reutilizar seguindo as especificacións, as recomendacións e a normativa.

CA6.1 Analizáronse os elementos necesarios para a implantación dun sistema de calidade no almacén, seguindo as pautas da empresa e/ou a clientela.

CA6.2 Previuse a implantación de sistemas de calidade e seguridade para a mellora continua dos procesos e dos sistemas de almacenamento.

CA6.3 Valorouse o cumprimento dos procesos e os protocolos do almacén, partindo do plan ou do manual de calidade da empresa.

CA6.4 Valorouse a implantación e o seguimento da mercadoría por sistemas de radiofrecuencia ou con outras innovacións tecnolóxicas.

CA6.5 Investigáronse os elementos necesarios para asegurar a rastrexabilidade das mercadorías e o cumprimento da normativa relativa a ela, utilizando sistemas de xestión de almacéns.

CA6.6 Fíxáronse os obxectivos dun plan de formación tipo para mellorar a eficiencia e a calidade do servizo de almacén.

CA6.7 Detectáronse as necesidades de formación inicial e continua, tanto individuais como do equipamento no seu conxunto.

CA6.8 Utilizáronse programas de xestión de tarefas e cronogramas para controlar as tarefas, os tempos e o persoal, cumprindo as normas de prevención de riscos laborais.



2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
RA1 - Relaciona a normativa específica do almacenamento recoñecendo as normas de contratación e de tratamento de mercadorías especiais.
RA2 - Organiza o proceso de almacenamento por tipo de actividade e volume de mercadorías, aproveitando optimamente os espazos e os tempos de manipulación.
RA3 - Confecciona e controla o orzamento do almacén identificando desviacións provenientes da asignación de custos.
RA4 - Xestiona as existencias do almacén asegurando o seu aprovisionamento e a súa expedición.
RA5 - Xestiona as operacións suxeitas á loxística inversa, determinando o tratamento que haxa que darlles ás mercadorías retornadas.
RA6 - Supervisa os procesos realizados no almacén, implantando sistemas de mellora da calidade do servizo e plans de formación e reciclaxe do persoal.

2.2.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo
CA1.1 Analizáronse as normas que regulamentan as actividades de almacenamento e distribución.
CA1.2 Aplícase a normativa na formalización do contrato de depósito.
CA1.3 Coméntáronse as normas nacionais e internacionais sobre o almacenamento de produtos.
CA1.4 Analizáronse os aspectos que caracterizan un depósito alfandegueiro, unha zona e un depósito franco, un local autorizado, etc.
CA1.5 Defíníronse as formalidades e os trámites que deben realizarse nun almacén.
CA1.6 Planificáronse, no almacén, sistemas de calidade homologables a nivel internacional.
CA2.1 Analizáronse as condicións e as modalidades dos sistemas de almacenamento segundo diferentes variables.
CA2.2 Estableceuse a secuencia dos subprocesos do proceso loxístico de almacenaxe.
CA2.3 Realizouse o deseño en planta do almacén en función das operacións e dos movementos que haxa que realizar.
CA2.4 Seleccionáronse equipamentos, medios e ferramentas de manutención, segundo as características do almacén e das mercadorías almacenadas, aplicando criterios económicos, de calidade e de servizo.
CA2.5 Aplícanse métodos e técnicas de aproveitamento óptimo dos espazos de almacenamento.
CA2.6 Utilizáronse métodos de redución nos tempos de localización e manipulación das mercadorías.
CA2.7 Seleccionáronse sistemas modulares de envasamento e embalaxe das mercadorías do almacén.
CA2.8 Concretáronse procedementos de prevención de riscos no almacén.
CA3.1 Determináronse as partidas e os conceptos que cumpra ter en conta para elaborar un orzamento estimativo do servizo de almacén.
CA3.2 Calculouse periodicamente o custo de funcionamento do almacén.
CA3.3 Identificáronse os indicadores ou estándares económicos óptimos: custo por hora, custo por servizo, etc.
CA3.4 Calculáronse os custos de almacén en función da urxencia, os prazos de entrega, a preparación de mercadorías, co-packing, paletización, etc.

**Cráterios de avaliación do currículo**

CA3.5 Analizáronse as desviacións sobre os custos previstos, identificando a súa causa e a súa orixe, e propuxéronse medidas correctoras de acordo co procedemento establecido pola empresa.

CA3.6 Preparouse o orzamento de gastos do almacén, tendo en conta os custos da actividade e o nivel de servizo establecido, utilizando follas de cálculo informático.

CA3.7 Calculáronse periodicamente os custos de funcionamento do almacén utilizando follas de cálculo informático.

CA4.1 Clasificáronse os tipos de inventarios e a finalidade de cada un.

CA4.2 Aplicáronse os conceptos de existencias medias, mínimas e óptimas, identificando as variables que interveñen no seu cálculo e a velocidade de rotación das existencias.

CA4.3 Prevíronse as unidades necesarias de existencias no almacén para evitar roturas de existencias.

CA4.4 Valoráronse as existencias do almacén utilizando diferentes métodos.

CA4.5 Controláronse as existencias do almacén, supervisando o procedemento e as normas establecidas para identificar desviacións do inventario e formular medidas rectificadoras.

CA4.6 Realizáronse as tarefas necesarias para atender os pedidos de mercadorías efectuados polos clientes e a expedición destas.

CA4.7 Rexistráronse as altas, baixas e modificacións de produtos (código EAN), provedores, clientes e/ou servizos por medio de ferramentas informáticas.

CA4.8 Utilizáronse aplicacións informáticas xerais para xestionar as existencias, e específicas para a identificación de materiais, xestión de pedidos, extracción e rexistro de saídas do almacén.

CA5.1 Analizáronse as actividades relacionadas coa loxística inversa segundo a política de devolución ou acordos alcanzados coa clientela.

CA5.2 Prevíronse as accións que cumpra realizar coas mercadorías retornadas (reparación, reciclaxe, eliminación ou reutilización en mercados secundarios).

CA5.3 Definíronse as medidas necesarias para evitar a obsolescencia e/ou contaminación das mercadorías retornadas.

CA5.4 Aplícase a normativa sanitaria e ambiental.

CA5.5 Deseñouse a recollida dos envases retornables coa entrega de nova mercadoría, aplicando a normativa.

CA5.6 Clasificáronse as unidades e/ou os equipamentos de carga para a súa reutilización noutras operacións da cadea loxística, evitando o transporte en baleiro.

CA5.7 Clasificáronse os tipos de embalaxes e envases para os reutilizar seguindo as especificacións, as recomendacións e a normativa.

CA6.1 Analizáronse os elementos necesarios para a implantación dun sistema de calidade no almacén, seguindo as pautas da empresa e/ou a clientela.

CA6.2 Previuse a implantación de sistemas de calidade e seguridade para a mellora continua dos procesos e dos sistemas de almacenamento.

CA6.3 Valorouse o cumprimento dos procesos e os protocolos do almacén, partindo do plan ou do manual de calidade da empresa.

CA6.4 Valorouse a implantación e o seguimento da mercadoría por sistemas de radiofrecuencia ou con outras innovacións tecnolóxicas.

CA6.5 Investigáronse os elementos necesarios para asegurar a rastrexabilidade das mercadorías e o cumprimento da normativa relativa a ela, utilizando sistemas de xestión de almacéns.

CA6.6 Fixáronse os obxectivos dun plan de formación tipo para mellorar a eficiencia e a calidade do servizo de almacén.

CA6.7 Detectáronse as necesidades de formación inicial e continua, tanto individuais como do equipamento no seu conxunto.

CA6.8 Utilizáronse programas de xestión de tarefas e cronogramas para controlar as tarefas, os tempos e o persoal, cumprindo as normas de prevención de riscos laborais.



3. Mínimos exigibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación

Os criterios de avaliación (CA) de cada parte da proba serán os mínimos exigibles para a superación de cada unha das partes da mesma
A proba constará de dúas partes: Parte teórica e parte práctica.

PARTE TEÓRICA:

Proba obxectiva consistente en responder a 10 preguntas, tendo cada unha delas unha valoración de 1 punto.
As preguntas virán determinadas polos criterios de cualificación relacionados.

Haberá que obter un 5 sobre 10 para conseguir o aprobado.

As probas teñen carácter eliminatorio

PARTE PRÁCTICA

Proba obxectiva consistente en resolver 5 supostos prácticos, tendo cada un de eles un valor de 2 puntos.

Os supostos prácticos virán determinados polos criterios de cualificación relacionados.

Haberá que obter un 5 sobre 10 para conseguir o aprobado.

Naqueles supostos nos que haxa varios apartados a puntuación do exercicio se repartirá proporcionalmente entre eles.

Nos supostos nos que se pidan cálculos haberá que preter os datos ben ordenados, indicar as fórmulas, especificar os datos intermedios, e dar o resultado final correcto, indicando as unidades nas que estea expresado ou razonando ou xustificando a resposta cando así se requira.

Cualificación final: Será a media aritmética das cualificacións obtidas en cada parte da proba, expresadas con números enteiros, (de 0 a 10), redondeada a unidade máis próxima e tendo en conta que:

- No caso das persoas aspirantes que suspendan a segunda parte da proba, a puntuación, máxima que poderá asignárselles será de catro puntos.
- As persoas que non superen a primeira parte da proba serán cualificadas cun cero na segunda parte

As persoas aspirantes que leven a cabo calquera actuación de tipo fraudulento, ou incumpran as normas indicadas poderán ser excluídas de calquera das partes da proba, sendo, nese caso, cualificadas cun cero nesa parte da proba.

Só se permitirá o uso de calculadora non programable, non estará permitido o uso de teléfono móbil, nin outros dispositivos electrónicos. No caso de que haxa que empregar equipos informáticos serán os do centro educativo.

4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento

4.a) Primeira parte da proba

PARTE TEÓRICA:

Proba obxectiva consistente en responder a 10 preguntas, tendo cada unha de elas unha valoración de 1 punto.

As preguntas virán determinadas polos criterios de cualificación relacionados.

Haberá que obter un 5 sobre 10 para conseguir o aprobado.

Para a realización da proba serán precisos folios, bolígrafo e o enunciado facilitado polo profesor.

Tempo de realización da proba: 1,30 horas

4.b) Segunda parte da proba

PARTE PRÁCTICA



Proba obxectiva consistente en resolver 5 supostos prácticos, tendo cada un de eles un valor de 2 puntos.

Os supostos prácticos viran determinados polos criterios de cualificación relacionados.

Haberá que obter un 5 sobre 10 para conseguir o aprobado.

Para a realización da proba precisanse equipos informáticos con programas de tratamento de textos e folia de cálculo.

Esta segunda parte da proba tamén terá carácter eliminatorio e se valorará de cero a dez puntos, sendo necesario obter unha puntuación igual ou superior a cinco puntos para superala. As persoas que non superen a primeira parte da proba serán cualificadas cun cero nesta segunda parte. Todos os supostos prácticos terán a mesma valoración. Naqueles supostos nos que haxa varios apartados a puntuación do exercicio se repartirá proporcionalmente entre eles.

Nos supostos nos que se pidan cálculos haberá que presentar os datos ven ordenados, indicar as formulas, especificar os datos intermedios e dar o resultado final correcto, indicando as unidades nas que estea expresado e razonando ou xustificando a resposta cando así se requira.

Cualificación final: será a media aritmética das cualificacións obtidas en cada parte da proba, expresada con números enteiros, (de cero a dez), redondeada a unidade máis próxima e tendo en conta que:

- no caso das persoas aspirantes que superen a segunda proba, a puntuación máxima que poderá asignarselle será de catro puntos.
- as persoas que non superen a primeira parte da proba serán calificados cun cero na segunda parte.

As persoas que leven a cabo calquera actuación de tipo fraudulento ou incumpran as normas indicadas poderán ser excluídas de calquera das partes da proba, sendo, nese caso, cualificado cun cero nesa parte da proba. tempo que se precisa para a realización da proba son 1,5 horas.



1. Identificación da programación

Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36018677	Luís Seoane	Pontevedra	2018/2019

Ciclo formativo

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
COM	Comercio e márketing	CSCOM03	Xestión de vendas e espazos comerciais	Ciclos formativos de grao superior	Réxime de proba libre

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP0626	Loxística de aprovisionamento	2018/2019	0	105	0
MP0626_22	Selección de provedores/as, negociación e documentación	2018/2019	0	50	0
MP0626_12	Necesidades de aprovisionamento e xestión de existencias	2018/2019	0	55	0

(*) No caso de que o módulo profesional estea organizado en unidades formativas de menor duración

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	ANTONIO PEDREGOSA GARCÍA, CRISTINA JORGE RODRÍGUEZ (Subst.)
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión inspector



2. Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

2.1. Primeira parte da proba

2.1.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP0626_22) RA1 - Realiza a selección, o seguimento e a avaliación dos provedores, aplicando os mecanismos de control, seguridade e calidade do proceso e do programa de aprovisionamento.
(MP0626_12) RA1 - Determina as necesidades de materiais e prazos para a execución de programas de produción ou distribución, seguindo os plans definidos.
(MP0626_12) RA2 - Elabora programas de aprovisionamento, axustándose a obxectivos, prazos e criterios de calidade dos procesos de produción ou distribución.
(MP0626_22) RA2 - Determina as condicións de negociación do aprovisionamento, aplicando técnicas de comunicación e negociación con provedores.
(MP0626_12) RA3 - Aplica métodos de xestión de existencias, realizando previsións de requisitos de mercadorías e materiais en sistemas de produción ou aprovisionamento.
(MP0626_22) RA3 - Elabora a documentación relativa ao control, o rexistro e o intercambio de información con provedores, seguindo os procedementos de calidade e utilizando aplicacións informáticas.

2.1.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo
(MP0626_22) CA1.1 Definíronse os criterios esenciais na selección de ofertas de provedores e estableceuse o prego de condicións.
(MP0626_12) CA1.1 Caracterizáronse os procesos de produción tendo en conta a duración do proceso, a gama e os produtos.
(MP0626_12) CA1.2 Relacionouse a previsión da demanda coa produción ou distribución, coa xestión de existencias e co inventario dispoñible no almacén.
(MP0626_12) CA1.3 Avaliáronse distintos enfoques na xestión do aprovisionamento dunha cadea de produción ou subministración.
(MP0626_12) CA1.5 Determináronse as capacidades produtivas dos centros de produción ou distribución, e os tempos de cada fase ou actividade.
(MP0626_22) CA1.7 Analizáronse as restricións loxísticas para provedores nacionais e internacionais.
(MP0626_12) CA1.7 Identificáronse os posibles colos de botella na cadea de produción ou subministración.
(MP0626_22) CA2.1 Identificáronse as fases no proceso de negociación.
(MP0626_22) CA2.3 Diferenciáronse os tipos de contratos de compravenda de bens e servizos.
(MP0626_12) CA2.3 Definiuse o programa de pedidos e entregas que se adapte ás necesidades da empresa.
(MP0626_22) CA2.4 Identificáronse os elementos persoais e reais que configuran un contrato de subministración.
(MP0626_12) CA3.1 Avaliáronse as consecuencias económicas da integración da xestión de existencias no sistema de aprovisionamento loxístico da empresa.
(MP0626_12) CA3.2 Relacionáronse os procedementos de xestión e control cos tipos de existencias.
(MP0626_22) CA3.2 Definíronse as posibles medidas que deben adoptarse para a resolución de anomalías.
(MP0626_22) CA3.3 Definiuse o sistema de recollida e tratamento de datos xerados no proceso de aprovisionamento.
(MP0626_12) CA3.3 Clasificáronse os produtos almacenados mediante diversos métodos.
(MP0626_12) CA3.4 Avaliáronse as incidencias na valoración, no control de inventario e na ruptura de existencias.



Criterios de avaliación do currículo

(MP0626_22) CA3.6 Determinouse o tipo de información que se vaia manexar e as propiedades precisas para o seu axeitado procesamento posterior.

(MP0626_12) CA3.8 Avaliáronse os custos de demanda insatisfeita.

2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo

(MP0626_22) RA1 - Realiza a selección, o seguimento e a avaliación dos provedores, aplicando os mecanismos de control, seguridade e calidade do proceso e do programa de aprovisionamento.

(MP0626_12) RA1 - Determina as necesidades de materiais e prazos para a execución de programas de produción ou distribución, seguindo os plans definidos.

(MP0626_12) RA2 - Elabora programas de aprovisionamento, axustándose a obxectivos, prazos e criterios de calidade dos procesos de produción ou distribución.

(MP0626_22) RA2 - Determina as condicións de negociación do aprovisionamento, aplicando técnicas de comunicación e negociación con provedores.

(MP0626_12) RA3 - Aplica métodos de xestión de existencias, realizando previsións de requisitos de mercadorías e materiais en sistemas de produción ou aprovisionamento.

(MP0626_22) RA3 - Elabora a documentación relativa ao control, o rexistro e o intercambio de información con provedores, seguindo os procedementos de calidade e utilizando aplicacións informáticas.

2.2.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo

(MP0626_22) CA1.2 Estableceuse un baremo dos criterios de selección en función do peso específico que representa cada variable considerada, clasificáronse os provedores e estableceuse a prioridade das ofertas consideradas.

(MP0626_22) CA1.3 Realizouse unha procura de provedores potenciais en liña e off-line.

(MP0626_22) CA1.4 Analizouse a calidade dos produtos ofrecidos, os prazos de entrega e os seus prezos.

(MP0626_12) CA1.4 Representouse mediante esquemas de fluxo o proceso de produción ou distribución, diferenciando os fluxos de mercadorías e información.

(MP0626_22) CA1.5 Avaliáronse os recursos ao dispor do provedor: técnicos, de persoal, financeiros, etc.

(MP0626_22) CA1.6 Analizouse o cumprimento estimado das condicións ofrecidas.

(MP0626_12) CA1.6 Aplicáronse as técnicas de modelos de planificación da produción e distribución.

(MP0626_12) CA1.8 Establecéronse os puntos críticos da fase de aprovisionamento e as súas posibles solucións.

(MP0626_22) CA1.8 Redactáronse, utilizando aplicacións informáticas, informes de avaliación de provedores.

(MP0626_12) CA2.1 Estableceuse a secuencia das fases dun programa de aprovisionamento.

(MP0626_12) CA2.2 Calculouse o custo do programa de aprovisionamento.

(MP0626_22) CA2.2 Aplicáronse técnicas de comunicación e negociación.

(MP0626_12) CA2.4 Elaboráronse diagramas de fluxo das operacións en función das necesidades de entregas e da capacidade de cada unidade, almacén ou centro de produción ou punto de venda.



