

**1. Identificación da programación**
**Centro educativo**

Código	Centro	Concello	Ano académico
36013448	Manuel Antonio	Vigo	2023/2024

**Ciclo formativo**

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
INA	Industrias alimentarias	CMINA01	Panadería, repostería e confeitaría	Ciclos formativos de grao medio	Réxime xeral-ordinario

**Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (\*)**

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP0032	Presentación e venda de produtos de panadería e pastelería	2023/2024	3	70	70

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

**Profesorado responsable**

Profesorado asignado ao módulo	RUTH VÁZQUEZ MARTÍNEZ
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión inspector

## 2. Concreción do currículo en relación coa súa adecuación ás características do ámbito produtivo

A presente programación corresponde ao módulo Presentación e venda de produtos de panadería e pastelería, pertencente ao Ciclo Formativo de Grao Medio de Técnico en Panadería, Repostaría e Confeitaría da Familia Profesional de Industrias Alimentarias. Ten como referente o Decreto 224/2008, do 25 de setembro, polo que se establece o currículo do ciclo formativo, así como as disposicións legais vixentes en materia educativa.

O currículo do ciclo adapta a nova titulación ao campo profesional e de traballo da realidade socioeconómica galega e ás necesidades de cualificación do sector produtivo canto a especialización e polivalencia, e posibilita unha inserción laboral inmediata e unha proxección profesional futura.

Estas persoas exercen a súa actividade nomeadamente en obradoiros artesanais ou semiindustriais que elaboren produtos de panadería, pastelería e confeitaría, así como no sector de hostalaría, no subsector de restauración, e como elaboradoras por conta propia ou por conta allea. Tamén exercen a súa actividade no sector do comercio da alimentación en establecementos que elaboran e venden produtos de panadería, pastelería e repostaría.

## 3. Relación de unidades didácticas que a integran, que contribuirán ao desenvolvemento do módulo profesional, xunto coa secuencia e o tempo asignado para o desenvolvemento de cada unha

U.D.	Título	Descrición	Duración (sesións)	Peso (%)
1	Exposición do produto no punto de venda e promoción visual	Decidir como poñer o noso produto a venda segundo as necesidades de moblaxe, tipos de publicidade comercial e das técnicas de escaparatismo.	26	35
2	Establecemento das ofertas e dos prezos dos produtos de obradoiro, e xestión operativa da venda	Realizar as ofertas dos produtos de panadería, repostaría e confeitaría así coma os cálculos dos prezos e escandallos dos produtos tendo en conta os tipos de custos. Estudo dos diferentes modos de pagamento e cobro.	24	35
3	Atención ao cliente	Estudo das técnicas de atención ao cliente así como os procedementos de recollida e resolución das queixas e reclamacións.	20	30

## 4. Por cada unidade didáctica

### 4.1.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
1	Exposición do produto no punto de venda e promoción visual	26

**4.1.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan**

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA3 - Expón os produtos elaborados en vitrinas, e describe as técnicas de escaparatismo aplicadas.	SI

**4.1.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado**

Criterios de avaliación
CA3.1 Analizáronse as características dos expositores e das vitrinas.
CA3.2 Identificouse o efecto producido na clientela polo xeito de colocar os produtos.
CA3.3 Identificáronse os parámetros físicos e comerciais que determinan a colocación dos produtos.
CA3.4 Renovouse o expositor en función da estacionalidade.
CA3.5 Rotouse a presentación dos produtos para captar o interese da clientela.
CA3.6 Analizáronse os elementos e os materiais de comunicación comercial.
CA3.7 Analizouse a localización dos materiais de comunicación comercial no punto de venda.
CA3.8 Realizouse o esbozo ou o modelo gráfico publicitario.
CA3.9 Situáronse os carteis e os prezos de xeito que capten a atención das persoas potencialmente consumidoras.
CA3.10 Definíronse os criterios de composición e montaxe do escaparate.

**4.1.e) Contidos**

Contidos
Puntos quentes e puntos fríos no establecemento comercial.
0Carteis. Rotulación de carteis de información e prezos.

