



## Formación profesional

# Adaptación na programación para a finalización do curso 2019-2020

### Centro educativo

Código	Centro	Curso académico
15005257	IES RAMÓN MENENDEZ PIDAL	2019-2020

### Ciclo formativo

Código	Nome
CSCOM03	XESTION DE VENDAS E ESPAZOS COMERCIAIS

### Módulo profesional

Código	Nome
MP0928	Organización de equipos de vendas

### Alumnado

Réxime	Modalidade	Grupo
ORDINARIO	PRESENCIAL	

### Docente (se procede, indicar o nome e os apelidos)

Nome e apelidos
M <sup>a</sup> MONTSERRAT CORTIZO RODRIGUEZ

Instrucións do 27 de abril de 2020, da Dirección Xeral de Educación, Formación Profesional e Innovación Educativa para o desenvolvemento do terceiro trimestre do curso 2019-2020, nos centros da Comunidade Autónoma de Galicia.



## 1. Criterios de avaliación do terceiro trimestre afectados (por cada unidade didáctica)

### 1.1 Identificación da unidade didáctica

Nº	Unidade didáctica			
Resultado de aprendizaxe	Criterio de avaliación	Imprescindible (si, non)	Desenvolveras e neste curso (si, non)	Instrumento de avaliación
■	■			



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

### MÍNIMOS EXIXIBLES

1. Analizáronse os tipos de organización dun equipo comercial en función do tipo de empresa, dos mercados, da clientela e dos produtos que comercializa
2. Definiuse a estrutura organizativa da forza de vendas, determinando os recursos humanos e materiais necesarios para o desenvolvemento do plan de vendas
3. Determináronse as funcións e as responsabilidades do persoal vendedor dun equipo de vendas
4. 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
5. 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
6. Identificáronse as actividades de prospección, difusión e promoción que ten que realizar o equipo de vendas para alcanzar uns obxectivos de venda determinados
7. Establecéronse os obxectivos do plan de formación do persoal vendedor, en función dos obxectivos de vendas e das necesidades detectadas
8. 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
9. Valorouse a eficacia dun plan de formación do equipo de vendas, en función dos obxectivos cumpridos e dos resultados obtidos
10. 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
11. Determináronse os principais aspectos e elementos de motivación e satisfacción no traballo dun equipo comercial
12. Establecéronse incentivos económicos para o equipo comercial en función de parámetros de rendemento e produtividade prefixados,
13. Analizáronse as situacións de tensión e conflito que habitualmente se producen nun equipo de traballo
14. Definíronse as estratexias para mellorar a integración e a cohesión do grupo, describindo os papeis das persoas integrantes do equipo de vendas
15. Aplicáronse técnicas de comunicación asertivas, identificando os factores de comunicación verbal e non verbal nun equipo comercial
16. Identificáronse as variables e os parámetros necesarios para o control no desenvolvemento do plan de vendas
17. Avaliouse a actuación dos membros do equipo de traballo, calculando e analizando as desviacións respecto aos obxectivos previstos

### CRITERIOS DE CUALIFICACIÓN

No inicio do confinamento polo COVID- 19 xa remataran os dou primeiros trimestres, polo que a nota do módulo xa estaba posta.

Aquel alumnado que ten suspenso o módulo deberá presentarse a n examen global es xuño (será presencial e se non é posible será online). O resultado será o 100% da nota final e deberá ser igual ou superior a 5

## 6. Procedemento para a recuperación das partes non superadas

Critérios de avaliación imprescindibles (por cada unidade didáctica)

Nº	Unidade didáctica			
1	ESTRUTURA E TAMAÑO DO EQUIPO DE VENDAS			
1ª aval.	2ª aval.	Resultado de aprendizaxe	Criterio de avaliación	Instrumento de avaliación
X		<ul style="list-style-type: none"> <li>RA1 - Determina a estrutura organizativa e o tamaño do equipo comercial, axustándose á estratexia, aos obxectivos e ao orzamento establecidos no plan de vendas</li> </ul>	CA1.2 Defínuese a estrutura organizativa da forza de vendas, determinando os recursos humanos e materiais necesarios para o desenvolvemento do plan de vendas	Exercicios e actividades escritas.