Criterios de avaliación do currículo
(MP0626_22) CA2.5 Aplicouse a normativa mercantil que regula os contratos de compravenda.
(MP0626_12) CA2.5 Planificáronse as cantidades e as datas de aprovisionamento e de elaboracións intermedias.
(MP0626_22) CA2.6 Establecéronse as cláusulas do contrato de subministración e as implicacións que teñen para o aprovisionamento.
(MP0626_12) CA2.6 Elaborouse o calendario que permita a realización efectiva do aprovisionamento e o cumprimento dos prazos establecidos.
(MP0626_22) CA2.7 Utilizáronse aplicacións informáticas de tratamento de textos para a redacción do contrato.
(MP0626_12) CA2.7 Utilizáronse programas informáticos para a xestión da información e a realización dos cálculos.
(MP0626_22) CA3.1 Estableceuse o proceso de control que deben seguir os pedidos realizados a un proveedor.
(MP0626_22) CA3.4 Cubríronse os documentos internos de rexistro e control do proceso de aprovisionamento.
(MP0626_12) CA3.5 Calculáronse estimacións do volume de existencias no almacén para evitar rupturas e volumes anormais.
(MP0626_22) CA3.5 Cubríronse os tipos de documentos utilizados para o intercambio de información con provedores.
(MP0626_12) CA3.6 Determinouse o punto de pedido e o lote de pedido que mellora as existencias no almacén, o número de pedidos por ano e o período medio de almacenamento.
(MP0626_22) CA3.7 Utilizouse unha base de datos ou outras aplicacións informáticas que centralice os ficheiros de datos para o rexistro e a conservación da documentación xerada no proceso de aprovisionamento.
(MP0626_12) CA3.7 Calculáronse as existencias de seguridade para unha probabilidade de ruptura e o seu custo.
(MP0626_22) CA3.8 Establecéronse os mecanismos que garantan a fiabilidade e a integridade da xestión dos datos ante a eliminación ou a actualización de rexistros.

3. Mínimos exixibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación

Os mínimos exixibles para acadar unha avaliación positiva están indicados no currículo e veñen determinados polos resultados de aprendizaxe e os criterios de avaliación asociados ao módulo profesional.

O alumnado terá que realizar unha proba de toda a materia composta de dúas partes, cada unha delas valorada sobre 10 puntos. Na primeira parte da proba valoráranse os contidos mínimos exixibles teóricos da materia do módulo, e na segunda os prácticos. A nota final da proba será a media das dúas partes, sempre que se obtivese como mínimo en cada unha delas unha puntuación de 5 puntos. Esta proba levarase a cabo en dúas sesións diferentes para cada unha das partes, que son eliminatorias.

Poderase excluír ás persoas aspirantes que leven a cabo calquera actuación de tipo fraudulenta na realización das probas. Neste caso, a calificación será de cero na devandita proba.

4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento

4.a) Primeira parte da proba

Constará dunha serie de 10 preguntas abertas a desenvolver (cada unha delas valorada en 1 punto), asociadas aos resultados de aprendizaxe que compoñen as unidades formativas recollidas no currículo, e referidas especificamente aos bloques de contidos que nel se presentan e que aquí se reproducen:

Unidade formativa 1:



BC1. Determinación de necesidades de materiais.

- Políticas de aprovisionamento:
 - Previsión de demanda e plan de vendas.
 - Plan de produción e de materiais.
- Organización da produción e da distribución:
 - Características dos procesos de produción e distribución.
 - Planificación de necesidades de materiais: MRP (material requirement planning).
 - Planificación de necesidades de distribución: DRP (distribution requirement planning).
 - Enfoques na xestión do aprovisionamento.
- Programación e control de proxectos.
- Métodos de control de proxectos: PERT, CPM e GANTT.

BC2. Elaboración de programas de aprovisionamento.

- Variables que inflúen nas necesidades de aprovisionamento.
 - Previsión de demanda. Volume de pedido. Prezo.
 - Prazo de aprovisionamento. Prazo de pagamento.
- Aprovisionamento continuo e periódico.
- Previsión de necesidades.
- Aplicacións informáticas na planificación do aprovisionamento.

BC3. Aplicación de métodos de xestión de existencias.

- Obxectivos da función de aprovisionamento.
- Xestión de existencias:
 - Custo de xestión, de inventario e de pedido.
 - Custo de rotura de inventarios.
 - ABC de inventarios. Métodos de xestión de inventarios.
 - Punto de pedido.
 - Lote económico de pedido.
 - Existencias de seguridade.
 - Outros métodos.

Unidade formativa 2:

BC1. Selección, seguimento e avaliación de provedores.

- Homologación de provedores.
- Provedores potenciais e activos.
- Criterios de avaliación de provedores.
- Criterios de selección: económico-financeiros, de recursos humanos e de infraestruturas.
- Procura de provedores potenciais.
- Métodos para a selección de provedores.
- Avaliación de provedores.
- Xestión do risco. Previsión de continxencias.
- Mercado internacional de subministracións.
- Outros tipos de compra. Compra electrónica e poxas.
- Externalización e subcontratación.



BC2. Determinación da negociación das condicións de aprovisionamento.

- Negociación das compras. Proceso de identificación e anticipación de necesidades.
- Preparación da negociación.
- Puntos críticos da negociación.
- Técnicas de negociación.
- Relación entre provedor e clientela.
- Contrato de compravenda e de subministración:
 - Tipos de contratos de compravenda: elementos persoais e reais.
 - Cláusulas do contrato de subministración.
 - Normativa que regula os contratos.

BC3. Elaboración da documentación relativa ao control, ao rexistro e ao intercambio de información con provedores.

- Diagrama de fluxo de documentación.
- Verificación do cumprimento das cláusulas do contrato de aprovisionamento.
- Ordes de pedido e entrega.
- Recepción, identificación e verificación de pedidos.
- Seguimento do pedido.
- Aplicacións informáticas de xestión e seguimento de provedores.
- Bases de datos.
- Rexistro e valoración de provedores.

4.b) Segunda parte da proba

Consistirá na realización de 10 supostos prácticos (cada un deles valorado en 1 punto), asociados a cada unha das dúas unidades formativas recollidas no currículo.

Será necesario para a realización desta proba traer unha calculadora sinxela.



1. Identificación da programación

Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36018677	Luís Seoane	Pontevedra	2018/2019

Ciclo formativo

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
COM	Comercio e márketing	CSCOM03	Xestión de vendas e espazos comerciais	Ciclos formativos de grao superior	Réxime de proba libre

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP0926	Escaparatismo e deseño de espazos comerciais	2018/2019	0	105	0
MP0926_12	Deseño dun espazo comercial	2018/2019	0	60	0
MP0926_22	Escaparatismo, organización e montaxe	2018/2019	0	45	0

(*) No caso de que o módulo profesional estea organizado en unidades formativas de menor duración

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	MERCEDES VÁZQUEZ PEREIRO
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión inspector



2. Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

2.1. Primeira parte da proba

2.1.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP0926_12) RA1 - Realiza o deseño de distribución e organización dun espazo comercial, analizando os elementos básicos que o conforman
(MP0926_22) RA1 - Determina criterios de composición e montaxe de escaparates, analizando información sobre psicoloxía dos/as consumidores/, das tendencias e dos criterios estéticos e comerciais

2.1.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo
(MP0926_12) CA1.1 Analízase a información da empresa ou do establecemento, da competencia, dos/as consumidores/as e do produto ou servizo que resulte salientable para a definición dun espazo comercial
(MP0926_22) CA1.1 Identifícanse os efectos psicolóxicos das técnicas de escaparatismo sobre os/as consumidores/as
(MP0926_12) CA1.2 Utilízanse as fontes de información internas e externas, en liña e offline, necesarias para a realización dun proxecto de implantación
(MP0926_22) CA1.2 Establecéronse as funcións e os obxectivos dun escaparate
(MP0926_22) CA1.3 Valorouse o impacto dun escaparate sobre o volume de vendas
(MP0926_12) CA1.3 Identifícanse as principais técnicas de distribución de espazos interiores e exteriores comerciais
(MP0926_12) CA1.4 Deseñáronse espazos comerciais respectando a normativa aplicable, no relativo tanto á lei de prevención de riscos como á regulamentación administrativa ao respecto
(MP0926_22) CA1.4 Definíronse os criterios de selección de materiais para un escaparate, en función dunha clientela potencial e uns efectos desexados
(MP0926_22) CA1.5 Analízase o deseño e a montaxe de diversos escaparates
(MP0926_12) CA1.5 Determináronse os efectos psicolóxicos que producen nos/as consumidores/as as técnicas de distribución de espazos comerciais
(MP0926_22) CA1.6 Definíronse os criterios de composición e montaxe do escaparate
(MP0926_12) CA1.6 Organizouse e interpretouse a información reunida, utilizando para iso as aplicacións informáticas precisas

2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP0926_22) RA2 - Deseña escaparates de diversos tipos, respectando obxectivos técnicos, comerciais e estéticos previamente definidos
(MP0926_12) RA2 - Selecciona os elementos interiores e exteriores que determinan a implantación, adecuándoos a un espazo e unha información determinados
(MP0926_22) RA3 - Organiza a montaxe dun escaparate mediante as técnicas axeitadas, aplicando a normativa de prevención de riscos
(MP0926_12) RA3 - Elabora proxectos de implantación de espazos comerciais, aplicando criterios económicos e comerciais

2.2.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

**Criterios de avaliación do currículo**

(MP0926_12) CA2.1 Definíronse as funcións e os obxectivos da implantación que permitan transmitir a imaxe desexada

(MP0926_22) CA2.1 Seleccionáronse os elementos, os materiais e as instalacións que compoñen un escaparate

(MP0926_12) CA2.2 Identificáronse os parámetros esenciais para a definición dos elementos interiores e exteriores

(MP0926_22) CA2.2 Aplicáronse técnicas de escaparatismo tendo en conta os seus efectos psicolóxicos nas persoas consumidoras

(MP0926_12) CA2.3 Elaborouse a información de base para a implantación dos elementos no interior e no exterior do espazo comercial

(MP0926_22) CA2.3 Seleccionáronse combinacións de cor e luz para conseguir efectos visuais

(MP0926_12) CA2.4 Elaboráronse propostas para quentar as zonas frías detectadas no establecemento comercial

(MP0926_22) CA2.4 Aplicáronse técnicas de proxección de escaparates para efectuar o seu deseño segundo os obxectivos definidos

(MP0926_22) CA2.5 Utilizáronse as técnicas de escaparatismo respecto á súa composición e á potenciación dos artigos

(MP0926_12) CA2.5 Establecéronse medidas correctoras en relación coa implantación inicial do establecemento

(MP0926_22) CA2.6 Utilizáronse ferramentas informáticas para a distribución de espazos no deseño dos escaparates

(MP0926_22) CA3.1 Analizouse a terminoloxía básica de proxectos de escaparatismo

(MP0926_12) CA3.1 Elaboráronse proxectos de implantación, deseñando os elementos interiores e exteriores do establecemento e atendendo a criterios de rendibilidade e imaxe de empresa, confeccionando esbozos e bosquexos, e usando unha aplicación informática para a súa presentación, en caso necesario

(MP0926_12) CA3.2 Elaboráronse orzamentos de implantación, plasmando nunha folia de cálculo a valoración económica feita dos elementos internos e externos desta e a determinación dos recursos humanos e materiais necesarios

(MP0926_22) CA3.2 Interpretouse a documentación técnica e os obxectivos do proxecto de escaparate

(MP0926_12) CA3.3 Confeccionáronse cronogramas para organizar os tempos e os traballos que cumpra realizar

(MP0926_22) CA3.3 Seleccionáronse os materiais e a iluminación axeitados

(MP0926_12) CA3.4 Aplicáronse criterios económicos e comerciais para a execución da implantación no espazo comercial, procurando a súa optimización

(MP0926_22) CA3.4 Organizouse a execución da montaxe de escaparates previamente definidos

(MP0926_12) CA3.5 Propuxéronse medidas para a resolución das posibles incidencias xurdidas no proceso de organización e execución da implantación, tanto no referente aos elementos de deseño interior ou exterior como no control orzamentario

(MP0926_22) CA3.5 Analizouse o cumprimento da normativa de prevención de riscos

(MP0926_12) CA3.6 Deseñáronse proxectos de tenda en liña, incidindo fundamentalmente no seu escaparate en liña (storefront)

(MP0926_22) CA3.6 Realizouse a composición e a montaxe de escaparates



3. Mínimos exigibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación

1. Primeira parte: Proba teórica

Terá carácter eliminatorio e consistirá nunha proba escrita tipo test de 50 preguntas que versará sobre unha mostra significativa dos criterios de avaliación establecidos na programación para a parte teórica.

Cada resposta correcta terá un valor de 0,2 puntos. Cada tres preguntas incorrectas descontará unha pregunta correcta.

Esta parte cualificarase de cero a dez puntos. Para a súa superación as persoas candidatas deberán obter unha puntuación igual ou superior a cinco puntos.

2. Segunda parte: Proba práctica

As persoas que superen a primeira parte realizarán a proba práctica, que tamen terá carácter eliminatorio e consistirá no desenvolvemento 5 supostos prácticos que versarán sobre unha mostra suficientemente significativa dos criterios de avaliación establecidos na programación para esta parte e a realización dun bosquejo de escaparate.

Cada resposta correcta terá un valor de 1 punto e o bosquejo 5 puntos.

Esta segunda parte da proba cualificarase de cero a dez puntos. Para súa superación as persoas candidatas deberán obter unha puntuación igual ou superior a cinco puntos.

As persoas que non superen a primeira parte da proba serán cualificadas con cero puntos na proba práctica.

A cualificación final do módulo será a media aritmética das cualificacións obtidas en cada unha das partes, expresada en números enteiros, redondeada a unidade máis próxima

A persoa que sexa sorprendida copiando ou usando material non permitido, terá que abandonar proba, finalizando a mesma nese momento, cunha cualificación de suspenso.

4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento

4.a) Primeira parte da proba

Proba teórica.

Consistirá nunha proba escrita tipo test de 50 preguntas.

Materiais necesarios para realizar a proba: Bolígrafo, papel e o enunciado do exame que dará o profesor

Contidos da proba:

Distribución e organización dun espazo comercial: comportamento do consumidor, proceso de compra, distribución e Merchandising.

Normativa aplicable o deseño de espazos comerciais.

Elementos interiores e exteriores. Normativa e trámites administrativos na implantación.

Tipos de escaparates.

Normativa de seguridade e hixiene.

Elementos e temperaruta do escaparate.

Orzamentos de implantación do escaparate. Medidas correctoras.

Escaparate e comunicación.

Percepción e memoria selectiva.

Imaxe, forma e materia.

Eficacia do escaparate.



Cor, iluminación, elementos para animación.
Planificación de actividades. Cronograma do montaxe.
Técnicas que se usan para o montaxe.

4.b) Segunda parte da proba

Proba práctica:

Consistira nunha proba de 5 exercicios a resolver polo alumno e a realización dun bosquexo de escaparate con programa informático SketchUp

Materiais necesarios para realizar a proba: Bolígrafo, papel e calculadora o enunciado do exame e ordenador que dará o profesor.

Contidos da proba:

Implantación da superficie de venda (lay-out)

Coefficiente de ocupación do solo (COS)

Identificar distintos tipos de escaparates e a súa composición.

Medidas de análise do escaparate. Cálculo de ratios.

Confeccionar cronogramas utilizando folla de cálculo.

Métodos de cálculo de orzamentos.



1. Identificación da programación

Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36018677	Luís Seoane	Pontevedra	2018/2019

Ciclo formativo

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
COM	Comercio e márketing	CSCOM03	Xestión de vendas e espazos comerciais	Ciclos formativos de grao superior	Réxime de proba libre

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP0927	Xestión de produtos e promocións no punto de venda	2018/2019		105	
MP0927_12	Implantación de produtos	2018/2019		55	
MP0927_22	Accións promocionais en espazos comerciais	2018/2019		50	

(*) No caso de que o módulo profesional estea organizado en unidades formativas de menor duración

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	JOSÉ VÁZQUEZ ESPASANDÍN
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión inspector



2. Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

2.1. Primeira parte da proba

2.1.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP0927_12) RA1 - Determina a dimensión da variedade de produtos, definindo a colocación estratéxica para conseguir a xestión óptima do establecemento
(MP0927_22) RA1 - Deseña accións promocionais no punto de venda, aplicando técnicas de merchandising axeitadas
(MP0927_22) RA2 - Determina os procedementos de selección e formación do persoal de promoción no punto de venda, definindo o perfil da persoa candidata e as accións formativas segundo o orzamento dispoñible
(MP0927_12) RA2 - Determina o procedemento de implantación da variedade de produtos nos lineais segundo criterios comerciais, optimizando as operacións de mantemento e reposición
(MP0927_12) RA3 - Calcula a rendibilidade da implantación da variedade de produtos, analizando e corrixindo as posibles desviacións sobre os obxectivos propostos
(MP0927_22) RA3 - Controla a eficiencia das accións promocionais, adoptando medidas que melloren a xestión da actividade

2.1.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo
(MP0927_22) CA1.1 Identificáronse e organizáronse as accións de merchandising ou márketing directo adecuadas ao tipo de promoción definido no plan de márketing
(MP0927_22) CA1.3 Calculouse o orzamento necesario para levar a cabo a acción promocional
(MP0927_22) CA1.4 Definiuse a forma e o contido da mensaxe promocional, consonte o plan de vendas ou promoción
(MP0927_12) CA1.6 Aplicáronse métodos de cálculo da dimensión da variedade de produtos para asegurar a rendibilidade do punto de venda
(MP0927_22) CA2.1 Definiuse o perfil do persoal de promoción necesario para desenvolver as diferentes accións promocionais
(MP0927_22) CA2.2 Determináronse as accións formativas adecuadas ao persoal de promoción, en función das características do produto e aplicando técnicas de liderado e traballo en equipo
(MP0927_12) CA2.5 Determinouse o sistema de organización dos recursos humanos e materiais necesarios nas operacións de colocación, reposición e mantemento dos lineais
(MP0927_12) CA2.6 Calculouse o número de traballadores/as que se precisa en cada sección ou actividade en función do tempo de implantación dos produtos
(MP0927_12) CA2.7 Elaboráronse instrucións claras e precisas de colocación, reposición e mantemento dos lineais para llas transmitir ao equipo humano
(MP0927_22) CA3.1 Establecéronse procedementos de control que permitan detectar desviacións respecto aos obxectivos
(MP0927_12) CA3.4 Defíníronse os parámetros que implican a supresión dunha referencia da variedade de produtos
(MP0927_22) CA3.4 Detectáronse as desviacións producidas respecto aos obxectivos comerciais planificados
(MP0927_12) CA3.5 Defíníronse as variables e os sistemas ou criterios de calidade necesarios para introducir novas referencias na variedade de produtos

2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP0927_12) RA1 - Determina a dimensión da variedade de produtos, definindo a colocación estratéxica para conseguir a xestión óptima do establecemento



Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP0927_22) RA1 - Deseña accións promocionais no punto de venda, aplicando técnicas de merchandising axeitadas
(MP0927_22) RA2 - Determina os procedementos de selección e formación do persoal de promoción no punto de venda, definindo o perfil da persoa candidata e as accións formativas segundo o orzamento dispoñible
(MP0927_12) RA2 - Determina o procedemento de implantación da variedade de produtos nos lineais segundo criterios comerciais, optimizando as operacións de mantemento e reposición
(MP0927_12) RA3 - Calcula a rendibilidade da implantación da variedade de produtos, analizando e corrixindo as posibles desviacións sobre os obxectivos propostos
(MP0927_22) RA3 - Controla a eficiencia das accións promocionais, adoptando medidas que melloren a xestión da actividade