Contidos
<p>Métodos físicos e psicolóxicos para quentar os puntos fríos.</p> <p>Publicidade no lugar da venda.</p> <p>Expositores e escaparates. Necesidades de moblaxe, equipamentos e utensilios para a montaxe de servizos de pastelería e panadería.</p> <p>Clasificación dos produtos expostos con base nas variables de sabor, cor, tamaño, asociación, temperatura de conservación, etc.</p> <p>Técnicas de escaparatismo. Materiais e técnicas de decoración. Montaxe de expositores e escaparates.</p> <p>Deseño de escaparates adecuados ao tipo de establecemento, á estacionalidade, á oferta gastronómica, etc.</p> <p>Adornos florais.</p> <p>Deseño e confección de motivos de decoración e estruturas para exposición de produtos no punto de venda.</p> <p>Presentación e embalaxe dos produtos no momento da venda.</p>

**4.2.a) Identificación da unidade didáctica**

N.º	Título da UD	Duración
2	Establecemento das ofertas e dos prezos dos produtos de obradoiro, e xestión operativa da venda	24

**4.2.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan**

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Fixa os prezos dos produtos elaborados e das ofertas, tras analizar custos e beneficios.	SI
RA2 - Confecciona ofertas en función da estacionalidade e do tipo de servizo ou de establecemento.	SI
RA4 - Pecha a operación de venda, e analiza os procedementos de rexistro e cobramento.	SI

**4.2.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado**

Criterios de avaliación
CA1.1 Identifícanse os tipos de custos.

Criterios de avaliación
CA1.2 Determináronse as variables que interveñen no custo e no beneficio.
CA1.3 Realizouse o escandallo do produto.
CA1.4 Interpretáronse as fórmulas e os conceptos de xuro, desconto e marxe comercial.
CA1.5 Describiuse o método para calcular os custos de produción.
CA1.6 Fixouse o prezo dun produto cun beneficio establecido.
CA1.7 Actualizáronse os prezos a partir da variación dos custos.
CA2.1 Analizáronse os tipos de ofertas.
CA2.2 Identificáronse os tipos de servizos.
CA2.3 Descríronse os tipos de establecementos.
CA2.4 Confeccionáronse ofertas atendendo á información subministrada.
CA2.5 Adaptáronse as características das ofertas ao tipo de establecemento e aos seus obxectivos económicos.
CA4.1 Enumeráronse as linguaxes de codificación de prezos.
CA4.2 Explicouse o funcionamento do terminal do punto de venda.
CA4.3 Identificáronse as fases das operacións de arqueo e pechamento de caixa, e xustificáronse as desviacións.
CA4.4 Identificouse a validez de cheques, obrigas de pagamento, tarxetas de crédito ou de débito, tarxetas de empresa, efectivo ou pagamento realizado a través de internet.
CA4.5 Identificouse a validez de vales, descontos, bonos e tarxetas de empresa relacionados con campañas promocionais.
CA4.6 Describiuse o proceso de anulación de operacións de cobramento.
CA4.7 Formalizouse a documentación asociada ao cobramento.

**Criterios de avaliación**

CA4.8 Recoñeceuse o potencial das novas tecnoloxías como elemento de consulta e apoio.

**4.2.e) Contidos****Contidos**

Cálculo do custo de materias primas e rexistro documental.

Control de consumos.

Métodos de fixación de prezos.

Marxes e descontos. Escandallo. Ratios.

Cálculo de prezos.

Análise da demanda de oferta gastronómica.

Identificación das características que a definen.

Estacionalidade, tipos de establecemento e tipos de servizo para ter en conta durante a confección das ofertas.

Definición da oferta.

Medios de pagamento: transferencia, tarxeta de crédito ou de débito, pagamento contra reembolso, mediante telefonía móbil, en efectivo, etc.

Codificación da mercadoría. Sistema de código de barras (EAN).

Terminal de punto de venda (TPV): sistemas de cobramento.

Apertura e pechamento do TPV.

Linguaxes comerciais: intercambio de datos electrónicos (EDI).

**4.3.a) Identificación da unidade didáctica**

N.º	Título da UD	Duración
3	Atención ao cliente	20

**4.3.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan**

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA5 - Atende a clientela e caracteriza as técnicas de comunicación aplicadas.	SI
RA6 - Resolve queixas e reclamacións, e valora as súas implicacións na satisfacción da clientela.	SI

**4.3.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado**

Criterios de avaliación
CA5.1 Descríbense os parámetros que caracterizan a atención á clientela.
CA5.2 Descríbense as técnicas de comunicación.
CA5.3 Recoñecéronse os erros que se cometen máis comunmente na comunicación.
CA5.4 Descríbense a forma e a actitude na atención e no asesoramento á clientela.
CA5.5 Identificouse a tipoloxía da clientela e as súas necesidades de compra.
CA5.6 Explicáronse as técnicas de venda básicas para captar a atención e espertar o interese en función do tipo de clientela.
CA5.7 Seleccionáronse os argumentos adecuados ante as obxeccións formuladas pola clientela.
CA5.8 Analizáronse as estratexias para identificar a satisfacción da clientela.
CA6.1 Identificáronse as técnicas para prever conflitos.
CA6.2 Detectouse a natureza do conflito ou da reclamación.