Nº	Unidade didáctica			
2	CARACTERÍSTICAS DO EQUIPO COMERCIAL			
1ª aval.	2ª aval.	Resultado de aprendizaxe	Criterio de avaliación	Instrumento de avaliación
X		<ul style="list-style-type: none"> <li>RA2 - Determina as características do equipo comercial, describindo os postos de traballo e o perfil do persoal vendedor ou comercial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	Exercicios e actividades escritas.



Nº	Unidade didáctica			
3	OS OBXECTIVOS DE VENDA			
1ª aval.	2ª aval.	Resultado de aprendizaxe	Criterio de avaliación	Instrumento de avaliación
X		<ul style="list-style-type: none"> <li>RA3 - Planifica a asignación dos obxectivos de venda aos membros do equipo comercial, aplicando técnicas de organización e xestión comercial</li> </ul>	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	Exercicios e actividades escritas.

Nº	Unidade didáctica			
4	OS PLANS DE FORMACIÓN DOS EQUIPOS COMERCIAIS			
1ª aval.	2ª aval.	Resultado de aprendizaxe	Criterio de avaliación	Instrumento de avaliación
	X	<ul style="list-style-type: none"> <li>RA1 - Define plans de formación, perfeccionamento e reciclaxe de equipos comerciais, cumprindo os obxectivos e os requisitos establecidos</li> </ul>	CA1.2 Establecéronse os obxectivos do plan de formación do persoal vendedor, en función dos obxectivos de vendas e das necesidades detectadas CA1.3 Determináronse a estrutura e os contidos dun plan formativo inicial para o S 20 departamento comercial, en función dos obxectivos establecidos, os requisitos do traballo que cumpra realizar e o orzamento dispoñible	Exercicios e actividades escritas.

Nº	Unidade didáctica			
5	A MOTIVACIÓN E A RETRIBUCIÓN DO EQUIPO COMERCIAL			
1ª aval.	2ª aval.	Resultado de aprendizaxe	Criterio de avaliación	Instrumento de avaliación
	X	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	CA2.6 Establecéronse incentivos económicos para o equipo comercial en función de parámetros de rendemento e produtividade prefixados, coñecidos e avaliábeis	Exercicios e actividades escritas.



Nº	Unidade didáctica			
6	XESTIÓN DE CONFLICTOS NO EQUIPO DE VENDAS			
1ª aval.	2ª aval.	Resultado de aprendizaxe	Criterio de avaliación	Instrumento de avaliación
	X	<ul style="list-style-type: none"> <li>RA3 - Propón accións para a xestión de situacións conflitivas no equipo de comerciais, aplicando técnicas de negociación e resolución de conflitos</li> </ul>	CA3.1 Analizáronse as situacións de tensión e conflito que habitualmente se producen nun equipo de traballo	Exercicios e actividades escritas.

Nº	Unidade didáctica			
7	A AVALIACIÓN E O CONTROL DOS RESULTADOS DE VENDAS			
1ª aval.	2ª aval.	Resultado de aprendizaxe	Criterio de avaliación	Instrumento de avaliación
	X	<ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>	CA4.6 Avaliouse a actuación dos membros do equipo de traballo, calculando e analizando as desviacións respecto aos obxectivos previstos	Exercicios e actividades escritas.

### 6.a) Procedemento para definir as actividades de recuperación

Exercicios prácticos para entregar telemáticamente.

### 6.b) Procedemento para definir a proba de avaliación extraordinaria para o alumnado con perda de dereito á avaliación continua

Haberá un examen final de xuño para o alumnado que non superase o módulo na recuperación ou que perdesse o dereito a avaliación continua por faltas de asistencia. O resultado de esta proba será o 100% da nota, e deberá ser igual ou superior a 5  
O examen será presencial, e de non ser posible será online.



## 8. Medidas de atención á diversidade

### 8.b) Medidas de reforzo educativo para o alumnado que non responda globalmente aos obxectivos programados

- Preparar actividades sobre un mesmo contido de repaso, de reforzo e de profundización variando o grao de dificultade e o tipo de procesos que se pon en xogo.
- Banco de recursos con materiais que permitan realizar actividades de repaso, reforzo e profundización.