2.2.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo
(MP0927_12) CA1.1 Elixiuse a variedade de produtos de acordo coa información comercial dispoñible
(MP0927_12) CA1.4 Distribuíronse os metros lineais do establecemento entre cada familia de produtos e/ou servizos, utilizando programas informáticos
(MP0927_22) CA1.5 Seleccionáronse os materiais e os soportes comerciais necesarios para as accións promocionais
(MP0927_12) CA1.5 Segmentouse a variedade de produtos en familias e servizos segundo obxectivos comerciais
(MP0927_22) CA1.6 Identificáronse os lugares máis idóneos para situar as promocións, de maneira que forcen o percorrido da clientela pola maior parte do establecemento
(MP0927_12) CA1.7 Determinouse o número de referencias de cada familia de produtos e servizos segundo obxectivos comerciais
(MP0927_22) CA1.7 Realizáronse e colocáronse os indicadores visuais necesarios que dirixan a clientela cara ás zonas promocionais
(MP0927_12) CA1.8 Realizáronse estudos de análise da competencia e de expectativas dos/as consumidores/as para mellorar a elección da variedade de produtos
(MP0927_12) CA2.1 Establecéronse os niveis de exposición do lineal, atendendo ao seu valor comercial
(MP0927_12) CA2.2 Asignáronse as referencias da variedade de produtos ao lineal en función dos plans de venda
(MP0927_12) CA2.3 Calculouse o número óptimo de unidades dispostas na fachada dos andeis (facings) para cada referencia segundo criterios comerciais e de organización
(MP0927_22) CA2.3 Identificáronse os tipos de clientela, para lle proporcionar a atención e a información axeitadas durante a acción promocional
(MP0927_22) CA2.5 Analizouse a normativa de seguridade e prevención de riscos laborais, para garantir o seu cumprimento durante a realización das accións promocionais
(MP0927_12) CA2.8 Programouse e organizouse a reposición de produtos, asegurando a súa presenza continua no lineal
(MP0927_12) CA3.1 Calculouse o rendemento da superficie de venda, utilizando follas de cálculo informáticas
(MP0927_22) CA3.2 Elaboráronse tests e enquisas de valoración das campañas promocionais que permitan obter información sobre a súa rendibilidade e a súa eficacia
(MP0927_12) CA3.2 Utilizáronse os instrumentos cualitativos e cuantitativos, así como os parámetros de xestión e calidade, para valorar de xeito periódico a implantación dos produtos
(MP0927_22) CA3.5 Propuxéronse as medidas correctoras máis eficaces sobre as desviacións detectadas
(MP0927_12) CA3.7 Realizáronse informes que reflectan os resultados e as conclusións sobre a rendibilidade das políticas de merchandising aplicadas



3. Mínimos exigibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación

Tanto a proba teórica, en forma de Test, coma a proba práctica, van recoller unha mostra significativa dos Criterios de Avaliación programados e considerados mínimos exigibles.

A proba teórica, en forma de test, mide en cada item, algún deses Criterios de Avaliación.

Cada resposta errónea resta a metade do valor de cada pregunta. E dicir, se cada pregunta ben contestada vale 0.20, unha pregunta mal contestada resta 0.10 puntos. No test, só hai unha opción correcta.

A forma de contestar e marcar unha opción, rodeándoa cun círculo. Se se marca mais dunha ou se borra, darase por mal contestada coa penalización conseguinte, consonte a fórmula precitada. As preguntas sen contestar non penalizan. Na proba teórica, non se pode ter nin usar típex ou similar nin goma, para borrar.

Os casos prácticos, requiren contestar as cuestións plantexadas, tendo en conta a información suministrada no texto. Se falta algún elemento considerado relevante na resposta dada, a puntuación será de 0 puntos na pregunta en cuestión. De haber varios apartados, o anterior afectará só a ese apartado donde falte o elemento relevante. A puntuación sempre se reparte en proporción aos apartados a resolver.

Cando se piden cálculos basados en fórmulas, hai ordenar ben os datos de partida, poñer as fórmulas, especificar os cálculos intermedios e dar o resultado final correcto. Os resultados non razoados, formulados e xustificados, non se valorarán. Isto permite obter puntuación por cada apartado ben feito.

A 1ª Parte da proba cualificarase de cero a dez puntos, e para superala deberase obter unha puntuación igual ou superior a cinco puntos.

A 2ª Parte da proba cualificarase de cero a dez puntos, e para superala deberase obter unha puntuación igual ou superior a cinco puntos.

Quen non supere a 1ª Parte da proba, será cualificado cun cero na 2ª Parte da Proba.

A cualificación final do módulo, será a media aritmética das cualificacións de cada proba, redondeada ao enteiro mais próximo.

Quen suspenda a 2ª Parte da proba, so poderá ter unha puntuación máxima de catro puntos.

De acordo coa lexislación vixente, queda prohibido o uso de móbil, que terá que permanecer apagado durante a proba.

Na Proba práctica, hai que numerar e poñer o nome nas follas que se entreguen, xunto coa dos enunciados.

Só se permitirá o uso de bolígrafo negro ou azul e calculadora non programable e sin memoria para almacenar texto, datos ou fórmulas. Na proba práctica, non se pode usar típex ou similar nin goma, para borrar

Quen sexa sorprendido ou sorprendida copiando ou usando material non permitido, terá que abandonar a proba, finalizando ésta para él ou para ela, a partir dese momento.

O alumnado terá que identificarse co DNI ou documento que o substitúa.

Hai que prestar especial cuidado que a letra sexa perfectamente lexible e entendible, xa que, do contrario impedirá a corrección dos exercicios, e valoraranse con 0 puntos, cos efectos negativos no total da proba.

A duración máxima de cada unha das probas será de 90 minutos.

4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento

4.a) Primeira parte da proba

Características da primeira parte da proba:

Proba escrita que constará de 50 preguntas tipo test, que deberán ser contestadas con bolígrafo, na folia do exame.

Cada pregunta conta con tres posibles respostas das que só unha delas é correcta.

Cada pregunta contestada correctamente terá un valor de 0.2 puntos e cada pregunta contestada de xeito erróneo descontará 0.1 puntos. As preguntas non contestadas non terán valor.

Esta parte da proba será cualificada de 0 a 10 puntos e terá carácter eliminatorio. Para a súa superación as persoas candidatas deberán obter unha puntuación igual ou superior a cinco puntos.

Instrumentos necesarios:

Bolígrafo negro ou azul. Só se permitirá calculadora non programable e sen memoria para almacenar texto, datos ou fórmulas. Non se permitirá o uso de correctores.

O Profesorado poderá excluír da proba as persoas que realicen algunha actividade que poida considerarse fraudulenta. Neste caso, avaliarase esta parte da proba do módulo cun cero.

Non se permitirá a entrada con móbiles ou outros aparellos electrónicos. A duración máxima desta proba será de 90 minutos.

4.b) Segunda parte da proba

Características da segunda parte da proba:

Proba práctica que constará de 5 casos prácticos e/ou exercicios de cálculo relacionados cos criterios de avaliación programados e considerados mínimos exixibles.

Valoración máxima de cada caso ou exercicio: 2 puntos.

Esta parte da proba será cualificada de 0 a 10 puntos e terá carácter eliminatorio. Para a súa superación as persoas candidatas deberán obter unha puntuación igual ou superior a cinco puntos.

Instrumentos necesarios:

Bolígrafo negro ou azul. Só se permitirá calculadora non programable e sin memoria para almacenar texto, datos ou fórmulas. Non se permitirá o uso de correctores.



O Profesorado poderá excluír da proba as persoas que realicen algunha actividade que poida considerarse fraudulenta. Neste caso, avaliarase esta parte da proba do módulo cun cero.

Non se permitirá a entrada con móbiles ou outros aparellos electrónicos. A duración máxima desta proba será de 90 minutos.



1. Identificación da programación

Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36018677	Luís Seoane	Pontevedra	2018/2019

Ciclo formativo

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
COM	Comercio e márketing	CSCOM03	Xestión de vendas e espazos comerciais	Ciclos formativos de grao superior	Réxime de proba libre

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP0928	Organización de equipos de vendas	2018/2019	0	87	0
MP0928_12	Estrutura e selección dos equipos de vendas	2018/2019	0	35	0
MP0928_22	Formación e xestión de equipos de vendas	2018/2019	0	52	0

(*) No caso de que o módulo profesional estea organizado en unidades formativas de menor duración

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	PABLO JOAQUÍN PECE MONTENEGRO
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión inspector



2. Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

2.1. Primeira parte da proba

2.1.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP0928_12) RA1 - Determina a estrutura organizativa e o tamaño do equipo comercial, axustándose á estratexia, aos obxectivos e ao orzamento establecidos no plan de vendas
(MP0928_22) RA1 - Define plans de formación, perfeccionamento e reciclaxe de equipos comerciais, cumprindo os obxectivos e os requisitos establecidos
(MP0928_12) RA2 - Determina as características do equipo comercial, describindo os postos de traballo e o perfil do persoal vendedor ou comercial
(MP0928_22) RA2 - Deseña un sistema de motivación e remuneración do persoal vendedor, tendo en conta os obxectivos de vendas, o orzamento, os valores e a identidade corporativa da empresa
(MP0928_22) RA3 - Propón accións para a xestión de situacións conflitivas no equipo de comerciais, aplicando técnicas de negociación e resolución de conflitos
(MP0928_12) RA3 - Planifica a asignación dos obxectivos de venda aos membros do equipo comercial, aplicando técnicas de organización e xestión comercial
(MP0928_22) RA4 - Deseña o sistema de avaliación e control dos resultados de vendas e a actuación do equipo comercial, e propón, de ser o caso, as medidas correctoras oportunas

2.1.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo
(MP0928_12) CA1.1 Analizáronse os tipos de organización dun equipo comercial en función do tipo de empresa, dos mercados, da clientela e dos produtos que comercializa
(MP0928_22) CA1.1 Identificáronse as necesidades de formación individuais e grupais dun equipo de comerciais
(MP0928_12) CA1.2 Definiuse a estrutura organizativa da forza de vendas, determinando os recursos humanos e materiais necesarios para o desenvolvemento do plan de vendas
(MP0928_22) CA1.2 Establecéronse os obxectivos do plan de formación do persoal vendedor, en función dos obxectivos de vendas e das necesidades detectadas
(MP0928_22) CA1.3 Determináronse a estrutura e os contidos dun plan formativo inicial para o departamento comercial, en función dos obxectivos establecidos, os requisitos do traballo que cumpra realizar e o orzamento dispoñible
(MP0928_22) CA1.4 Establecéronse as actividades formativas para un plan de formación continuo do equipo de comerciais en función do orzamento establecido, adecuándoas aos obxectivos previstos e ás necesidades da empresa
(MP0928_22) CA1.5 Programouse a formación teórica e de campo do persoal vendedor, aplicando técnicas de organización do traballo e programación de tarefas
(MP0928_12) CA1.6 Delimitáronse as zonas de vendas e asignáronse ao persoal vendedor segundo o potencial de venda, a carga de traballo, e os obxectivos e os custos da empresa
(MP0928_22) CA1.6 Avaliáronse as vantaxes e os inconvenientes dun plan de formación en relación con outro plan alternativo
(MP0928_22) CA1.7 Valorouse a eficacia dun plan de formación do equipo de vendas, en función dos obxectivos cumpridos e dos resultados obtidos
(MP0928_12) CA1.7 Planificáronse as visitas á clientela, deseñando as rutas de venda que permiten aproveitar optimamente o tempo do persoal vendedor e reducir os custos
(MP0928_12) CA2.1 Determináronse as funcións e as responsabilidades do persoal vendedor dun equipo de vendas
(MP0928_22) CA2.1 Identificáronse os estilos de mando e liderado aplicables a equipos comerciais, e aplicáronse técnicas de dinámica e dirección de grupos para o traballo en equipo
(MP0928_12) CA2.2 Caracterizáronse os tipos de vendedores/as en función do tipo de venda, o tipo de produto e as características da empresa
(MP0928_22) CA2.2 Realizouse unha análise comparativa entre o perfil dos membros do equipo de traballo e os seus papeis na dinamización e na motivación do grupo
(MP0928_22) CA2.3 Identificáronse as competencias emocionais, intrapersoais e interpersoais que debe ter a persoa responsable ou que exerza a xefatura dun equipo de vendedores/as

**Cráterios de avaliación do currículo**

(MP0928_12) CA2.3 Definíronse as competencias e as características do persoal comercial para a execución dun plan de vendas
(MP0928_12) CA2.4 Describiuse o posto de traballo nun equipo comercial, definindo as tarefas, as funcións e as responsabilidades que cumpra desenvolver
(MP0928_22) CA2.4 Determináronse os principais aspectos e elementos de motivación e satisfacción no traballo dun equipo comercial
(MP0928_22) CA2.5 Definíronse os plans de carreira profesional, de mellora, de ascensos a postos de responsabilidade e de recoñecemento da valía dos membros do equipo, fomentando o ascenso e a promoción dentro da empresa
(MP0928_12) CA2.5 Describiuse o perfil da persoa candidata idónea, definindo as características e os requisitos que debe cumprir o/a vendedor/ora para ocupar o posto descrito
(MP0928_22) CA2.6 Establecéronse incentivos económicos para o equipo comercial en función de parámetros de rendemento e produtividade prefixados, coñecidos e avaliábeis
(MP0928_12) CA2.6 Determináronse as accións necesarias para o recrutamento de persoas candidatas a un posto de traballo no equipo de vendas
(MP0928_22) CA2.7 Analizáronse as condicións de retribución e a xornada laboral efectiva dos equipos comerciais segundo distintas situacións laborais
(MP0928_12) CA2.7 Establecéronse os criterios de selección, o procedemento e os instrumentos que haxa que utilizar para seleccionar o persoal de vendas
(MP0928_22) CA2.8 Determinouse o sistema de remuneración do equipo comercial máis axeitado, segundo criterios de custo ou orzamento necesario
(MP0928_12) CA3.1 Determináronse os principais obxectivos e os medios necesarios para a execución dos plans de venda, sinalando os obxectivos cuantitativos e cualitativos
(MP0928_22) CA3.1 Analizáronse as situacións de tensión e conflito que habitualmente se producen nun equipo de traballo
(MP0928_22) CA3.2 Establecéronse estratexias de actuación ante as situacións emocionais intensas e de crise que se poden atopar no ámbito do traballo dos equipos comerciais
(MP0928_12) CA3.2 Determinouse a finalidade da dirección por obxectivos no relativo á definición de obxectivos, responsabilidades, competencias persoais, prazos, motivación, apoio técnico-emocional e toma de decisións
(MP0928_12) CA3.3 Aplicáronse técnicas de comunicación, presentación e reunións de equipo para lles explicar o plan de vendas e os obxectivos xerais e específicos aos membros da forza de vendas
(MP0928_22) CA3.3 Definíronse as estratexias para mellorar a integración e a cohesión do grupo, describindo os papeis das persoas integrantes do equipo de vendas
(MP0928_12) CA3.4 Aplicáronse métodos para a repartición dos obxectivos colectivos e individuais e as cotas de venda entre os membros do equipo comercial, fomentando a idea de responsabilidade compartida e a transparencia na xestión e na información
(MP0928_22) CA3.4 Analizáronse as técnicas de prevención e detección de conflitos, estilos de negociación e funcionamento do grupo dun equipo de comerciais
(MP0928_12) CA3.5 Analizáronse os factores fundamentais para o éxito na planificación de obxectivos comerciais
(MP0928_22) CA3.5 Identificáronse os estilos de resolución de conflitos e o papel da persoa responsable do equipo de comerciais
(MP0928_12) CA3.6 Identificáronse as actividades de prospección, difusión e promoción que ten que realizar o equipo de vendas para alcanzar uns obxectivos de venda determinados
(MP0928_22) CA3.6 Aplicáronse técnicas de comunicación asertivas, identificando os factores de comunicación verbal e non verbal nun equipo comercial
(MP0928_12) CA3.7 Elaboráronse plans de prospección da clientela utilizando diferentes métodos
(MP0928_12) CA3.8 Elaboráronse e actualizáronse ficheiros da clientela cos datos máis salientables de cada persoa
(MP0928_22) CA4.1 Identificáronse as variables e os parámetros necesarios para o control no desenvolvemento do plan de vendas
(MP0928_22) CA4.2 Aplicáronse os métodos e as razóns para medir a execución e a calidade do plan e o desempeño do equipo de vendedores/as
(MP0928_22) CA4.3 Elaborouse unha ficha de cliente/a co parte diario das actividades realizadas polo/a comercial



Criterios de avaliación do currículo
(MP0928_22) CA4.4 Calculáronse indicadores e razóns de rendibilidade por produto, por cliente/a e por comercial
(MP0928_22) CA4.5 Analizouse a evolución e a tendencia das vendas por produto, por cliente/a e por comercial
(MP0928_22) CA4.6 Avaliouse a actuación dos membros do equipo de traballo, calculando e analizando as desviacións respecto aos obxectivos previstos
(MP0928_22) CA4.7 Propuxéronse medidas correctoras para rectificar as desviacións detectadas
(MP0928_22) CA4.8 Redactáronse informes sobre os resultados obtidos no equipo de vendas, que avalíen á súa vez os coñecementos, as habilidades e as actuacións destes

2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP0928_12) RA1 - Determina a estrutura organizativa e o tamaño do equipo comercial, axustándose á estratexia, aos obxectivos e ao orzamento establecidos no plan de vendas
(MP0928_22) RA1 - Define plans de formación, perfeccionamento e reciclaxe de equipos comerciais, cumprindo os obxectivos e os requisitos establecidos
(MP0928_12) RA2 - Determina as características do equipo comercial, describindo os postos de traballo e o perfil do persoal vendedor ou comercial
(MP0928_22) RA2 - Deseña un sistema de motivación e remuneración do persoal vendedor, tendo en conta os obxectivos de vendas, o orzamento, os valores e a identidade corporativa da empresa
(MP0928_22) RA3 - Propón accións para a xestión de situacións conflitivas no equipo de comerciais, aplicando técnicas de negociación e resolución de conflitos
(MP0928_12) RA3 - Planifica a asignación dos obxectivos de venda aos membros do equipo comercial, aplicando técnicas de organización e xestión comercial
(MP0928_22) RA4 - Deseña o sistema de avaliación e control dos resultados de vendas e a actuación do equipo comercial, e propón, de ser o caso, as medidas correctoras oportunas