Criterios de avaliación
CA6.3 Descríbense as técnicas utilizadas para afrontar queixas e reclamacións da clientela.
CA6.4 Identifícase o proceso para seguir ante unha reclamación.
CA6.5 Aplícanse as técnicas de comportamento asertivo, resolutivo e positivo.
CA6.6 Identifícase a documentación asociada ás reclamacións.
CA6.7 Analízanse as consecuencias dunha reclamación non resolta.
CA6.8 Identifícanse os elementos formais que contextualizan unha reclamación.

#### 4.3.e) Contidos

Contidos
Variables que inflúen na atención á clientela. Posicionamento e imaxe de marca.
Funcións fundamentais desenvolvidas na atención á clientela: natureza e efectos.
Información subministrada pola clientela.
Comunicación interpersonal. Expresión verbal.
Comunicación telefónica.
Comunicación escrita.
Procedemento de recollida das reclamacións e das queixas presenciais e non presenciais.
Elementos formais que contextualizan a reclamación.
Configuración documental da reclamación.
Técnicas na resolución de reclamacións.
Lei xeral de defensa de consumidores e usuarios. Leis autonómicas de protección das persoas consumidoras.
Lei orgánica de protección de datos.



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

Os mínimos esixibles para cada unha das unidades didácticas xa quedaron detallados no apartado 4c) desta programación.

Os criterios de cualificación que se aplicarán terán en conta os seguintes elementos avaliábeis:

- EXAMES E PROBAS ESCRITAS: 60% da cualificación

- Baremación dos contidos e observacións: Estas probas escritas incluírán preguntas de desenvolvemento, tipo test (respostas alternativas ou verdadeiro/falso) ou casos prácticos relativos ao temario impartido en cada avaliación. Esta nota dividirase entre o número de exames que se propoñan para cada avaliación. É obrigatorio presentarse a tódalas probas escritas e nas datas marcadas a tal efecto. O alumnado deberá demostra-lo dominio das normas de ortografía e gramática. Para acadar o aprobado na avaliación a nota mínima de cada unha das probas escritas será de 5 puntos (valorada sobre un total de 10). En caso de non acadar tal puntuación non se fará a media e no boletín figurará a nota acadada na proba escrita. O alumnado que non acuda á proba escrita da data establecida non terá dereito á repetición da proba salvo causa debidamente xustificada.

- TRABALLOS, EXERCICIOS E PRACTICAS: 40% da cualificación

- Baremación dos contidos e observacións: Resolución de exercicios e supostos prácticos, así como outras actividades prácticas de simulación e presentación de produtos, relacionados coa materia impartida durante a avaliación. A entrega dos mesmos é obrigatoria na data marcada a tal efecto. A nota cualifica, non só o resultado final, senón tamén o prantexamento e o procedemento de elaboración dos traballos, exercicios e prácticas. Neste senso, considerarase avaliábeis:

-A proactividade, a participación activa e a actitude motivadora que implique a participación nas tarefas realizadas, como axente activo do proceso de aprendizaxe.

-A capacidade autocrítica do alumnado nas situacións que así o requiran, sendo este o primeiro paso na asunción das responsabilidades.

-O traballo en equipo responsabilizándose da consecución dos obxectivos asignados (individualmente ou en grupo), respectando o traballo e as ideas dos demais; participando activamente na organización e desenvolvemento das tarefas colectivas, cooperando na superación das dificultades que se presenten.

A nota de todas as probas dividirase entre o número de traballos que se propoñan para cada avaliación. Cando nalgunha avaliación non se realicen eses exercicios ou prácticas, a puntuación acumularase á puntuación da proba escrita.

Cálculo da nota final da avaliación:

- A nota final da avaliación será a suma dos apartados anteriores, o redondeo farase de forma matemática na nota final do módulo.

- Para considerar aprobada unha avaliación, a nota mínima da mesma deberá ser un 5.

- Aquel alumnado que non supere os mínimos esixidos nalgunha das avaliacións, terá que recuperar a parte correspondente durante o período de recuperación establecido.