2.2.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo
(MP0928_22) CA1.3 Determináronse a estrutura e os contidos dun plan formativo inicial para o departamento comercial, en función dos obxectivos establecidos, os requisitos do traballo que cumpra realizar e o orzamento dispoñible
(MP0928_12) CA1.3 Calculouse o tempo medio de duración da visita, e o número e a frecuencia das visitas necesarias para atender a clientela
(MP0928_12) CA1.4 Determinouse o número de visitas que cada vendedor ou vendedora deben realizar á clientela, en función da xornada laboral
(MP0928_12) CA1.5 Calculouse o tamaño do equipo de vendas en función das zonas xeográficas de implantación, o tipo de venda, o número de clientes/as, os puntos de venda, os produtos ou servizos comercializables, e o orzamento dispoñible
(MP0928_22) CA1.6 Avaliáronse as vantaxes e os inconvenientes dun plan de formación en relación con outro plan alternativo
(MP0928_12) CA1.7 Planificáronse as visitas á clientela, deseñando as rutas de venda que permiten aproveitar optimamente o tempo do persoal vendedor e reducir os custos
(MP0928_22) CA1.7 Valorouse a eficacia dun plan de formación do equipo de vendas, en función dos obxectivos cumpridos e dos resultados obtidos
(MP0928_22) CA2.2 Realizouse unha análise comparativa entre o perfil dos membros do equipo de traballo e os seus papeis na dinamización e na motivación do grupo
(MP0928_22) CA2.4 Determináronse os principais aspectos e elementos de motivación e satisfacción no traballo dun equipo comercial
(MP0928_12) CA2.4 Describiuse o posto de traballo nun equipo comercial, definindo as tarefas, as funcións e as responsabilidades que cumpra desenvolver

**Criterios de avaliación do currículo**

(MP0928_22) CA2.5 Definíronse os plans de carreira profesional, de mellora, de ascensos a postos de responsabilidade e de recoñecemento da valía dos membros do equipo, fomentando o ascenso e a promoción dentro da empresa
(MP0928_12) CA2.5 Describiuse o perfil da persoa candidata idónea, definindo as características e os requisitos que debe cumprir o/a vendedor/ora para ocupar o posto descrito
(MP0928_22) CA2.6 Establecéronse incentivos económicos para o equipo comercial en función de parámetros de rendemento e produtividade prefixados, coñecidos e avaliábeis
(MP0928_22) CA2.7 Analizáronse as condicións de retribución e a xornada laboral efectiva dos equipos comerciais segundo distintas situacións laborais
(MP0928_22) CA3.2 Establecéronse estratexias de actuación ante as situacións emocionais intensas e de crise que se poden atopar no ámbito do traballo dos equipos comerciais
(MP0928_22) CA3.4 Analizáronse as técnicas de prevención e detección de conflitos, estilos de negociación e funcionamento do grupo dun equipo de comerciais
(MP0928_12) CA3.4 Aplicáronse métodos para a repartición dos obxectivos colectivos e individuais e as cotas de venda entre os membros do equipo comercial, fomentando a idea de responsabilidade compartida e a transparencia na xestión e na información
(MP0928_12) CA3.5 Analizáronse os factores fundamentais para o éxito na planificación de obxectivos comerciais
(MP0928_22) CA3.6 Aplicáronse técnicas de comunicación asertivas, identificando os factores de comunicación verbal e non verbal nun equipo comercial
(MP0928_12) CA3.7 Elaboráronse plans de prospección da clientela utilizando diferentes métodos
(MP0928_12) CA3.8 Elaboráronse e actualizáronse ficheiros da clientela cos datos máis salientables de cada persoa
(MP0928_22) CA4.2 Aplicáronse os métodos e as razóns para medir a execución e a calidade do plan e o desempeño do equipo de vendedores/as
(MP0928_22) CA4.3 Elaborouse unha ficha de cliente/a co parte diario das actividades realizadas polo/a comercial
(MP0928_22) CA4.4 Calculáronse indicadores e razóns de rendibilidade por produto, por cliente/a e por comercial
(MP0928_22) CA4.6 Avaliouse a actuación dos membros do equipo de traballo, calculando e analizando as desviacións respecto aos obxectivos previstos
(MP0928_22) CA4.8 Redactáronse informes sobre os resultados obtidos no equipo de vendas, que avalíen á súa vez os coñecementos, as habilidades e as actuacións destes

3. Mínimos exixibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación

Os criterios de avaliación (CA) de cada parte da proba serán os mínimos exixibles para a superación de cada unha das partes da mesma.

Criterios de cualificación: a proba constará de dúas partes; a primeira parte será unha proba teórica e a segunda parte será unha proba práctica.

Parte teórica:

Consistirá nunha proba escrita tipo test que versará sobre os criterios de avaliación establecidos na programación para esa parte.

Esta parte da proba terá carácter eliminatorio, e será cualificada de cero a dez puntos; sendo necesario obter unha puntuación igual ou superior a cinco puntos para superala.

Todas as preguntas do test terán a mesma valoración, só haberá unha resposta correcta e por cada resposta incorrecta descontarase a metade do



valor da pregunta. As preguntas non contestadas non penalizarán.

A opción elixida como correcta deberá indicarse na plantilla facilitada con este fin. En caso de ter que corrixir a resposta elixida, tacharase ésta e poráse a resposta definitiva ó lado, nunca se escribirá por encima da anterior.

Parte práctica:

As persoas aspirantes que superen a primeira parte da proba realizarán a segunda que consistirá no desenvolvemento de varios supostos prácticos que versarán sobre os criterios de avaliación establecidos na programación para esa parte.

Esta segunda parte da proba tamén terá carácter eliminatorio e valorarase de cero a dez puntos; sendo necesario obter unha puntuación igual ou superior a cinco puntos para superala.

As persoas que non superen a primeira parte da proba serán cualificadas cun cero nesta segunda parte.

Todos os supostos prácticos terán a mesma valoración. Naqueles supostos nos que haxa varios apartados a puntuación do exercicio repartirase proporcionalmente entre eles.

Nos supostos nos que se pidan cálculos haberá que presentar os datos ben ordenados, coas fórmulas indicadas e especificar os datos intermedios junto co resultado final correcto. Ademais, deberánse indicar as unidades nas que estea expresado o suposto e razoar ou xustificar a resposta cando así se requira.

Cualificación final:

Ésta será a media aritmética das cualificacións obtidas en cada parte da proba, expresada con números enteiros (de cero a dez), redondeada á unidade máis próxima e tendo en conta que:

as persoas que non superen a primeira parte da proba serán cualificadas cun cero na segunda parte.

no caso das persoas aspirantes que non superen a segunda parte da proba, a puntuación máxima que se lles poderá asignar será de catro puntos.

As persoas aspirantes que leven a cabo calquera actuación de tipo fraudulento ou incumpran as normas indicadas, poderán ser excluídas de calquera das partes da proba, sendo, nese caso, cualificado cun cero nesa parte da proba.

4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento

4.a) Primeira parte da proba

Parte teórica da proba:

Versará sobre os criterios de avaliación establecidos na programación para esta parte.

Constará de 50 preguntas tipo test que terán catro opcións para escoller, das que só unha será correcta.

Cada pregunta terá unha valoración de 0,20 puntos e cada resposta incorrecta penalizará 0,10 puntos.

Para superar esta parte da proba será necesario obter unha puntuación de cinco puntos ou superior.

Esta proba terá carácter eliminatorio.

Instrumento: bolígrafo azul ou negro.



4.b) Segunda parte da proba

Parte práctica da proba:

Constará de 5 supostos prácticos que poderán ter varios apartados e que versarán sobre os criterios de avaliación establecidos na programación para esta parte.

Cada suposto ou exercicio terá unha valoración de 2 puntos (de haberes varios apartados nun exercicio a puntuación repartirase proporcionalmente entre eles).

Para superar a proba será necesario obter unha puntuación de cinco puntos ou superior.

Esta proba terá carácter eliminatorio.

Instrumentos: bolígrafo azul ou negro e calculadora.

Só se permitirá o uso de calculadora non programable, non sendo permitido o uso do teléfono móbil nin outros dispositivos electrónicos.

No caso de ter que usar equipos informáticos utilizaráanse os do centro educativo.



1. Identificación da programación

Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36018677	Luís Seoane	Pontevedra	2018/2019

Ciclo formativo

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
COM	Comercio e márketing	CSCOM03	Xestión de vendas e espazos comerciais	Ciclos formativos de grao superior	Réxime de proba libre

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP0929	Técnicas de venda e negociación	2018/2019	0	105	0
MP0929_22	Proceso de vendas e contratación	2018/2019	0	65	0
MP0929_12	Plan de vendas	2018/2019	0	40	0

(*) No caso de que o módulo profesional estea organizado en unidades formativas de menor duración

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	JOSÉ VÁZQUEZ ESPASANDÍN
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión inspector



2. Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

2.1. Primeira parte da proba

2.1.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP0929_12) RA1 - Obtén a información necesaria para definir estratexias comerciais e elaborar o plan de vendas, organizando os datos recollidos desde calquera dos sistemas de información dispoñibles
(MP0929_22) RA1 - Elabora o plan e o argumentario de vendas do produto, realizando propostas que contribúan a mellorar a colocación do produto no mercado, a fidelización da clientela e o incremento das vendas
(MP0929_12) RA2 - Identifica novas oportunidades de negocio que contribúan a mellorar a xestión comercial da empresa, aplicando os procedementos e as técnicas de análise axeitadas
(MP0929_22) RA2 - Xestiona o proceso de venda do produto ou servizo, utilizando as técnicas de venda e pechamento axeitadas, de acordo co plan de vendas e dentro das marxes de actuación establecidas pola empresa
(MP0929_22) RA3 - Deseña o proceso de negociación das condicións dunha operación comercial, aplicando técnicas de negociación para alcanzar un acordo co/coa cliente/a ou provedor/ora, dentro dos límites establecidos pola empresa
(MP0929_12) RA3 - Xestiona a información necesaria para garantir a dispoñibilidade de produtos e a prestación de servizos que se requira para executar o plan de vendas, aplicando os criterios e os procedementos establecidos
(MP0929_22) RA4 - Elabora contratos de compravenda e outros afíns, que recollan os acordos adoptados no proceso de venda e negociación
(MP0929_22) RA5 - Planifica a xestión das relacións coa clientela, organizando o servizo de atención posvenda, de acordo cos criterios e os procedementos establecidos pola empresa

2.1.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo
(MP0929_12) CA1.1 Identifícanse as fontes de datos internas e externas que proporcionan información útil para a definición das estratexias comerciais da empresa
(MP0929_22) CA1.1 Realízase un inventario das fortalezas e debilidades do produto ou servizo, e as vantaxes e os inconvenientes que presenta para distintos tipos de clientela
(MP0929_22) CA1.2 Elaborouse o argumentario de vendas, incluíndo os puntos fortes e débiles do produto, resaltando as súas vantaxes respecto aos da competencia, presentando as solucións aos problemas da clientela e propondo as técnicas de venda axeitadas
(MP0929_12) CA1.3 Organizouse a información do SIM, do briefing do produto ou servizo, da rede de vendas e da aplicación de xestión das relacións coa clientela (CRM)
(MP0929_22) CA1.3 Prevíronse as posibles obxeccións da clientela e definíronse as técnicas e os argumentos axeitados para a súa refutación
(MP0929_22) CA1.4 Utilizáronse as obxeccións e as suxestións da clientela como elemento de retroalimentación para realizar propostas de mellora de certos aspectos do produto e/ou do argumentario de vendas
(MP0929_12) CA1.4 Interpretouse a normativa legal comunitaria, estatal, autonómica e local que regula a comercialización de produtos, servizos e marcas
(MP0929_22) CA1.7 Elaborouse o programa de vendas propio do persoal vendedor, adaptando o argumentario de vendas e o plan de acción comercial ás características, ás necesidades e ao potencial de compra de cada persoa, de acordo cos obxectivos establecidos pola empresa
(MP0929_22) CA2.1 Identifícanse as fases do proceso de venda dun produto ou servizo e as accións que cumpra desenvolver, en función da forma de venda e das características da clientela
(MP0929_22) CA2.2 Identificouse a clientela actual e potencial utilizando diversos medios e técnicas de prospección e procura de clientela
(MP0929_22) CA2.3 Utilizáronse as técnicas de comunicación habituais (correo, teléfono, correo electrónico, etc.) para contactar coa clientela, enviar información e concertar a entrevista de vendas
(MP0929_12) CA2.4 Identifícanse os puntos fortes e débiles do plan de actuación coa clientela, en función das características desta, do potencial de compra e dos pedidos realizados
(MP0929_22) CA2.4 Planificouse a entrevista de vendas, fixando os obxectivos que cumpra alcanzar, adaptando o argumentario de vendas ás características e ao perfil da clientela, e preparando o material de apoio necesario para reforzar os argumentos durante a presentación do produto
(MP0929_22) CA2.5 Realízase a presentación do produto ou servizo, resaltando as súas calidades, diferenciándoo dos da competencia mediante os argumentos oportunos e utilizando a aplicación informática axeitada
(MP0929_12) CA2.6 Realízase unha análise comparativa das características e as utilidades dos produtos, e das accións comerciais, publicitarias e promocionais desenvolvidas, tanto pola empresa como pola competencia



Criterios de avaliación do currículo
(MP0929_12) CA2.7 Analizáronse as oportunidades de mercado da empresa, aplicando técnicas de análise axeitadas, co fin de identificar novos nichos de mercado
(MP0929_22) CA2.8 Pechouse a venda do produto ou servizo aplicando técnicas de pechamento axeitadas e prestando especial atención á comunicación non verbal
(MP0929_12) CA2.8 Detectáronse nichos de mercado desabastecidos ou insatisfeitos onde a empresa poida ter oportunidades, analizando o perfil da clientela real e potencial, o volume e a frecuencia de compra, o potencial de compra, o grao de fidelidade á marca e a capacidade de diferenciación do produto
(MP0929_22) CA2.9 Elaborouse a documentación xerada na venda e realizáronse tarefas de arquivamento manual e informático
(MP0929_12) CA3.1 Calculouse a cantidade de produtos e/ou folletos de servizos necesarios no punto de venda para garantir un nivel óptimo de cobertura, tendo en conta o orzamento, o índice de rotación dos produtos e o espazo dispoñible
(MP0929_12) CA3.2 Formulouse a solicitude de produtos e recursos necesarios para a prestación do servizo, asegurando a dispoñibilidade de produtos e as existencias de seguridade que garantan a satisfacción da clientela
(MP0929_22) CA3.2 Analizáronse as variables que inciden nun proceso de negociación, como son o contorno, os obxectivos, o tempo, a información da outra parte, a relación de poder entre as partes e os límites da negociación
(MP0929_22) CA3.3 Caracterizáronse os estilos de negociación, analizando as súas vantaxes e os seus inconvenientes en cada caso
(MP0929_22) CA3.4 Identificáronse as etapas básicas dun proceso de negociación comercial e as accións que cumpra desenvolver en cada fase
(MP0929_22) CA3.6 Negociáronse as condicións dunha operación de compravenda cun/cunha suposto/a cliente/a, aplicando as técnicas de negociación axeitadas dentro dos límites previamente fixados
(MP0929_22) CA3.7 Aplicáronse diversas tácticas de negociación en situacións supostas, con obxecto de alcanzar un acordo favorable para a empresa, dentro das marxes e dos límites establecidos
(MP0929_22) CA4.1 Interpretouse a normativa legal que regula os contratos de compravenda
(MP0929_22) CA4.2 Caracterizouse o contrato de compravenda, os elementos que interveñen, os dereitos e as obrigas das partes, a súa estrutura e o seu contido, analizando as cláusulas habituais que se inclúen nel
(MP0929_22) CA4.3 Elaborouse o contrato de compravenda que recolla os acordos adoptados entre as partes vendedora e compradora, utilizando un procesador de textos
(MP0929_22) CA4.5 Analizouse o contrato de compravenda a prazos, a normativa que o regula e os requisitos que se exixen para a súa formalización
(MP0929_22) CA4.7 Caracterizouse o contrato de subministración, analizando os casos en que se requira, para o abastecemento de determinados materiais e servizos
(MP0929_22) CA4.8 Analizáronse os contratos de leasing e renting como xeitos de financiamento do inmovilizado da empresa
(MP0929_22) CA5.3 Descríbironse os criterios e os procedementos que haxa que utilizar para realizar un control de calidade dos servizos posvenda e de atención á clientela
(MP0929_22) CA5.4 Identificáronse os tipos e a natureza dos conflitos, das queixas e das reclamacións que poidan xurdir no proceso de venda dun produto ou servizo
(MP0929_22) CA5.5 Descríbiuse o procedemento e a documentación necesaria en caso de incidencia, desde que se teña constancia dela ata a actuación da persoa responsable da súa resolución
(MP0929_22) CA5.6 Identificáronse os procedementos e as técnicas aplicables para resolver as queixas e as reclamacións da clientela

2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP0929_12) RA1 - Obtén a información necesaria para definir estratexias comerciais e elaborar o plan de vendas, organizando os datos recollidos desde calquera dos sistemas de información dispoñibles
(MP0929_22) RA1 - Elabora o plan e o argumentario de vendas do produto, realizando propostas que contribúan a mellorar a colocación do produto no mercado, a fidelización da clientela e o incremento das vendas
(MP0929_12) RA2 - Identifica novas oportunidades de negocio que contribúan a mellorar a xestión comercial da empresa, aplicando os procedementos e as técnicas de análise axeitadas

**Resultados de aprendizaxe do currículo**

(MP0929_22) RA2 - Xestiona o proceso de venda do produto ou servizo, utilizando as técnicas de venda e pechamento axeitadas, de acordo co plan de vendas e dentro das marxes de actuación establecidas pola empresa
(MP0929_22) RA3 - Deseña o proceso de negociación das condicións dunha operación comercial, aplicando técnicas de negociación para alcanzar un acordo co/coa cliente/a ou provedor/ora, dentro dos límites establecidos pola empresa
(MP0929_12) RA3 - Xestiona a información necesaria para garantir a dispoñibilidade de produtos e a prestación de servizos que se requira para executar o plan de vendas, aplicando os criterios e os procedementos establecidos
(MP0929_22) RA4 - Elabora contratos de compravenda e outros afíns, que recollan os acordos adoptados no proceso de venda e negociación
(MP0929_22) RA5 - Planifica a xestión das relacións coa clientela, organizando o servizo de atención posvenda, de acordo cos criterios e os procedementos establecidos pola empresa

2.2.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado**Criterios de avaliación do currículo**