- Para acadar unha avaliación positiva no módulo, o alumnado terá que superar tódalas avaliacións. A nota final do módulo será o resultado da media das dúas avaliacións, debendo ser esta como mínimo un 5 para

poder considerar aprobado o módulo. O redondeo farase de forma matemática. No caso de que o alumnado tivese que recuperar algunha parte, a puntuación acadada nesta proba de recuperación fará media co resto das partes xa aprobadas a efectos do cálculo da nota final do módulo.

- En tódolos procesos e criterios de avaliación o alumnado deberá demostra-lo dominio das normas de ortografía e gramática, considerándose como unha ferramenta básica na formación do alumnado.

Faltas de asistencia:

- O alumnado que supere o 10% de faltas non xustificadas no módulo perderá o dereito a avaliación continua, tendo que realiza-la proba extraordinaria sinalada no Apartado 6b) desta programación.

Recuperacións:

- O alumnado que non supere o módulo realizará as actividades de recuperación que se indican no Apartado 6a) desta programación.

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

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

O alumnado que non supere alguna das avaliacións deberá realizar actividades de recuperación no período establecido para tal fin, que será no terceiro trimestre do curso. Nese tempo reforzaranse os contidos coas explicacións e con actividades relacionadas cos RA e os CA non superados, centrándose nos mínimos esixibles.

Durante o período de recuperación realizaranse diferentes actividades, como poden ser traballos escritos, resolución de supostos prácticos e realización de probas escritas baseadas nos contidos teóricos da/s unidade/s didáctica/s a recuperar, como por exemplo, respondendo aos test de resposta múltiple ou verdadeiro/falso, ou a preguntas curtas baseadas nos contidos mínimos esixidos en cada unidade didáctica, de maneira que o alumnado demostre ter acadado os coñecementos mínimos esixidos ao remate do curso.

O alumnado deberá acadar os obxectivos no período de recuperación establecido durante os meses de abril a xuño do 2º ano do ciclo, no horario que determinará a xefatura de estudos xunto coa docente do módulo e a titora do ciclo.

Durante este período o alumno deberá asistir ás actividades de reforzo para logra-la recuperación, e terá que realizar todas aquelas actividades que a profesora crea oportunas para a súa formación. Estas actividades organizaranse de forma personalizada, e a súa descrición, obxectivos e instrucións para o seu desenvolvemento facilitaráselle ao alumno/a xunto co informe individualizado de avaliación correspondente. Tamén se poderán realizar probas escritas baseadas nos contidos da/s unidade/s didáctica/s a recuperar, como por exemplo, respondendo a preguntas curtas ou a resolución de casos prácticos baseados nos mínimos esixidos en cada unidade didáctica, de maneira que o/ alumno/a demostre ter acadado os coñecementos mínimos esixidos ao remate do curso.

Se ao remate deste período de recuperación o alumno non acadase os obxectivos establecidos, deberá repeti-lo módulo completo, debendo matricularse no módulo de novo.

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

Cando se perde o dereito a ser avaliado continuamente (Orde do 30 de xullo de 2007, DOG do 9 de agosto de 2007), o alumno/a ten dereito a un proceso de avaliación extraordinario ao rematar o módulo, sempre antes da última avaliación do curso.

Esta proba terá como referente a totalidade dos criterios de avaliación, e poderá estar formada por preguntas tipo test ou de desenvolvemento, así como pola resolución de supostos teórico - prácticos ou prácticos. Nesta proba o/a alumno/a tamén deberá demostra-lo dominio das normas de ortografía e gramática. O alumnado con perda do dereito á avaliación continua deberá acadar como mínimo un 5 para a superación do módulo.

Para elo o alumno/a deberá superar as seguintes probas podendo ser teóricas, prácticas ou teórico prácticas baseadas nas seguintes probas que se mencionan a modo de exemplo:

Proba práctica ou teórico-práctica.- na que o alumno demostre ter acadado as capacidades terminais mínimas esixidas de acordo cos contidos mínimos.

Exemplo:

Establecer o prezo dun determinado produto de panadería repostaría ou /e confeitaría a partir dos custos das materias primas.

Resolución dunha reclamación ou queixa.

Deseñar e confeccionar motivos de decoración para a exposición de produtos no punto de venta.

Presentar e embalar produtos de panadería , pastelería.