(MP0929_12) CA1.1 Identifícanse as fontes de datos internas e externas que proporcionan información útil para a definición das estratexias comerciais da empresa
(MP0929_22) CA1.2 Elaborouse o argumentario de vendas, incluíndo os puntos fortes e débiles do produto, resaltando as súas vantaxes respecto aos da competencia, presentando as solucións aos problemas da clientela e propondo as técnicas de venda axeitadas
(MP0929_22) CA1.3 Prevíronse as posibles obxeccións da clientela e defíníronse as técnicas e os argumentos axeitados para a súa refutación
(MP0929_12) CA1.4 Interpretouse a normativa legal comunitaria, estatal, autonómica e local que regula a comercialización de produtos, servizos e marcas
(MP0929_22) CA1.4 Utilizáronse as obxeccións e as suxestións da clientela como elemento de retroalimentación para realizar propostas de mellora de certos aspectos do produto e/ou do argumentario de vendas
(MP0929_22) CA1.7 Elaborouse o programa de vendas propio do persoal vendedor, adaptando o argumentario de vendas e o plan de acción comercial ás características, ás necesidades e ao potencial de compra de cada persoa, de acordo cos obxectivos establecidos pola empresa
(MP0929_12) CA1.7 Confeccionáronse os ficheiros mestres de clientela real e potencial, cos datos máis salientables de cada persoa, utilizando a aplicación informática axeitada
(MP0929_22) CA2.1 Identifícanse as fases do proceso de venda dun produto ou servizo e as accións que cumpra desenvolver, en función da forma de venda e das características da clientela
(MP0929_12) CA2.2 Analizouse a evolución das vendas por zonas, clientela ou segmentos de mercado, produtos, marcas ou liñas de produtos, calculando cotas de mercado, tendencias e taxas de crecemento ou descenso
(MP0929_12) CA2.3 Calculouse a rendibilidade de produtos ou servizos a partir dos custos e o punto morto
(MP0929_22) CA2.4 Planificouse a entrevista de vendas, fixando os obxectivos que cumpra alcanzar, adaptando o argumentario de vendas ás características e ao perfil da clientela, e preparando o material de apoio necesario para reforzar os argumentos durante a presentación do produto
(MP0929_22) CA2.5 Realizouse a presentación do produto ou servizo, resaltando as súas calidades, diferenciándoo dos da competencia mediante os argumentos oportunos e utilizando a aplicación informática axeitada
(MP0929_22) CA2.8 Pechouse a venda do produto ou servizo aplicando técnicas de pechamento axeitadas e prestando especial atención á comunicación non verbal
(MP0929_22) CA2.9 Elaborouse a documentación xerada na venda e realizáronse tarefas de arquivamento manual e informático
(MP0929_12) CA3.1 Calculouse a cantidade de produtos e/ou folletos de servizos necesarios no punto de venda para garantir un nivel óptimo de cobertura, tendo en conta o orzamento, o índice de rotación dos produtos e o espazo dispoñible
(MP0929_12) CA3.2 Formulouse a solicitude de produtos e recursos necesarios para a prestación do servizo, asegurando a dispoñibilidade de produtos e as existencias de seguridade que garantan a satisfacción da clientela
(MP0929_22) CA3.3 Caracterizáronse os estilos de negociación, analizando as súas vantaxes e os seus inconvenientes en cada caso
(MP0929_22) CA3.4 Identifícanse as etapas básicas dun proceso de negociación comercial e as accións que cumpra desenvolver en cada fase
(MP0929_22) CA3.6 Negociáronse as condicións dunha operación de compravenda cun/cunha suposto/a cliente/a, aplicando as técnicas de negociación axeitadas dentro dos límites previamente fixados
(MP0929_22) CA3.7 Aplicáronse diversas tácticas de negociación en situacións supostas, con obxecto de alcanzar un acordo favorable para a empresa, dentro das marxes e dos límites establecidos



Criterios de avaliación do currículo

(MP0929_22) CA4.5 Analízase o contrato de compravenda a prazos, a normativa que o regula e os requisitos que se exigen para a súa formalización
(MP0929_22) CA5.3 Descríbense os criterios e os procedementos que haxa que utilizar para realizar un control de calidade dos servizos posvenda e de atención á clientela
(MP0929_22) CA5.4 Identifícanse os tipos e a natureza dos conflitos, das queixas e das reclamacións que poidan xurdir no proceso de venda dun produto ou servizo
(MP0929_22) CA5.5 Descríbese o procedemento e a documentación necesaria en caso de incidencia, desde que se teña constancia dela ata a actuación da persoa responsable da súa resolución
(MP0929_22) CA5.6 Identifícanse os procedementos e as técnicas aplicables para resolver as queixas e as reclamacións da clientela

3. Mínimos exixibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación

Tanto a proba teórica, coma a proba práctica, van recoller unha mostra significativa dos Criterios de Avaliación programados e considerados mínimos exixibles.

Para plantexar a Proba Libre, o módulo Técnicas de Venda e Negociación queda dividido en cinco bloques, a saber :

1. Plan de Ventas (O manexo da información estratéxica, novas oportunidades de negocio, Análise cuantitativo de mercado e contrato de compravenda). Todo elo relacionado cos RA1, RA2 e RA3 da UF Plan de Ventas, e co RA4 da UF Proceso de vendas e contratación, contemplados nesta programación.
2. Argumentario e Técnicas de venda, relacionado co RA1 da UF Proceso de vendas e contratación.
3. O Proceso de venda, relacionado co RA2 da UF Proceso de vendas e contratación.
4. Negociación Comercial, relacionado co RA3 da UF Proceso de vendas e contratación.
5. Atención á clientela, relacionado co RA5 da UF Proceso de vendas e contratación.

Deste xeito, a Proba Teórica, medirá cada un destes bloques, con sendas preguntas e cun peso similar. E dicir, unha batería de 5 preguntas, 1 de cada bloque. A valoración máxima de cada pregunta será de 2 puntos. A pregunta estará BEN contestada (2 puntos) se non falta ningún elemento relevante; se falta 1 elemento relevante, perderá a metade e se faltan mais, cualificarase con 0 puntos.

A Proba Práctica contemplará de xeito similar os cinco bloques, con supostos prácticos (casos de estudio), simulados ou incluso detectados na realidade empresarial, e tamén de exercicios de cálculo para resolver. Nos supostos prácticos hai que contestar a cuestións plantexadas no texto, argumentar e dar unha solución axeitada. A puntuación sempre se reparte en proporción aos apartados a resolver. A Valoración é similar a comentada para a Proba Teórica, sobre 2 puntos cada un.

Nos exercicios, haberá que especificar os seguintes catro apartados. 1)Datos iniciais de partida, 2)Fórmulas que se usarán, 3)Cálculos intermedios e 4)Resultado final; cada apartado ben feito e ordenado, puntúa con 0.5 puntos. Non obstante, os resultados non razoados, formulados e xustificados, non se valorarán. Isto permite obter puntuación por cada apartado ben feito, hasta acadar 1 punto en cada un.

Fundamentar as respostas nunha Normativa Estatal e Autonómica, no caso en que proceda, contribúe a unha valoración positiva, sobre todo cado se trate de temas xurídico-comerciais e de atención ao cliente.



En ámbalas dúas probas, unha exposición ordenada, limpa, sen tachaduras ou similares e unha linguaxe técnica acorde cun Ciclo de Técnico Superior, tamén se terá en conta.

Nun Ciclo Superior poden aparecer estratexias para superar estas probas. Co fin de anular ou limitar na medida do posible éstas, establécese un mínimo exixible para aprobar: A persoa que obteña nalgún dos cinco bloques establecidos unha puntuación inferior a 1, dos 2 puntos máximos, só poderá obter como máximo un 4 de puntuación na proba teórica ou práctica de que se trate. Isto ten que ser así porque se considera que hai uns mínimos exixibles en cada bloque establecido.

A 1ª Parte da proba cualificarase de cero a dez puntos, e para superala deberase obter unha puntuación igual ou superior a cinco puntos.

A 2ª Parte da proba cualificarase de cero a dez puntos, e para superala deberase obter unha puntuación igual ou superior a cinco puntos.

Quen non supere a 1ª Parte da proba, será cualificado cun cero na 2ª Parte da Proba.

A cualificación final do módulo, será a media aritmética das cualificacións de cada proba, redondeada ao enteiro mais próximo.

Quen suspenda a 2ª Parte da proba, so poderá ter unha puntuación máxima de catro puntos.

De acordo coa lexislación vixente, queda prohibido o uso de móvil, que terá que permanecer apagado durante a proba.

Hai que numerar e poñer o nome nas follas que se entreguen, xunto coa dos enunciados.

Só se permitirá o uso de bolígrafo e calculadora non programable ou con memoria para almacenar texto, datos ou fórmulas.

Quen sexa sorprendido copiando ou usando material non permitido, terá que abandonar a proba, finalizando ésta para él, a partir dese momento.

O alumnado terá que identificarse co DNI ou documento que o substitúa.

Hai que prestar especial cuidado que a letra sexa perfectamente lexible e entendible, xa que, do contrario impedirá a corrección dos exercicios, e valoraranse con 0 puntos, cos efectos negativos no total da proba.

A duración máxima da proba será der 90 minutos.

4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento

4.a) Primeira parte da proba

Batería de 5 preguntas, 1 de cada un dos bloques sinalados anteriormente (Plan de vendas, Argumentario e Técnicas de venda, O Proceso de venda, Negociación comercial e Atención á clientela).

Estas preguntas recollerán unha mostra ben significativa dos criterios de avaliación seleccionados na programación e considerados mínimos. A contestación a estas preguntas nunca pode ser telegráfica. Requiren unha contestación mais ou menos ampla, pero sen rolo de recheo, senon indo ao gran, sen divagacións innecesarias. Non se recomenda escribir por escribir, xa que penalizará negativamente. A modo orientativo, pódese empregar para cada unha, media páxina, todo elo dependendo da escrita da persoa que se examina, da presentación con esquemas, táboas e gráficos.

Só se permitirá o uso de bolígrafo e calculadora non programable ou con memoria para almacenar texto, datos ou fórmulas.



Hai que recordar a limitación establecida nos mínimos exixibles: Se se puntúa por debaixo de 1 nalgún dos cinco bloques, considerarase non acadada a puntuación mínima para superar esta proba.

4.b) Segunda parte da proba

Unha batería de 5 casos prácticos e/ou exercicios de cálculo relacionados cos criterios apuntados e cos cinco bloques sinalados (Plan de vendas, Argumentario e Técnicas de venda, O Proceso de venda, Negociación comercial e Atención á clientela).

Recollerán unha mostra ben significativa dos criterios de avaliación seleccionados na programación e considerados mínimos. Nos casos prácticos, trátase de dar solución a unha ou varias cuestións, argumentando de forma correcta e tendo en conta a información do caso presentada. Nos exercicios, trátase de resolver o que se pide, facendo os cálculos pertinentes.

Só se permitirá o uso de bolígrafo e calculadora non programable ou con memoria para almacenar texto, datos ou fórmulas.

Hai que recordar a limitación establecida nos mínimos exixibles: Se se puntúa por debaixo de 1 nalgún dos cinco bloques, considerarase non acadada a puntuación mínima para superar esta proba.



1. Identificación da programación

Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36018677	Luís Seoane	Pontevedra	2018/2019

Ciclo formativo

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
COM	Comercio e márketing	CSCOM03	Xestión de vendas e espazos comerciais	Ciclos formativos de grao superior	Réxime de proba libre

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP0930	Políticas de marketing	2018/2019	0	187	0
MP0930_12	O márketing mix e as súas políticas	2018/2019	0	104	0
MP0930_22	Planificación e realización do plan de márketing	2018/2019	0	83	0

(*) No caso de que o módulo profesional estea organizado en unidades formativas de menor duración

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	JOSÉ VÁZQUEZ ESPASANDÍN
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión inspector



2. Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

2.1. Primeira parte da proba

2.1.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP0930_22) RA1 - Elabora briefings de produtos, servizos ou marcas para a execución ou a contratación externa de accións de comunicación, tendo en conta a relación entre as variables do márketing mix, os obxectivos comerciais e o perfil da clientela.
(MP0930_12) RA1 - Avalía as oportunidades de mercado para o lanzamento dun produto, a entrada en novos mercados ou a mellora do posicionamento do produto ou servizo, analizando as variables de márketing mix, así como as tendencias e a evolución do mercado.
(MP0930_22) RA2 - Elabora o plan de márketing, seleccionando a información de base do produto, o prezo, a distribución e a comunicación, e relacionando entre si as variables do márketing mix.
(MP0930_12) RA2 - Define a política do produto, analizando as características, os atributos e as utilidades do produto ou servizo, para a súa adecuación ás necesidades e aos perfís da clientela á que vaia dirixido.
(MP0930_12) RA3 - Define a política de prezos dos produtos ou servizos, analizando os custos, a demanda, a competencia e demais factores que interveñen na formación e no cálculo dos prezos.
(MP0930_22) RA3 - Realiza o seguimento e o control das políticas e as accións comerciais establecidas no plan de márketing, e avalía o seu desenvolvemento e o grao de consecución dos obxectivos previstos.
(MP0930_12) RA4 - Selecciona o xeito e a canle de distribución máis axeitados para cada produto, servizo ou gama de produtos, para o que analiza as alternativas de distribución dispoñibles.
(MP0930_12) RA5 - Selecciona as accións de comunicación máis axeitadas para lanzar novos produtos e servizos ou prolongar a súa permanencia no mercado, e reforzar así a imaxe corporativa e de marca, para o que avalía as alternativas dispoñibles.

2.1.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo
(MP0930_22) CA1.1 Definíronse os obxectivos e a finalidade do briefing dun produto, servizo ou marca, para o desenvolvemento das accións de márketing.
(MP0930_22) CA1.2 Caracterizouse a estrutura do briefing e os elementos que o compoñen, en función do tipo de acción de márketing e do destinatario deste.
(MP0930_12) CA1.3 Analizouse o perfil e os hábitos de compra da clientela real e potencial co fin de adecuar o produto ou servizo ás necesidades, ás motivacións e aos hábitos de compra.
(MP0930_22) CA1.3 Seleccionáronse os datos requiridos para elaborar a información de base ou briefing do produto, servizo ou marca, segundo o tipo de acción que se vaia levar a cabo.
(MP0930_22) CA1.4 Analizouse a información contida nun briefing, convenientemente caracterizado, sinalouse o seu obxecto e obtivéronse conclusións salientables.
(MP0930_12) CA1.4 Identificáronse nichos de mercado en que a empresa poida ter oportunidades comerciais, aplicando técnicas de análise axeitadas.
(MP0930_12) CA1.5 Identificáronse os segmentos ou grupos de clientela con potencial de compra e comercialmente atractivos para a empresa, utilizando criterios de volume e frecuencia de compra, grao de fidelización, identificación coa marca, capacidade de diferenciación do
(MP0930_22) CA1.5 Redactouse o briefing dun produto ou servizo para unha acción de comunicación determinada, de acordo coas especificacións recibidas e utilizando ferramentas informáticas e de presentación.
(MP0930_22) CA1.6 Transmitíuselles ás persoas designadas pola organización, nos soportes e nos idiomas requiridos, realizando as xestións oportunas e aclarando as dúbidas e as obxeccións por elas formuladas
(MP0930_12) CA2.1 Identificáronse os atributos do produto ou servizo en función da súa natureza, a súa utilidade, as necesidades que poida satisfacer, e a percepción e os motivos de compra das persoas consumidoras ás que se dirixa.
(MP0930_12) CA2.2 Elaborouse unha base de datos de produtos, liñas, familias e categorías de produtos que comercialice a empresa, incorporando a información salientable sobre características técnicas, usos, presentación, envases e marcas.
(MP0930_22) CA2.3 Realizouse unha análise da situación, tanto externa como interna (DAFO), utilizando técnicas estatísticas e aplicacións informáticas axeitadas.
(MP0930_12) CA2.3 Realizouse unha análise comparativa dos produtos ou servizos con respecto aos da competencia, comparando características técnicas, utilidades, presentación, marca, envase, etc.
(MP0930_22) CA2.4 Establecéronse os obxectivos que se pretenda conseguir e elixíronse as estratexias de márketing máis axeitadas para os alcanzar.
(MP0930_12) CA2.4 Determinouse o posicionamento do produto, o servizo ou a gama de produtos no mercado utilizando diversas razóns, taxa de crecemento, cotas de mercado, matriz de crecemento-participación de BCG e outras técnicas de análise.

**Criterios de avaliación do currículo**

(MP0930_12) CA2.5 Analizouse o ciclo de vida de diversos produtos para determinar en que fase se atopan.

(MP0930_22) CA2.5 Establecéronse as accións de políticas do produto, o prezo, a distribución e a comunicación, e as relacións entre estas.

(MP0930_22) CA2.6 Elaborouse o orzamento, especificando os recursos financeiros e humanos requiridos para levar a cabo as políticas previstas e o tempo necesario para a posta en práctica do plan.

(MP0930_12) CA2.6 Actualizouse a información sobre produtos ou servizos, que recolla a información da rede de vendas, dos axentes de distribución e das tendas ou da clientela, utilizando a ferramenta informática axeitada.

(MP0930_12) CA2.7 Definíronse as posibles estratexias comerciais en política de produto, tendo en conta o ciclo de vida do produto e o perfil da clientela á que vaia dirixido.

(MP0930_12) CA2.8 Elaboráronse informes sobre produtos, servizos ou liñas de produtos, analizando a imaxe de marca, o posicionamento e as posibles estratexias comerciais.

(MP0930_12) CA3.1 Identificouse a normativa legal relativa a prezos e comercialización dos produtos ou servizos, para a súa aplicación na política de prezos da empresa.

(MP0930_12) CA3.2 Identifícanse os factores que determinan o prezo de venda do produto, considerando os custos de fabricación e distribución, as comisións, as marxes e os descontos, e tendo en conta o ciclo de vida do produto, o seu posicionamento e a estratexia de comer

(MP0930_22) CA3.3 Calculáronse as razóns de control das accións do plan de márketing a partir da información obtida doutros departamentos, da rede de venda e do SIM.

(MP0930_12) CA3.3 Avaliouse o efecto das variacións nos custos de fabricación e comercialización sobre o prezo de venda final do produto e sobre o volume de vendas, analizando a elasticidade da demanda do produto ou servizo.

(MP0930_12) CA3.4 Calculouse o prezo de venda do produto, a partir do escandallo de custos de fabricación e distribución.

(MP0930_12) CA3.5 Calculouse a marxe bruta do produto ou servizo, a partir da análise dos compoñentes do custo, o punto morto e a tendencia do mercado, e propuxéronse posibles melloras nas marxes.

(MP0930_22) CA3.6 Elaboráronse informes de control e avaliación do plan de márketing que recollan a información obtida no proceso de seguimento, as desviacións detectadas e a proposta de medidas correctoras.

(MP0930_12) CA3.7 Analizáronse as estratexias en política de prezos, tendo en conta os custos, o ciclo de vida do produto, os prezos da competencia e as características do segmento de mercado ao que se dirixa.

(MP0930_12) CA4.1 Identifícanse as funcións da distribución comercial e valorouse a súa importancia estratéxica dentro do márketing mix.

(MP0930_12) CA4.3 Clasifícanse as canles de distribución en función do número e o tipo de axentes intermediarios, o grao de asociación entre estes e as súas funcións.

(MP0930_12) CA4.5 Seleccionouse a canle de distribución máis axeitada, en función da estratexia de distribución propia e allea, e da cobertura do mercado que se pretenda alcanzar.