Realización dun escaparate según as directrices dadas pola profesora

Proba teórica.- respondendo a un cuestionario que reflecta os coñecementos teóricos que debe acadar o alumno ó rematalo curso; poderá ser tipo test,e /ou preguntas curtas.

Exemplo:

Definir e identificar o que son os puntos quentes dun establecemento comercial

Definir e aplicar os métodos de fixación de prezos

Definir e aplicar os métodos para quentar os puntos fríos

Coñecer as características de comunicación escrita, que partes se poden distinguir nunha carta comercial

En que consiste a codificación de mercadorías, para que serve.

Definición e aplicación de oferta, variables que hai que ter en conta

Diferentes tipos de publicidade no punto de venda  
Leis autonómicas e estatais de defensa de consumidores e usuario  
Identificación de queixas, reclamacións e suxestión.  
Características que debe reunir un vendedor

## 7. Procedemento sobre o seguimento da programación e a avaliación da propia práctica docente

Os principais indicadores do grao do cumprimento da programación serán:

- O grao de cumprimento da temporalización
- O logro dos obxectivos programados
- Os resultados académicos acadados

Para a avaliación da práctica docente recabarase información a través de cuestionarios periódicos pasados aos alumnos nos que se solicitará valoración sobre a metodoloxía e aspectos relativos á docencia, a forma de traballo na aula e no taller, técnicas de avaliación, así como cuestións que indiquen se se acadaron os obxectivos das distintas unidades didácticas.

## 8. Medidas de atención á diversidade

### 8.a) Procedemento para a realización da avaliación inicial

A avaliación inicial permitirá coñecer todo o relacionado coa motivación do alumnado, a actitude coa que se enfrenta ao proceso de ensinanza-aprendizaxe e os coñecementos que ten sobre a materia que se vai impartir. Para a súa aplicación empregaranse:

- Cuestionario de motivación inicial. Os indicadores deste cuestionario son: nivel de estudos realizados, interese na realización do módulo, información sobre o contido do mesmo, grao de experiencia no sector, expectativas sobre o módulo.
- Cuestionario de coñecementos iniciais. Baseado nos contidos do módulo.

A información que subministra a avaliación inicial deberá servir como punto de referencia para a actuación pedagóxica e aportar á profesora información sobre o que realmente progresa o alumno ao longo do curso respecto aos seus coñecementos iniciais.

Asemade, tamén resulta relevante extraer información sobre o entorno no que se desenvolve o alumno, inclusive o contexto familiar e o seu entorno social máis achegado.

En todo caso, a avaliación inicial nunca será representativa na cualificación final do alumnado.

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

Dado que se pode presentar o caso de que a este tipo de estudos se achegue alumnado con necesidades educativas especiais, resulta conveniente establecer as medidas necesarias para permitir que estes estudantes poidan adaptarse con normalidade ao entorno habitual da aula.

Estas necesidades educativas especiais poden ser debidas a presentaren carencias importantes na súa formación básica ou ben por tratárense de alumnado con características específicas (por exemplo, inmigrantes con pouco dominio do noso idioma, persoas con trastornos auditivos, deficiencias visuais, etc.), aos que se lles facilitará o apoio e o soporte necesario para que poidan acadar os obxectivos de aprendizaxe de xeito adecuado.

De forma xeral, todo o alumnado que non conlega un aproveitamento aceptable nas sesións de ensino e aprendizaxe, e polo tanto non responda globalmente aos obxectivos programados, deberá ser tratado de xeito individualizado aplicando algunha/s das seguintes actuacións, sempre no marco das reunións e acordos do equipo docente do ciclo e en colaboración coa titora e coa orientadora:

- Axustes na metodoloxía, adaptando as axudas e recursos pedagóxicos ás necesidades do/s alumno/s.
- Actividades diferenciadas, propoñendo aos/as alumnos/as que presentan algunha dificultade para traballar certos contidos, actividades que lles permitan aproximarse a estes.
- Reforzar con explicacións máis sinxelas, ampliando o nivel de axuda documental e de asesoramento ao alumnado.
- Materiais didácticos variados, que ofrezan un conxunto de actividades que aborden os contidos de distintas maneiras.
- Darase a oportunidade de realizar actividades extra ou de reforzo para compensar as carencias detectadas.
- Adaptaranse as actividades de ensino e aprendizaxe esixindo un nivel de concreción inferior e con menos variables.
- Realización de traballos que comprendan o máis esencial dos criterios de avaliación de cada unidade a modo de contidos mínimos.
- Utilizaranse técnicas de traballo cooperativo.
- Reforzo positivo, valorando as capacidades do alumno e o esforzo realizado, e mellorando a súa autoestima.
- Se o alumno non supera a avaliación, volveranse realizar actividades de recuperación, incidindo naqueles puntos nos que o alumno presente maiores dificultades.
- No caso de que non responda ou non progrese coas actuacións anteriores, solicitar asesoramento e colaboración do Departamento de Orientación do centro, para levar a cabo algunha medida adicional, como podería ser a solicitude de apoio educativo ou chegado o caso a flexibilización modular.
- En todo caso, a cualificación do alumno farase tomando como referencia os aspectos máis esenciais que permitan a consecución da competencia xeral característica do título.

Tamén pode darse o caso de atoparnos con alumnado que requira de materiais e información máis ampliada dado que a súa capacidade e motivación son polo xeral maiores que os da media do grupo. En tal suposto, a profesora faralle entrega de material e exercicios complementarios e con maior grao de dificultade, de maneira que se facilite o desenvolvemento do alumnado.

## 9. Aspectos transversais

### 9.a) Programación da educación en valores

No desenvolvemento do proceso de ensinanza-aprendizaxe están implícitos o traballo en grupo, a educación cívica, a igualdade de mulleres e homes e a educación para a convivencia. Estes conceptos, así como o respecto aos compañeiros, docentes, talleres, e material de traballo, traballaranse a través de diferentes actividades.

Nos contidos do módulo de Presentación e venda de produtos de panadaría e pastelería atopámonos valores e actitudes relacionados con estes aspectos transversais e estarán presentes na aula de forma permanente:

- Educación moral e cívica: para promover o traballo cooperativo e a valoración dos distintos puntos de vista e a aceptación de decisións colectivas.
- Educación para a igualdade: para fomentar o desenvolvemento das actividades do grupo sen distinción por razón de sexo, así como remarcar a idea de que ambos sexos son igualmente aptos para desempeñar un bo traballo dentro das empresas.
- Educación para a paz: educarase nos valores da democracia, fomentando a interculturalidade e unha educación para os dereitos humanos, potenciando un clima de aceptación e respecto tanto nos grupos de traballo como na aula. Recoñecerase que o alumno é competente para participar na resolución dos seus propios conflitos, o que promove a súa maduración e os dota de aptitudes, como escoitar e pensar criticamente, que son básicas para a súa formación.
- Educación para o consumidor: os alumnos tamén deberán ter empatía co consumidor ao cal van dirixidos os produtos que eles elaboran, pódose no lugar de aquel e identificando as súas necesidades como consumidores.
- Educación para a saúde: a alimentación é chave na saúde das persoas polo que é importante seguir uns criterios responsables no desenvolvemento do traballo. Tamén se terán en conta os requirimentos de determinados grupos de poboación e os novos hábitos alimentarios.
- Educación medioambiental: para fomentar o respecto ao medio ambiente que se volverá unha das actitudes máis relevantes a ter en conta, xa que son moitas as empresas que se preocupan por este tema e tratan seriamente de implantar un sistema de xestión medioambiental para poder presentarse no mercado como una empresa con conciencia ecolóxica.
- Novas tecnoloxías, TIC, están incluídas nos recursos utilizados e serán de uso común.

## 9.b) Actividades complementarias e extraescolares

Contémplase a realización de:

- Visitas a empresas do sector.
- Xornadas ou clases maxistras relacionadas cos contidos do módulo.

## 10. Outros apartados

### 10.1) Difusión da programación

A profesora do módulo informará ao alumnado matriculado durante as primeiras sesións do curso escolar dos seguintes aspectos xerais da programación didáctica:

1. Distribución das unidades didácticas e temporalización aproximada.
2. Normas básicas.



3. Criterios de avaliación e mínimos exixibles.
4. Proceso de recuperación, de ser o caso.
5. Actividades previstas durante o curso escolar.

Unha copia da programación (versión alumnado) xerada pola aplicación informática quedará exposta e a disposición do alumnado na web do CIFP e na aula virtual do módulo.  
Esta comunicación farase verbalmente, expoñéndoa na aula con todo o grupo.

#### BIBLIOGRAFÍA

A bibliografía utilizada neste módulo é a seguinte:

"Animación y presentación del producto en el punto de venta. Gestión del lineal e informes comerciales". Ideaspropias Editorial. 2016.

"Presentación y venta de productos de panadería y pastelería". Ed. Síntesis. 2018.