(MP0930_12) CA4.7 Calculouse o custo de distribución comercial considerando todos os elementos que o integran.

(MP0930_12) CA5.1 Definíronse os obxectivos da política de comunicación, considerando as características do público obxectivo (targets) que se pretenda alcanzar.

(MP0930_12) CA5.2 Caracterizáronse os xeitos e os tipos de accións que integran o mix de comunicación.

(MP0930_12) CA5.3 Diferenciáronse os instrumentos e os tipos de accións de comunicación, en función do público obxectivo, a imaxe corporativa, e os obxectivos e as estratexias da organización.

(MP0930_12) CA5.4 Realizouse unha análise comparativa de accións de comunicación en función do impacto previsto, os obxectivos, o orzamento, os medios e os soportes dispoñibles no mercado de medios de comunicación.

(MP0930_12) CA5.5 Definíronse as variables de frecuencia, período e prazos das accións de comunicación, en función de criterios de eficiencia e efectividade do impacto no público obxectivo, dos logros de accións anteriores, as accións da competencia e o orzamento dispoñibl

(MP0930_12) CA5.6 Avaliouse a capacidade da organización para executar ou contratar as accións de comunicación, en función dos recursos dispoñibles e dos medios de comunicación cumpra utilizar.

(MP0930_12) CA5.7 Seleccionáronse as accións de comunicación e promoción máis axeitadas para lanzar novos produtos ou prolongar a súa permanencia no mercado, reforzando a imaxe corporativa e de marca.

2.2. Segunda parte da proba**2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan**



Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP0930_12) RA1 - Avalía as oportunidades de mercado para o lanzamento dun produto, a entrada en novos mercados ou a mellora do posicionamento do produto ou servizo, analizando as variables de márketing mix, así como as tendencias e a evolución do mercado.
(MP0930_22) RA2 - Elabora o plan de márketing, seleccionando a información de base do produto, o prezo, a distribución e a comunicación, e relacionando entre si as variables do márketing mix.
(MP0930_12) RA2 - Define a política do produto, analizando as características, os atributos e as utilidades do produto ou servizo, para a súa adecuación ás necesidades e aos perfís da clientela á que vaia dirixido.
(MP0930_12) RA3 - Define a política de prezos dos produtos ou servizos, analizando os custos, a demanda, a competencia e demais factores que interveñen na formación e no cálculo dos prezos.
(MP0930_22) RA3 - Realiza o seguimento e o control das políticas e as accións comerciais establecidas no plan de márketing, e avalía o seu desenvolvemento e o grao de consecución dos obxectivos previstos.
(MP0930_12) RA4 - Selecciona o xeito e a canle de distribución máis axeitados para cada produto, servizo ou gama de produtos, para o que analiza as alternativas de distribución dispoñibles.
(MP0930_12) RA5 - Selecciona as accións de comunicación máis axeitadas para lanzar novos produtos e servizos ou prolongar a súa permanencia no mercado, e reforzar así a imaxe corporativa e de marca, para o que avalía as alternativas dispoñibles.

2.2.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo
(MP0930_12) CA1.5 Identificáronse os segmentos ou grupos de clientela con potencial de compra e comercialmente atractivos para a empresa, utilizando criterios de volume e frecuencia de compra, grao de fidelización, identificación coa marca, capacidade de diferenciación do
(MP0930_22) CA2.3 Realizouse unha análise da situación, tanto externa como interna (DAFO), utilizando técnicas estatísticas e aplicacións informáticas axeitadas.
(MP0930_12) CA2.4 Determinouse o posicionamento do produto, o servizo ou a gama de produtos no mercado utilizando diversas razóns, taxa de crecemento, cotas de mercado, matriz de crecemento-participación de BCG e outras técnicas de análise.
(MP0930_22) CA2.4 Establecéronse os obxectivos que se pretenda conseguir e elixíronse as estratexias de márketing máis axeitadas para os alcanzar.
(MP0930_12) CA2.5 Analizouse o ciclo de vida de diversos produtos para determinar en que fase se atopan.
(MP0930_22) CA2.6 Elaborouse o orzamento, especificando os recursos financeiros e humanos requiridos para levar a cabo as políticas previstas e o tempo necesario para a posta en práctica do plan.
(MP0930_12) CA2.7 Definíronse as posibles estratexias comerciais en política de produto, tendo en conta o ciclo de vida do produto e o perfil da clientela á que vaia dirixido.
(MP0930_12) CA2.8 Elaboráronse informes sobre produtos, servizos ou liñas de produtos, analizando a imaxe de marca, o posicionamento e as posibles estratexias comerciais.
(MP0930_12) CA3.3 Avaliouse o efecto das variacións nos custos de fabricación e comercialización sobre o prezo de venda final do produto e sobre o volume de vendas, analizando a elasticidade da demanda do produto ou servizo.
(MP0930_22) CA3.3 Calculáronse as razóns de control das accións do plan de márketing a partir da información obtida doutros departamentos, da rede de venda e do SIM.
(MP0930_12) CA3.4 Calculouse o prezo de venda do produto, a partir do escandallo de custos de fabricación e distribución.
(MP0930_12) CA3.5 Calculouse a marxe bruta do produto ou servizo, a partir da análise dos compoñentes do custo, o punto morto e a tendencia do mercado, e propuxéronse posibles melloras nas marxes.
(MP0930_12) CA4.1 Identificáronse as funcións da distribución comercial e valorouse a súa importancia estratéxica dentro do márketing mix.
(MP0930_12) CA4.3 Clasificáronse as canles de distribución en función do número e o tipo de axentes intermediarios, o grao de asociación entre estes e as súas funcións.
(MP0930_12) CA4.7 Calculouse o custo de distribución comercial considerando todos os elementos que o integran.
(MP0930_12) CA5.3 Diferenciáronse os instrumentos e os tipos de accións de comunicación, en función do público obxectivo, a imaxe corporativa, e os obxectivos e as estratexias da organización.
(MP0930_12) CA5.4 Realizouse unha análise comparativa de accións de comunicación en función do impacto previsto, os obxectivos, o orzamento, os medios e os soportes dispoñibles no mercado de medios de comunicación.
(MP0930_12) CA5.5 Definíronse as variables de frecuencia, período e prazos das accións de comunicación, en función de criterios de eficiencia e efectividade do impacto no público obxectivo, dos logros de accións anteriores, as accións da competencia e o orzamento dispoñible.



Criterios de avaliación do currículo

(MP0930_12) CA5.7 Seleccionáronse as accións de comunicación e promoción máis axeitadas para lanzar novos produtos ou prolongar a súa permanencia no mercado, reforzando a imaxe corporativa e de marca.

3. Mínimos exixibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación

Tanto a proba teórica, coma a proba práctica, van recoller unha mostra significativa dos Criterios de Avaliación programados e considerados mínimos exixibles.

O módulo Políticas de Marketing trata, en definitiva, das 4 Ps, a saber : Produto, Precio, Distribución e Comunicación. Se lle engadimos, O Plan de Marketing, temos cinco bloques para acometer a Proba Libre.

Deste xeito, a Proba Teórica, medirá cada un destes bloques, con sendas preguntas e cun peso similar. E dicir, unha batería de 5 preguntas, 1 de cada bloque. A valoración máxima de cada pregunta será de 2 puntos. A pregunta estará BEN contestada (2 puntos) se non falta ningún elemento relevante; se falta 1 elemento relevante, perderá a metade e se faltan mais, cualificarase con 0 puntos.

A Proba Práctica contemplará de xeito similar os cinco bloques, con supostos prácticos (casos de estudio), simulados o incluso detectados na realidade empresarial, e tamén de exercicios de cálculo para resolver. Nos supostos prácticos hai que contestar a cuestións plantexadas no texto, argumentar e dar unha solución axeitada. A puntuación sempre se reparte en proporción aos apartados a resolver. A Valoración é similar a comentada para a Proba Teórica, sobre 2 puntos cada un.

Nos exercicios, haberá que especificar os seguintes catro apartados. 1)Datos iniciais de partida, 2)Fórmulas que se usarán, 3)Cálculos intermedios e 4)Resultado final; cada apartado ben feito e ordenado, puntúa con 0.5 puntos. Non obstante, os resultados non razoados, formulados e xustificadas, non se valorarán. Isto permite obter puntuación por cada apartado ben feito, hasta acadar 1 punto en cada un.

Tanto na Proba Teórica coma na Práctica, é importante ter en conta a Normativa Estatal e Autonómica, que afecta a Produto, Prezo, Distribución e Comunicación, para fundamentar ben determinadas respostas, no seu caso.

En ámbalas dúas probas, unha exposición ordenada, limpa, sen tachaduras ou similares e unha linguaxe técnica acorde cun Ciclo de Técnico Superior, tamén se terá en conta.

Nun Ciclo Superior poden aparecer estratexias para superar estas probas. Co fin de anular ou limitar na medida do posible éstas, establécese un mínimo exixible para aprobar: A persoa que obteña nalgún dos cinco bloques establecidos unha puntuación inferior a 1, dos 2 puntos máximos, só poderá obter como máximo un 4 de puntuación na proba teórica ou práctica de que se trate. Isto ten que ser así porque se considera que hai uns mínimos exixibles en cada bloque establecido.

A 1ª Parte da proba cualificarase de cero a dez puntos, e para superala deberase obter unha puntuación igual ou superior a cinco puntos.

A 2ª Parte da proba cualificarase de cero a dez puntos, e para superala deberase obter unha puntuación igual ou superior a cinco puntos.

Quen non supere a 1ª Parte da proba, será cualificado cun cero na 2ª Parte da Proba.

A cualificación final do módulo, será a media aritmética das cualificacións de cada proba, redondeada ao enteiro mais próximo.



Quen suspenda a 2ª Parte da proba, so poderá ter unha puntuación máxima de catro puntos.

De acordo coa lexislación vixente, queda prohibido o uso de móbil, que terá que permanecer apagado durante a proba.

Hai que numerar e poñer o nome nas follas que se entreguen, xunto coa dos enunciados.

Só se permitirá o uso de bolígrafo e calculadora non programable ou con memoria para almacenar texto, datos ou fórmulas.

Quen sexa sorprendido copiando ou usando material non permitido, terá que abandonar a proba, finalizando ésta para él, a partir dese momento.

O alumnado terá que identificarse co DNI ou documento que o substitúa.

Hai que prestar especial cuidado que a letra sexa perfectamente lexible e entendible, xa que, do contrario impedirá a corrección dos exercicios, e valoraranse con 0 puntos, cos efectos negativos no total da proba.

A duración máxima da proba será der 90 minutos.

4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento

4.a) Primeira parte da proba

Batería de 5 preguntas, 1 de cada un dos bloques sinalados anteriormente (Política de Produto, Política de Prezo, Política de Distribución, Política de Comunicación e Plan de Marketing e seu Control).

Estas preguntas recollerán unha mostra ben significativa dos criterios de avaliación seleccionados na programación e considerados mínimos. A contestación a estas preguntas nunca pode ser telegráfica. Requiren unha contestación mais ou menos ampla, pero sen rolo de recheo, senon indo ao gran, sen divagacións innecesarias. Non se recomenda escribir por escribir, xa que penalizará negativamente. A modo orientativo, pódese empregar para cada unha, media páxina, todo elo dependendo da escrita da persoa que se examina, da presentación con esquemas, táboas e gráficos.

Só se permitirá o uso de bolígrafo e calculadora non programable ou con memoria para almacenar texto, datos ou fórmulas.

Hai que recordar a limitación establecida nos mínimos exixibles: Se se puntúa por debaixo de 1 nalgún dos cinco bloques, considerarase non acadada a puntuación mínima para superar esta proba.

4.b) Segunda parte da proba

Unha batería de 5 casos prácticos e/ou exercicios de cálculo relacionados cos criterios apuntados.

Recollerán unha mostra ben significativa dos criterios de avaliación seleccionados na programación e considerados mínimos. Nos casos prácticos, trátase de dar solución a unha ou varias cuestións, argumentando de forma correcta e tendo en conta a información do caso presentada. Nos exercicios, trátase de resolver o que se pide, facendo os cálculos pertinentes.

Só se permitirá o uso de bolígrafo e calculadora non programable ou con memoria para almacenar texto, datos ou fórmulas.



Hai que recordar a limitación establecida nos mínimos exixibles: Se se puntúa por debaixo de 1 nalgún dos cinco bloques, considerarase non acadada a puntuación mínima para superar esta proba.

1. Identificación da programación

Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36018677	Luís Seoane	Pontevedra	2018/2019

Ciclo formativo

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
COM	Comercio e márketing	CSCOM03	Xestión de vendas e espazos comerciais	Ciclos formativos de grao superior	Réxime de proba libre

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP0931	Márketing dixital	2018/2019	0	187	0
MP0931_23	A rede social e o plan de márketing dixital	2018/2019	0	70	0
MP0931_33	Administración e política comercial no comercio dixital	2018/2019	0	60	0
MP0931_13	Comunicación dixital	2018/2019	0	57	0

(*) No caso de que o módulo profesional estea organizado en unidades formativas de menor duración

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	BEATRIZ SAA HERMIDA
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión inspector



2. Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

2.1. Primeira parte da proba

2.1.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP0931_23) RA1 - Determina a estratexia que haxa que seguir nas relacións con outras persoas usuarias da rede, utilizando programas específicos, foros de comunicación e redes sociais de ámbito empresarial.
(MP0931_13) RA1 - Administra os accesos e as conexións a redes públicas, semipúblicas e privadas, utilizando navegadores e buscadores de información especializados na rede pública internet.
(MP0931_33) RA1 - Realiza a facturación electrónica e outras tarefas administrativas de xeito telemático, utilizando en cada caso software específico.
(MP0931_33) RA2 - Define a política de comercio electrónico da empresa, establecendo as accións necesarias para efectuar vendas en liña.
(MP0931_13) RA2 - Xestiona diversos servizos e protocolos de internet, manexando programas de correo electrónico, de transferencia de ficheiros, etc.
(MP0931_23) RA2 - Deseña o plan de márketing dixital no mercado en liña, definindo solucións estratéxicas mediante a posta en marcha de accións específicas de desenvolvemento da marca comercial.

2.1.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo
(MP0931_33) CA1.1 Identifícanse os formatos electrónicos de factura de maior ou menor complexidade (EDIFACT, XML, PDF, html, doc, xls, gif, jpeg, txt, etc.).
(MP0931_13) CA1.1 Identifícanse os conceptos esenciais de funcionamento e uso da rede.
(MP0931_33) CA1.3 Garantiuse a integridade e a autenticidade das transmisións telemáticas a través dunha sinatura electrónica recoñecida.
(MP0931_23) CA1.3 Aplicáronse sistemas de comunicación oral que utilizan só son, ou imaxe e son.
(MP0931_33) CA2.1 Establecéronse os parámetros necesarios para crear ou adaptar un negocio en liña.
(MP0931_23) CA2.1 Preparouse un plan de márketing dixital que permita alcanzar os obxectivos comerciais da empresa.
(MP0931_13) CA2.1 Identifícanse os elementos que configuran o correo electrónico.
(MP0931_23) CA2.2 Definíronse os procesos de posicionamento e márketing en liña.
(MP0931_33) CA2.2 Definíronse accións de captación enfocadas ao comercio electrónico.
(MP0931_23) CA2.3 Establecéronse as pautas que cumpra seguir para realizar a publicidade e a promoción en liña.
(MP0931_33) CA2.3 Recoñecéronse os modelos de negocio existentes na rede.
(MP0931_23) CA2.4 Identifícanse os elementos que configuran o márketing de buscadores.
(MP0931_23) CA2.5 Avaliáronse os retos do márketing electrónico: confianza nos medios de pagamento, problemas lóxicos e seguridade.
(MP0931_33) CA2.6 Identifícanse os aspectos xurídicos e de protección de datos no comercio electrónico.
(MP0931_23) CA2.7 Identifícanse as novas tendencias de comunicación e relación coa clientela no márketing dixital.
(MP0931_33) CA2.9 Identifícanse os tipos de negocios electrónicos existentes.



2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP0931_13) RA1 - Administra os accesos e as conexións a redes públicas, semipúblicas e privadas, utilizando navegadores e buscadores de información especializados na rede pública internet.
(MP0931_23) RA1 - Determina a estratexia que haxa que seguir nas relacións con outras persoas usuarias da rede, utilizando programas específicos, foros de comunicación e redes sociais de ámbito empresarial.
(MP0931_33) RA1 - Realiza a facturación electrónica e outras tarefas administrativas de xeito telemático, utilizando en cada caso software específico.
(MP0931_33) RA2 - Define a política de comercio electrónico da empresa, establecendo as accións necesarias para efectuar vendas en liña.
(MP0931_13) RA2 - Xestiona diversos servizos e protocolos de internet, manexando programas de correo electrónico, de transferencia de ficheiros, etc.
(MP0931_23) RA2 - Deseña o plan de márketing dixital no mercado en liña, definindo solucións estratéxicas mediante a posta en marcha de accións específicas de desenvolvemento da marca comercial.
(MP0931_13) RA3 - Constrúe páxinas web atractivas para as persoas usuarias de internet, utilizando criterios de posicionamento, manexo doado e persuasión.

2.2.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo
(MP0931_23) CA1.1 Utilizáronse programas web para manter charlas de texto.
(MP0931_23) CA1.2 Utilizáronse programas de mensaxaría instantánea.
(MP0931_13) CA1.2 Avaliáronse os sistemas de conexión á rede.
(MP0931_33) CA1.2 Estableceuse a transmisión telemática entre computadores.
(MP0931_13) CA1.3 Configurouse o acceso ao sistema informático na rede.
(MP0931_13) CA1.4 Comprobáronse as características propias de intranet e extranet.
(MP0931_23) CA1.4 Establecéronse contactos con outras persoas usuarias da rede a través de foros de debate e opinión.
(MP0931_33) CA1.4 Utilizáronse aplicacións específicas de emisión de facturas electrónicas.
(MP0931_13) CA1.5 Utilizáronse os principais programas navegadores para se mover pola rede.
(MP0931_23) CA1.5 Establecéronse contactos sobre temas concretos a través de blogs temáticos de contido profesional.
(MP0931_33) CA1.5 Utilizáronse ferramentas comúns en internet relativas á relación da empresa con organismos públicos e outras entidades.
(MP0931_33) CA1.6 Probáronse ferramentas de tipo xeneralista que se utilizan na rede.
(MP0931_13) CA1.6 Realizáronse procuras selectivas de información mediante aplicacións específicas.
(MP0931_23) CA1.6 Efectuáronse comunicacións, publicidade e vendas con outras persoas usuarias da rede a través de redes sociais.
(MP0931_33) CA1.7 Identificáronse os programas prexudiciais para a seguridade e a integridade dos datos almacenados en equipamentos informáticos.
(MP0931_13) CA1.7 Utilizáronse buscadores especializados por temas e outras aplicacións de procura avanzada.
(MP0931_23) CA1.7 Xeráronse contidos audiovisuais e fotográficos da actividade, os produtos e os procesos comerciais.

**Criterios de avaliación do currículo**

(MP0931_33) CA1.8 Aplicáronse as barreiras de seguridade necesarias para salvagardar a información da empresa.

(MP0931_13) CA2.2 Utilizouse o correo electrónico directamente desde a web.

(MP0931_13) CA2.3 Utilizáronse programas de cliente de correo electrónico para xestionar o envío e a recepción de mensaxes.

(MP0931_33) CA2.4 Deseñouse unha tenda virtual.

(MP0931_13) CA2.4 Identificouse o protocolo de rede para a transferencia de ficheiros (FTP) desde un equipamento cliente a un servidor.

(MP0931_13) CA2.5 Compartíronse ficheiros a través dunha rede de computadores entre iguais (peer to peer P2P).

(MP0931_33) CA2.5 Planificouse a xestión dos pedidos recibidos e todo o proceso loxístico.

(MP0931_13) CA2.6 Descargouse software de balde con limitacións de tempo de uso e sen elas.

(MP0931_23) CA2.6 Realizáronse as tarefas necesarias para xestionar e fidelizar a clientela a través da rede.

(MP0931_33) CA2.7 Establecéronse os medios de pagamento que se vaian utilizar.

(MP0931_13) CA2.7 Realizáronse descargas de vídeos, música, videoxogos, etc.

(MP0931_33) CA2.8 Seleccionáronse os sistemas de seguridade que garantan a privacidade e a invulnerabilidade das operacións.

(MP0931_23) CA2.8 Realizáronse accións de márketing efectuadas a través de dispositivos móbiles.

(MP0931_13) CA3.1 Redactáronse as sentenzas máis utilizadas en linguaxe de etiquetas de hipertexto (HTML).

(MP0931_13) CA3.2 Utilizáronse programas comerciais que permitan crear de xeito sinxelo os ficheiros que compoñen as páxinas web.

(MP0931_13) CA3.3 Rexistrouse o enderezo de páxinas web con dominio propio ou con aloxamento de balde.

(MP0931_13) CA3.4 Enviáronse ao servidor de internet ficheiros web creados mediante programas especializados nesta tarefa.

(MP0931_13) CA3.5 Utilizáronse programas específicos de inclusión de textos, imaxes e son.

(MP0931_13) CA3.6 Construíuse unha web eficiente para o comercio electrónico.

(MP0931_13) CA3.7 Incluíronse na web ligazóns de interese capaces de xerar tráfico orientado e interesado no que se ofrece.

3. Mínimos exixibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación

1. Primería parte: Proba teórica

Terá carácter eliminatorio e consistirá nunha proba escrita que versará sobre unha mostra significativa dos criterios de avaliación establecidos na programación para a parte teórica

Esta parte cualificarase de cero a dez puntos. Para a súa superación as persoas candidatas deberán obter unha puntuación igual ou superior a cinco puntos.

2. Segunda parte: Proba práctica

As persoas que superen a primeira parte realizarán a proba práctica, que tamen terá carácter eliminatorio e consistirá no desenvolvemento de supostos prácticos que versarán sobre unha mostra suficientemente significativa dos criterios de avaliación establecidos na programación para esta parte.

Os criterios de avaliación (CA) de cada parte da proba serán os mínimos exisibles para a superación de cada unha das partes da mesma. A proba constará de dúas partes: Parte teórica e parte práctica.

PARTE TEÓRICA:

Proba obxectiva consistente en responder a 10 preguntas, tendo cada unha de elas unha valoración de 1 punto.

As preguntas virán determinadas polos criterios de cualificación relacionados.

Haberá que obter un 5 sobre 10 para conseguir o aprobado.

As probas teñen carácter eliminatorio

PARTE PRÁCTICA

Proba obxectiva consistente en resolver 5 supostos prácticos, tendo cada un de eles un valor de 2 puntos.

Os supostos prácticos virán determinados polos criterios de cualificación relacionados.

Haberá que obter un 5 sobre 10 para conseguir o aprobado.

Naqueles supostos nos que haxa varios apartados a puntuación do exercicio se repartirá proporcionalmente entre eles.

Nos supostos nos que se pidan cálculos haberá que preter os datos ben ordenados, indicar as fórmulas, especificar os datos intermedios, e dar o resultado final correcto, indicando as unidades nas que estea expresado ou razonando ou xustificando a resposta cando así se requira.

Cualificación final: Será a media aritmética das cualificacións obtidas en cada parte da proba, expresadas con números enteiros, /de 0 a 10), redondeada a unidade máis próxima e tendo en conta que:

- No caso das persoas aspirantes que suspendan a segunda parte da proba, a puntuación máxima que poderá asignarlles será de catro puntos.
- As persoas que non superen a primeira parte da proba serán cualificadas cun cero na segunda parte

As persoas aspirantes que leven a cabo calquera actuación de tipo fraudulento, ou incumpran as normas indicadas poderán ser excluídas de calquera das partes da proba, sendo, nese caso, cualificadas cun cero nesa parte da proba.

Sólo se permitirá o uso de calculadora non programable, non estará permitido o uso de teléfono móbil, nin outros dispositivos electrónicos. No caso de que haxa que empregar equipos informáticos serán os do centro educativo.

4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento

4.a) Primeira parte da proba

Proba Teórica

Consistirá unha proba obxectiva composta por 5 preguntas valoradas cada unha con 2 puntos.

Para obter o aprobado o alumno debe alcanzar 5 puntos sobre 10



Para a realización da proba requíranse flios, bolígrafo e o enunciado que será entregado polo profesor.

Tempo estimado de duración da proba: 1:30 horas

Os criterios de avaliación (CA) de cada parte da proba serán os mínimos exixibles para a superación de cada unha das partes da mesma.

As persoas que leven a cabo calquera actuación de tipo fraudulento ou incumpran as normas indicadas poderán ser excluídas de calquera das partes da proba, sendo, nese caso, cualificado cun cero nesa parte da proba.

Esta parte da proba terá carácter eliminatorio.

4.b) Segunda parte da proba

Proba Práctica

Parte práctica: A persoas aspirantes que superen a primeira proba realizarán a segunda que consistirá no desenvolvemento de varios supostos prácticos que versarán sobre os criterios de avaliación establecidos na programación para esa parte. Esta segunda parte da proba tamén terá carácter eliminatorio e se valorará de cero a dez puntos, sendo necesario obter unha puntuación igual ou superior a cinco puntos para superala.

As persoas que non superen a primeira parte da proba serán cualificadas cun cero nesta segunda parte

Todos os supostos prácticos terán a mesma valoración. Naqueles supostos nos que haxa varios apartados a puntuación do exercicio se repartirá proporcionalmente entre eles.

Cualificación final: será a media aritmética das cualificacións obtidas en cada parte da proba, expresada con números enteiros, (de cero a dez), redondeada a unidade máis próxima e tendo en conta que:

- no caso das persoas aspirantes que superen a segunda proba, a puntuación máxima que poderá asignarselle será de catro puntos.
- as persoas que non superen a primeira parte da proba serán cualificados cun cero na segunda parte.

As persoas que leven a cabo calquera actuación de tipo fraudulento ou incumpran as normas indicadas poderán ser excluídas de calquera das partes da proba, sendo, nese caso, cualificado cun cero nesa parte da proba.



1. Identificación da programación

Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36018677	Luís Seoane	Pontevedra	2018/2019

Ciclo formativo

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
COM	Comercio e márketing	CSCOM03	Xestión de vendas e espazos comerciais	Ciclos formativos de grao superior	Réxime de proba libre

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP0933	Formación e orientación laboral	2018/2019	0	107	0
MP0933_22	Equipos de traballo, dereito do traballo e da seguridade social, e procura de emprego	2018/2019	0	62	0
MP0933_12	Prevención de riscos laborais	2018/2019	0	45	0

(*) No caso de que o módulo profesional estea organizado en unidades formativas de menor duración

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	ELENA MARÍA IRAVEDRA DÍAZ
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión inspector



2. Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

2.1. Primeira parte da proba

2.1.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP0933_22) RA1 - Participa responsablemente en equipos de traballo eficientes que contribúan á consecución dos obxectivos da organización
(MP0933_12) RA1 - Recoñece os dereitos e as obrigas das persoas traballadoras e empresarias relacionados coa seguridade e a saúde laboral
(MP0933_22) RA2 - Identifica os dereitos e as obrigas que se derivan das relacións laborais, e recoñéceos en diferentes situacións de traballo
(MP0933_12) RA2 - Avalía as situacións de risco derivadas da súa actividade profesional analizando as condicións de traballo e os factores de risco máis habituais do sector do comercio e o márketing
(MP0933_12) RA3 - Participa na elaboración dun plan de prevención de riscos e identifica as responsabilidades de todos os axentes implicados
(MP0933_22) RA3 - Determina a acción protectora do sistema da seguridade social ante as contingencias cubertas, e identifica as clases de prestacións
(MP0933_22) RA4 - Planifica o seu itinerario profesional seleccionando alternativas de formación e oportunidades de emprego ao longo da vida
(MP0933_12) RA4 - Determina as medidas de prevención e protección no contorno laboral da titulación de técnico superior en Xestión de Ventas e Espazos Comerciais

2.1.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo
(MP0933_12) CA1.1 Relacionáronse as condicións laborais coa saúde da persoa traballadora
(MP0933_22) CA1.1 Identificáronse os equipos de traballo en situacións de traballo relacionadas co perfil de técnico superior en Xestión de Ventas e Espazos Comerciais, e valoráronse as súas vantaxes sobre o traballo individual
(MP0933_22) CA1.2 Determináronse as características do equipo de traballo eficaz fronte ás dos equipos ineficaces
(MP0933_12) CA1.2 Distinguíronse os principios da acción preventiva que garanten o dereito á seguridade e á saúde das persoas traballadoras
(MP0933_22) CA1.3 Adoptáronse responsablemente os papeis asignados para a eficiencia e a eficacia do equipo de traballo
(MP0933_12) CA1.3 Apreciouse a importancia da información e da formación como medio para a eliminación ou a redución dos riscos laborais
(MP0933_22) CA1.4 Empregáronse axeitadamente as técnicas de comunicación no equipo de traballo para recibir e transmitir instrucións e coordinar as tarefas
(MP0933_12) CA1.4 Comprenderónse as actuacións axeitadas ante situacións de emerxencia e risco laboral grave e inminente
(MP0933_12) CA1.5 Valoráronse as medidas de protección específicas de persoas traballadoras sensibles a determinados riscos, así como as de protección da maternidade e a lactación, e de menores
(MP0933_22) CA1.5 Determináronse procedementos para a resolución dos conflitos identificados no seo do equipo de traballo
(MP0933_22) CA1.6 Aceptáronse de forma responsable as decisións adoptadas no seo do equipo de traballo
(MP0933_12) CA1.6 Analizáronse os dereitos á vixilancia e protección da saúde no sector do comercio e o márketing
(MP0933_22) CA1.7 Analizáronse os obxectivos alcanzados polo equipo de traballo en relación cos obxectivos establecidos, e coa participación responsable e activa dos seus membros
(MP0933_12) CA1.7 Asumiuse a necesidade de cumprir as obrigas das persoas traballadoras en materia de prevención de riscos laborais
(MP0933_12) CA2.1 Determináronse as condicións de traballo con significación para a prevención nos contornos de traballo relacionados co perfil profesional de técnico superior en Xestión de Ventas e Espazos Comerciais

**Criteria de avaliación do currículo**

(MP0933_22) CA2.1 Identifícanse o ámbito de aplicación, as fontes e os principios de aplicación do dereito do traballo

(MP0933_12) CA2.2 Clasifícanse os factores de risco na actividade e os danos derivados deles

(MP0933_22) CA2.2 Distingúense os principais organismos que interveñen nas relacións laborais

(MP0933_22) CA2.3 Identifícanse os elementos esenciais dun contrato de traballo

(MP0933_12) CA2.3 Clasifícanse e describíronse os tipos de danos profesionais, con especial referencia a accidentes de traballo e doenzas profesionais, relacionados co perfil profesional de técnico superior en Xestión de Ventas e Espazos Comerciais

(MP0933_22) CA2.4 Analizáronse as principais modalidades de contratación e identifícanse as medidas de fomento da contratación para determinados colectivos

(MP0933_12) CA2.4 Identifícanse as situacións de risco máis habituais nos contornos de traballo das persoas coa titulación de técnico superior en Xestión de Ventas e Espazos Comerciais

(MP0933_22) CA2.5 Valoráronse os dereitos e as obrigas que se recollen na normativa laboral

(MP0933_12) CA2.5 Levouse a cabo a avaliación de riscos nun contorno de traballo, real ou simulado, relacionado co sector de actividade

(MP0933_22) CA2.6 Determináronse as condicións de traballo pactadas no convenio colectivo aplicable ou, en ausencia deste, as condicións habituais no sector profesional relacionado co título de técnico superior en Xestión de Ventas e Espazos Comerciais

(MP0933_22) CA2.7 Valoráronse as medidas establecidas pola lexislación para a conciliación da vida laboral e familiar, e para a igualdade efectiva entre homes e mulleres

(MP0933_22) CA2.8 Analizouse o recibo de salarios e identifícanse os principais elementos que o integran

(MP0933_22) CA2.9 Identifícanse as causas e os efectos da modificación, a suspensión e a extinción da relación laboral

(MP0933_22) CA2.10 Identifícanse os órganos de representación das persoas traballadoras na empresa

(MP0933_22) CA2.11 Analizáronse os conflitos colectivos na empresa e os procedementos de solución

(MP0933_22) CA2.12 Identifícanse as características definitorias dos novos contornos de organización do traballo

(MP0933_22) CA3.1 Valorouse o papel da seguridade social como pilar esencial do estado social e para a mellora da calidade de vida da cidadanía

(MP0933_12) CA3.1 Valorouse a importancia dos hábitos preventivos en todos os ámbitos e en todas as actividades da empresa

(MP0933_12) CA3.2 Clasifícanse os xeitos de organización da prevención na empresa en función dos criterios establecidos na normativa sobre prevención de riscos laborais

(MP0933_22) CA3.2 Delimitouse o funcionamento e a estrutura do sistema de seguridade social

(MP0933_12) CA3.3 Determináronse os xeitos de representación das persoas traballadoras na empresa en materia de prevención de riscos

(MP0933_22) CA3.3 Identifícanse, nun suposto sinxelo, as bases de cotización dunha persoa traballadora e as cotas correspondentes a ela e á empresa

(MP0933_12) CA3.4 Identifícanse os organismos públicos relacionados coa prevención de riscos laborais

(MP0933_22) CA3.4 Determináronse as principais prestacións contributivas de seguridade social, os seus requisitos e a súa duración, e realizouse o cálculo da súa contía nalgúns supostos prácticos

(MP0933_22) CA3.5 Determináronse as posibles situacións legais de desemprego en supostos prácticos sinxelos, e realizouse o cálculo da duración e da contía dunha prestación por desemprego de nivel contributivo básico

(MP0933_12) CA3.5 Valorouse a importancia da existencia dun plan preventivo na empresa que inclúa a secuencia de actuacións para realizar en caso de emerxencia

(MP0933_12) CA3.6 Estableceuse o ámbito dunha prevención integrada nas actividades da empresa, e determináronse as responsabilidades e as funcións de cadaquén



Criterios de avaliación do currículo
(MP0933_12) CA3.7 Definiuse o contido do plan de prevención nun centro de traballo relacionado co sector profesional da titulación de técnico superior en Xestión de Ventas e Espazos Comerciais
(MP0933_12) CA3.8 Proxectouse un plan de emerxencia e evacuación para unha pequena ou mediana empresa do sector de actividade do título
(MP0933_22) CA4.1 Valoráronse as propias aspiracións, motivacións, actitudes e capacidades que permitan a toma de decisións profesionais
(MP0933_12) CA4.1 Definíronse as técnicas e as medidas de prevención e de protección que se deben aplicar para evitar ou diminuír os factores de risco, ou para reducir as súas consecuencias no caso de materializarse
(MP0933_12) CA4.2 Analizouse o significado e o alcance da sinalización de seguridade de diversos tipos
(MP0933_22) CA4.2 Tomouse conciencia da importancia da formación permanente como factor clave para a empregabilidade e a adaptación ás exixencias do proceso produtivo
(MP0933_12) CA4.3 Seleccionáronse os equipamentos de protección individual (EPI) axeitados ás situacións de risco atopadas
(MP0933_22) CA4.3 Valoráronse as oportunidades de formación e emprego noutros estados da Unión Europea
(MP0933_12) CA4.4 Analizáronse os protocolos de actuación en caso de emerxencia
(MP0933_22) CA4.4 Valorouse o principio de non-discriminación e de igualdade de oportunidades no acceso ao emprego e nas condicións de traballo
(MP0933_22) CA4.5 Deseñáronse os itinerarios formativos profesionais relacionados co perfil profesional de técnico superior en Xestión de Ventas e Espazos Comerciais
(MP0933_12) CA4.5 Identificáronse as técnicas de clasificación de persoas feridas en caso de emerxencia, onde existan vítimas de diversa gravidade
(MP0933_22) CA4.6 Determináronse as competencias e as capacidades requiridas para a actividade profesional relacionada co perfil do título, e seleccionouse a formación precisa para as mellorar e permitir unha axeitada inserción laboral
(MP0933_12) CA4.6 Identificáronse as técnicas básicas de primeiros auxilios que se deben aplicar no lugar do accidente ante danos de diversos tipos, así como a composición e o uso da caixa de urxencias
(MP0933_22) CA4.7 Identificáronse as principais fontes de emprego e de inserción laboral para as persoas coa titulación de técnico superior en Xestión de Ventas e Espazos Comerciais
(MP0933_22) CA4.8 Empregáronse adecuadamente as técnicas e os instrumentos de procura de emprego
(MP0933_22) CA4.9 Prevíronse as alternativas de autoemprego nos sectores profesionais relacionados co título

2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP0933_22) RA2 - Identifica os dereitos e as obrigas que se derivan das relacións laborais, e recoñéceos en diferentes situacións de traballo
(MP0933_12) RA2 - Avalía as situacións de risco derivadas da súa actividade profesional analizando as condicións de traballo e os factores de risco máis habituais do sector do comercio e o márketing
(MP0933_22) RA3 - Determina a acción protectora do sistema da seguridade social ante as continxencias cubertas, e identifica as clases de prestacións

2.2.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo
(MP0933_12) CA2.2 Clasifícanse os factores de risco na actividade e os danos derivados deles

**Criterios de avaliación do currículo**

(MP0933_12) CA2.3 Clasifícanse e describíronse os tipos de danos profesionais, con especial referencia a accidentes de traballo e doenzas profesionais, relacionados co perfil profesional de técnico superior en Xestión de Ventas e Espazos Comerciais

(MP0933_12) CA2.4 Identifícanse as situacións de risco máis habituais nos contornos de traballo das persoas coa titulación de técnico superior en Xestión de Ventas e Espazos Comerciais

(MP0933_12) CA2.5 Levouse a cabo a avaliación de riscos nun contorno de traballo, real ou simulado, relacionado co sector de actividade

(MP0933_22) CA2.8 Analízase o recibo de salarios e identifícanse os principais elementos que o integran

(MP0933_22) CA2.9 Identifícanse as causas e os efectos da modificación, a suspensión e a extinción da relación laboral

(MP0933_22) CA3.3 Identifícanse, nun suposto sinxelo, as bases de cotización dunha persoa traballadora e as cotas correspondentes a ela e á empresa

(MP0933_22) CA3.4 Determináronse as principais prestacións contributivas de seguridade social, os seus requisitos e a súa duración, e realizouse o cálculo da súa contía nalgúns supostos prácticos

(MP0933_22) CA3.5 Determináronse as posibles situacións legais de desemprego en supostos prácticos sinxelos, e realizouse o cálculo da duración e da contía dunha prestación por desemprego de nivel contributivo básico

3. Mínimos exixibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación

Mínimos exixibles:

Consideraranse como mínimos exixibles todos os criterios de avaliación recollidos no punto 2.b.

Criterios de cualificación:

A proba consta de dúas partes, unha primeira parte teórica, que ten carácter eliminatorio, e unha segunda parte práctica:

A parte teórica cualifícase de 0 a 10 puntos, sendo necesario ter unha puntuación igual ou superior a 5 para superar esta parte e poder realizar a parte práctica.

A parte práctica cualifícase de 0 a 10 puntos, sendo necesario ter unha puntuación igual ou superior a 5 nesta parte para aprobar o módulo.

A cualificación final do módulo será a media aritmética das cualificacións obtidas en cada parte, expresada con números enteiros e redondeada á unidade máis próxima. No caso de que algunha das partes non estea aprobada a cualificación máxima será de 4 puntos.

Poderase excluír de calquera parte da proba ás persoas aspirantes que leven a cabo calquera actuación de tipo fraudulento na realización das probas. Neste caso o módulo será calificado cun 1.

4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento**4.a) Primeira parte da proba**

Características da proba:

Consistirá na realización dunha proba escrita tipo test sobre os criterios de avaliación descritos no apartado 2.b.



A proba constará de 60 preguntas con catro alternativas de resposta, das cales solo unha será correcta, que serán valoradas do seguinte modo:

- Por cada resposta correcta sumarase 0,1666.
- Por cada resposta incorrecta restarase 0,0555.
- As preguntas non contestadas (en branco) non computarán.

Duración da proba: 2 horas.

Instrumentos necesarios para o desenvolvemento da proba: bolígrafo azul ou negro.

4.b) Segunda parte da proba

Características da proba:

Consistirá na realización de diversos casos prácticos relacionados cos criterios de avaliación descritos no apartado 2.b.

Duración da proba: 3 horas.

Instrumentos necesarios para o desenvolvemento da proba:

- Bolígrafo azul ou negro.
- Calculadora sinxela. Non se permitirá o uso do teléfono móbil ou de outros dispositivos que poidan substituír á calculadora.



1. Identificación da programación

Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36018677	Luís Seoane	Pontevedra	2018/2019

Ciclo formativo

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
COM	Comercio e márketing	CSCOM03	Xestión de vendas e espazos comerciais	Ciclos formativos de grao superior	Réxime de proba libre

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP1010	Investigación comercial	2018/2019	0	132	0

(*) No caso de que o módulo profesional estea organizado en unidades formativas de menor duración

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	MARÍA HENAR DÍAZ REY
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión inspector



2. Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

2.1. Primeira parte da proba

2.1.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
RA1 - Analiza as variables do mercado e do contorno da empresa ou organización, con valoración da súa influencia na actividade da empresa e na aplicación das estratexias comerciais.
RA2 - Configura un sistema de información de márketing (SIM) adaptado ás necesidades de información da empresa, definindo as fontes de información, os procedementos e as técnicas de organización dos datos.
RA3 - Elabora o plan da investigación comercial, definindo os obxectivos e a finalidade do estudo, as fontes de información e os métodos e as técnicas aplicables para a obtención, o tratamento e a análise dos datos.
RA4 - Organiza a información secundaria dispoñible, de acordo coas especificacións e os criterios establecidos no plan de investigación, valorando a suficiencia dos datos respecto aos obxectivos da investigación.
RA5 - Obtén información primaria de acordo coas especificacións e os criterios establecidos no plan de investigación, aplicando procedementos e técnicas de investigación cualitativa e/ou cuantitativa para a obtención de datos.
RA6 - Determina as características e o tamaño da mostra da poboación obxecto da investigación, aplicando técnicas de mostraxe para a selección da mostra.
RA8 - Xestiona bases de datos relacionais, de acordo cos obxectivos da investigación, determinando os formatos máis axeitados para a introdución, recuperación e presentación da información con rapidez e precisión.

2.1.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo
CA1.1 Identifícanse as variables do sistema comercial controlables e non controlables pola empresa que cumpra ter en conta para a definición e a aplicación de estratexias comerciais.
CA1.2 Analizáronse os efectos dos principais factores do microcontorno na actividade comercial da organización.
CA1.3 Analizouse o impacto das principais variables do macrocontorno na actividade comercial da empresa ou organización.
CA1.5 Analizáronse as necesidades das persoas consumidoras e clasificáronse segundo a xerarquía ou a orde de prioridade na súa satisfacción.
CA1.6 Analizáronse as fases do proceso de compra das persoas consumidoras e as variables internas e externas que inflúen nese proceso.
CA1.7 Aplicáronse os principais métodos de segmentación de mercados, utilizando distintos criterios.
CA1.8 Definíronse os tipos de estratexias comerciais, aplicando a segmentación do mercado.
CA2.1 Determináronse as necesidades de información da empresa para a toma de decisións de márketing.
CA2.2 Clasificouse a información en función da súa natureza, da orixe ou procedencia dos datos e da dispoñibilidade destes.
CA2.3 Caracterizáronse os subsistemas que integran un SIM, analizando as funcións e os obxectivos de cada uno.
CA2.4 Identifícanse os datos que procesa e organiza un sistema de información de márketing.
CA2.5 Analizáronse as características de idoneidade que debe posuír un SIM, o seu tamaño, a súa finalidade e os seus obxectivos, en función das necesidades de información da empresa ou organización.
CA2.6 Clasificáronse os datos segundo a fonte de información da que procedan.
CA3.1 Estableceuse a necesidade de realizar un estudo de investigación comercial.
CA3.2 Identifícanse as fases dun proceso de investigación comercial.
CA3.3 Identificouse e definiuse o problema ou a oportunidade que se presenta na empresa e que se pretenda investigar.

**Crterios de avaliación do currículo**

CA3.4 Estableceuse o propósito da investigación que cumpra realizar, determinando a necesidade de información, o tempo dispoñible para a investigación e o destino ou a persoa que vaia utilizar os resultados da investigación.

CA3.5 Formuláronse de xeito claro e concreto os obxectivos xerais e específicos da investigación, expresados como cuestións que cumpra investigar ou hipóteses que se vaian contrastar.

CA3.6 Determinouse o deseño ou o tipo de investigación que cumpra realizar (exploratoria, descritiva ou causal), en función dos obxectivos.

CA3.7 Elaborouse o plan da investigación, establecendo o tipo de estudo que se deba realizar, a información que cumpra obter, as fontes de datos, os instrumentos para a obtención da información, as técnicas para a análise dos datos e o orzamento necesario.

CA3.8 Identifícanse as fontes de información, primarias e secundarias, internas e externas, que poidan facilitar a información necesaria para a investigación, atendendo a criterios de fiabilidade, representatividade e custo.

CA4.1 Seleccionáronse os datos das fontes de información en liña e fóra de liña, dos sistemas de información de mercados e bases de datos internas e externas, de acordo cos criterios, os prazos e o orzamento establecidos no plan de investigación comercial.

CA4.2 Establecéronse procedementos de control para asegurar a fiabilidade e a representatividade dos datos obtidos das fontes secundarias, e para rexeitar os que non cumpran os estándares de calidade, actualidade e seguridade.

CA4.3 Clasificouse e organizouse a información obtida das fontes secundarias, e presentouse de xeito ordenado para a súa utilización na investigación, no deseño do traballo de campo ou na posterior fase de análise de datos.

CA4.4 Analizouse a información dispoñible, tanto cuantitativamente, para determinar se é suficiente para desenvolver a investigación, como cualitativamente, aplicando criterios utilidade, fiabilidade e representatividade, para avaliar a súa adecuación ao obxect

CA4.5 Detectáronse as necesidades de completar a información obtida coa información primaria, comparando o grao de satisfacción dos obxectivos formulados no plan de investigación coa información obtida de fontes secundarias.

CA4.6 Procesouse e arquivouse a información, os resultados e as conclusións obtidas, utilizando os procedementos establecidos, para a súa posterior recuperación e consulta, de xeito que se garanta a súa integridade e actualización permanente.

CA5.1 Identifícanse as técnicas e os procedementos para a obtención de información primaria en estudos comerciais e de opinión, de acordo cos obxectivos establecidos no plan de investigación comercial.

CA5.2 Definíronse os parámetros esenciais para xulgar a fiabilidade e a relación entre custo e beneficio dos métodos de recollida de información de fontes primarias.

CA5.3 Determináronse os instrumentos necesarios para obter información cualitativa, mediante a observación e/ou entrevistas en profundidade, dinámica de grupos, técnicas proxectivas e técnicas de creatividade, definindo a súa estrutura e o seu contido.

CA5.4 Diferenciáronse os tipos de enquisas ad hoc para a obtención de datos primarios, e analizáronse as vantaxes e os inconvenientes da enquisa persoal, por correo, por teléfono ou a través de internet.

CA5.5 Describíronse as vantaxes do uso de medios informáticos en enquisas persoais, telefónicas ou a través da web (CAPI, MCAPI, CATI e CAWI).

CA5.6 Seleccionouse a técnica e o procedemento de recollida de datos máis axeitados a partir duns obxectivos de investigación, tempo e orzamento determinados.

CA5.7 Deseñáronse os cuestionarios e a guía da entrevista ou enquisa necesarios para obter a información de acordo coas instrucións recibidas, e comprobouse a redacción, a comprensibilidade e a coherencia das preguntas, a extensión do cuestionario e a duración

CA5.8 Describíronse os paneis como instrumentos de recollida de información primaria cuantitativa, e analizáronse diferentes tipos de paneis de consumidores, de retalistas e paneis de audiencias.

CA6.1 Identifícanse as variables que inflúen no cálculo do tamaño da mostra nun estudo comercial.

CA6.2 Caracterizáronse os métodos e as técnicas de mostraxe probabilística e non probabilística aplicables para a selección dunha mostra representativa da poboación nunha investigación comercial, e analizáronse as súas vantaxes e os seus inconvenientes.

CA6.3 Analizáronse comparativamente as técnicas de mostraxe probabilística e non probabilística, e sinaláronse as súas vantaxes e os seus inconvenientes.

CA6.4 Describiuse o proceso de desenvolvemento da mostraxe aleatoria simple, e analizáronse as súas vantaxes e as limitacións que leva consigo.

CA6.5 Describiuse o proceso de mostraxe, aplicando as técnicas de mostraxe probabilística, sistemática, estratificada, por conglomerados ou por áreas, polietápica e por ruta aleatoria, e analizáronse as vantaxes e os inconvenientes.

CA6.6 Analizouse o proceso de mostraxe, aplicando técnicas de mostraxe non probabilística, por conveniencia, por xuízos, por cotas e bóla de neve.

CA8.1 Identifícanse os elementos que conforman unha base de datos, as súas características e as utilidades aplicables á investigación comercial.

CA8.3 Identifícanse os tipos de consultas dispoñibles nunha base de datos e analízase a funcionalidade de cada un.



2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
RA1 - Analiza as variables do mercado e do contorno da empresa ou organización, con valoración da súa influencia na actividade da empresa e na aplicación das estratexias comerciais.
RA2 - Configura un sistema de información de márketing (SIM) adaptado ás necesidades de información da empresa, definindo as fontes de información, os procedementos e as técnicas de organización dos datos.
RA6 - Determina as características e o tamaño da mostra da poboación obxecto da investigación, aplicando técnicas de mostraxe para a selección da mostra.
RA7 - Realiza o tratamento e análise dos datos obtidos e elabora informes coas conclusións, aplicando técnicas de análise estatístico e ferramentas informáticas.
RA8 - Xestiona bases de datos relacionais, de acordo cos obxectivos da investigación, determinando os formatos máis axeitados para a introdución, recuperación e presentación da información con rapidez e precisión.

2.2.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo
CA1.4 Identifícanse as principais organizacións e institucións económicas que regulan a actividade dos mercados ou inflúen nela.
CA2.7 Aplicáronse técnicas estatísticas para o tratamento, análise e a organización dos datos, e para os transformar en información útil para a toma de decisións da empresa ou organización.
CA2.8 Utilizáronse ferramentas informáticas para o tratamento, o rexistro e a incorporación da información á base de datos da empresa, así como a súa actualización permanente, de xeito que se poida utilizar e consultar con axilidade e rapidez.
CA6.7 Calculouse o tamaño óptimo da mostra, as características e os elementos que a compoñen, e o procedemento aplicable para a súa obtención.
CA7.1 Codificáronse, tabuláronse e representáronse graficamente os datos obtidos na investigación comercial, de acordo coas especificacións recibidas.
CA7.2 Calculáronse as medidas estatísticas de tendencia central e de dispersión de datos máis significativas, e as medidas que representan a forma da distribución.
CA7.3 Aplicáronse técnicas de inferencia estatística para extrapolar os resultados obtidos na mostra á totalidade da poboación cun determinado grao de confianza e admitindo un determinado nivel de erro mostral.
CA7.4 Determináronse os intervalos de confianza e os erros de mostraxe.
CA7.5 Utilizáronse follas de cálculo para a análise dos datos e o cálculo das medidas estatísticas.
CA7.6 Obtivéronse conclusións salientables a partir da análise da información obtida da investigación comercial realizada.
CA7.7 Presentáronse os datos obtidos na investigación, convenientemente organizados, en forma de táboas estatísticas, e coas representacións gráficas máis axeitadas.
CA7.8 Elaboráronse informes cos resultados obtidos da análise estatística e as conclusións da investigación, utilizando ferramentas informáticas.
CA7.9 Incorporáronse con rapidez e precisión os datos e os resultados da investigación a unha base de datos no formato máis axeitado para a introdución, a recuperación e a presentación da información.
CA8.2 Deseñouse unha base de datos relacional de acordo cos obxectivos da investigación comercial.
CA8.4 Realizáronse procuras avanzadas de datos e consultas de información dirixidas de diversos tipos.
CA8.5 Manexáronse as utilidades dunha aplicación informática de xestión de bases de datos para consultar, procesar, editar, arquivar e manter a seguridade, a integridade e a confidencialidade da información.
CA8.6 Deseñáronse diversos formatos de presentación da información, utilizando as ferramentas dispoñibles.
CA8.7 Identifícanse os datos que cumpra presentar e determináronse os ficheiros que os conteñen, ou créanse os ficheiros que deberan contelos.



Criterios de avaliación do currículo

CA8.8 Creáronse as etiquetas ou os informes necesarios, presentando a información solicitada de xeito ordenado e sintético, nos formatos axeitados á súa funcionalidade.

CA8.9 Creáronse os formularios acordos necesarios para a introdución de datos de xeito personalizado ou utilizando ferramentas de creación automatizada.

3. Mínimos exixibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación

Os Criterios de Avaliación (CA) de cada parte da proba serán os mínimos exixibles para a superación de cada unha das partes da mesma.

Criterios de cualificación: A proba constará de dúas partes, a primeira parte será unha proba teórica e a segunda parte será unha proba práctica.

Parte teórica: consistirá nunha proba escrita tipo test que versará sobre os criterios de avaliación establecidos na programación para esa parte. Esta parte da proba terá carácter eliminatorio, será cualificada de cero a dez puntos e para superala haberá que obter unha puntuación igual ou superior cinco puntos.

Todas as preguntas do test terán a mesma valoración, só haberá unha resposta correcta e por cada resposta incorrecta se descontará a metade do valor da pregunta.

A opción elixida como correcta deberá marcarse cun círculo. Se se marca máis dunha resposta a pregunta darase por mal contestada coa penalización conseguinte. As preguntas sen contestar non penalizarán.

Parte práctica: as persoas aspirantes que superen a primeira parte da proba realizarán a segunda que consistirá no desenvolvemento de varios supostos prácticos que versarán sobre os criterios de avaliación establecidos na programación para esa parte. Esta segunda parte da proba tamén terá carácter eliminatorio e se valorará de cero a dez puntos, sendo necesario obter unha puntuación igual ou superior a cinco puntos para superala. As persoas que non superen a primeira parte da proba serán cualificadas cun cero nesta segunda parte.

Todas os supostos prácticos terán a mesma valoración. Naqueles supostos nos que haxa varios apartados a puntuación do exercicio se repartirá proporcionalmente entre eles.

Nos supostos nos que se pidan cálculos haberá que presentar os datos ben ordenados, indicar as fórmulas, especificar os datos intermedios e dar o resultado final correcto, indicando as unidades nas que está expresado e razoando ou xustificando a resposta cando así se requira.

Cualificación final: será a media aritmética das cualificacións obtidas en cada parte da proba, expresada con números enteiros (de cero a dez), redondeada á unidade máis próxima e tendo en conta que:

- no caso das persoas aspirantes que suspendan a segunda parte da proba, a puntuación máxima que poderá asignarselles será de catro puntos.
- as persoas que non superen a primeira parte da proba serán cualificadas cun cero na segunda parte.

As persoas aspirantes que leven a cabo calquera actuación de tipo fraudulento ou incumplan as normas indicadas poderán ser excluídas de calquera das partes da proba, sendo, nese caso, cualificado cun cero nesa parte da proba.

4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento

4.a) Primeira parte da proba

Parte teórica da proba: Versará sobre os criterios de avaliación establecidos na programación para esta parte. Constará de 50 preguntas tipo test que terán catro opcións para escoller das que só unha será a correcta. Cada pregunta terá unha valoración de 0,20 puntos e cada resposta errónea penalizará 0,10 puntos. Para superar esta parte da proba será necesario obter unha puntuación de cinco puntos ou superior. Esta proba terá carácter eliminatorio



4.b) Segunda parte da proba

Parte práctica da proba: Constará de 5 supostos prácticos que poderán ter varios apartados e que versarán sobre os criterios de avaliación establecidos na programación para esta parte. Cada suposto ou exercicio terá unha valoración de 2 puntos e para superar a proba será necesario obter unha puntuación de cinco puntos ou superior. Esta parte da proba ten carácter eliminatorio.

Só se permitirá o uso de calculadora non programable, non estará permitido o uso de teléfono móbil, nin outros dispositivos electrónicos. No caso de que haxa que empregar equipos informáticos serán os do centro educativo