

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	CMINA03	Elaboración de produtos alimentarios	Ciclos formativos de grao medio	Réxime de adultos

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP0146	Venda e comercialización de produtos alimentarios	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	FRANCISCO VÁZQUEZ DURÁN
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión inspector

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

Este módulo profesional dá resposta á necesidade de proporcionar una adecuada base teórica e práctica para a comprensión e a aplicación de técnicas básicas de comercio e promoción en pequenas empresas.

O comercio e a promoción en pequenas empresas abrangue aspectos como:

- Atención á clientela.
- Promoción e venda.

As actividades profesionais asociadas a esta función aplícanse en:

- Produtos vexetais (cuarta e quinta gama, conservas, marmeladas, purés de froitas, zumes vexetais e outros zumes).
- Produtos cárnicos (embutidos crus-curados, salgaduras, conservas e quinta gama).
- Produtos lácteos (queixos, leites de consumo e fermentados, sobremesas lácteas e outros derivados).
- Produtos de la pesca e acuicultura (salgaduras, conservas e quinta gama).

A formación do módulo contribúe a alcanzar os obxectivos xerais k), l), o), q), r) e s) do ciclo formativo, e as competencias i), j), n), o), p) e q).

As liñas de actuación no proceso de ensino e aprendizaxe que permiten alcanzar os obxectivos do módulo versarán sobre:

- Estimación de prezos de produtos alimentarios elaborados.
- Cálculo de custos de materias primas e de produción, e da marxe comercial ou beneficio.
- Resolución de conflitos e reclamacións.
- Atención e asesoramento a posibles clientes.

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	Formación en empresa.	Formación curricular que se adquirirá na empresa.	0	0
2	Establecemento de prezos dos produtos alimentarios	Análise de custos e beneficios e establecemento dos prezos dos produtos alimentarios,	14	20

**ANEXO XIII
MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULOS PROFESIONAIS**

U.D.	Título	Descrición	Duración (sesións)	Peso (%)
3	Aplicación das técnicas de venda	O márketing-mix, posicionamento e imaxe de marca, canles de venda, a segmentación, a organización da venda e a promoción	14	20
4	Realización da operación de venda	A operación de venda, medios de pagamento, a documentación e as novas tecnoloxías nas operacións de venda	14	20
5	Atención á clientela	Comunicación , fidelización e uso das novas tecnoloxías na atención á clientela.	14	20
6	Reclamacións e queixas	Técnicas de resolución de conflitos, procedemento de recollida de reclamacións,custo das reclamacións e servizo posvenda.	14	20

4. Por cada unidade didáctica
4.1.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
1	Formación en empresa.	0

4.2.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
2	Establecemento de prezos dos produtos alimentarios	14

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Establece os prezos dos produtos alimentarios elaborados, para o que analiza os custos e os beneficios.	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 Identifícaronse os tipos de custo.
CA1.2 Determináronse as variables que interveñen no custo e no beneficio.
CA1.3 Realizouse o escandallo do produto elaborado.
CA1.4 Interpretáronse as fórmulas e os conceptos de xuro, desconto e marxe comercial.
CA1.5 Fixouse o prezo dun produto cun beneficio establecido.
CA1.6 Actualizáronse os prezos a partir da variación dos custos.
CA1.7 Identifícaronse os condicionantes dos prezos de venda dos produtos alimentarios.

4.2.e) Contidos

Contidos
Custos e beneficios: conceptos básicos e tipos.
Cálculo do custo das materias primas: rexistro documental.
Compoñentes do prezo de venda e os seus condicionantes.

Contidos
Métodos de fixación de prezos.
Marxes e descontos. Escandallo. Ratios.
Cálculo de prezos.

4.3.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
3	Aplicación das técnicas de venda	14

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA2 - Aplica as técnicas de venda en relación coas canles de comercialización.	SI

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

Criterios de avaliación
CA2.1 Identifícanse os catro elementos da mercadotecnia: prezo, lugar, promoción e produto.
CA2.2 Identifícanse as características dos produtos, a súa diferenciación, a imaxe de marca, e o posicionamento da empresa e da competencia.
CA2.3 Analizáronse e caracterizáronse as principais canles de comercialización para os produtos alimentarios.
CA2.4 Especificouse a documentación necesaria da operación de venda.
CA2.5 Recoñécéronse os sistemas de comunicación presencial e non presencial, con aplicación das técnicas que facilitan a empatía coa clientela.
CA2.6 Recoñécéronse as variables que interveñen na conduta e na motivación da compra por parte da clientela.
CA2.7 Identificouse a tipoloxía da clientela e as súas necesidades de compra.
CA2.8 Adaptáronse as técnicas de venda ao medio de comunicación empregado (presencial, teléfono, internet, televisión interactiva, telefonía móbil, correo postal, correo electrónico, etc.).

Criterios de avaliación

CA2.9 Realízouse a promoción do produto adaptada a cada medio de comunicación.

4.3.e) Contidos
Contidos

Concepto de marketing-mix (prezo, lugar, promoción e produto).

Posicionamento e imaxe de marca.

Canles de venda e métodos de procura.

Análise do mercado: segmentación

Organización da venda: axenda comercial.

Fases da venda presencial e non presencial.

Necesidades e gustos da clientela.

Habilidades de comunicación.

Métodos de promoción do produto

4.4.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
4	Realización da operación de venda	14

4.4.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA3 - Realiza a operación de venda, e xustifica as fases e as variables que interveñen.	SI

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

Criterios de avaliación
CA3.1 Enumeráronse as fases da operación de venda.
CA3.2 Descríbóronse as variables que interveñen no prezo de venda.
CA3.3 Calculouse o xuro de aprazamento, as cotas de pagamento e o prezo da operación segundo as condicións do proceso pactado.
CA3.4 Calculáronse os descontos, o prezo de venda total e as marxes comerciais en función das condicións de pagamento e os impostos que gravan a operación de venda.
CA3.5 Descríbóronse os principais tipos de contratos de compravenda no sector alimentario.
CA3.6 Identificouse e formalizouse a documentación asociada ao cobramento e ao pagamento.
CA3.7 Descríbiuse o proceso de anulación de operacións de cobramento.
CA3.8 Recoñeceuse o potencial das novas tecnoloxías como elemento de consulta e apoio.

4.4.e) Contidos

Contidos
Fases da operación de venda.
Prezo de venda: conceptos básicos e variables.
Cálculo comercial nas operacións de venda.
Medios de pagamento.
Contratos de compravenda.
Documentación do cobramento e do pagamento.
Aplicación das novas tecnoloxías nas operacións de venda.

4.5.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
5	Atención á clientela	14

4.5.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA4 - Atende a clientela, e describe as técnicas de comunicación empregadas.	SI

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

Criterios de avaliación
CA4.1 Descríbense as variables que inflúen no proceso de atención á clientela.
CA4.2 Descríbiuse a forma e actitude na atención e no asesoramento á clientela.
CA4.3 Explicáronse as técnicas de venda básicas para captar a atención e despertar o interese en función do tipo de cliente.
CA4.4 Selecciónanse os argumentos axeitados ante as obxeccións formuladas pola clientela.
CA4.5 Analizáronse as estratexias para identificar a satisfacción da clientela.
CA4.6 Descríbense as técnicas que potencien o vínculo coa clientela.
CA4.7 Valorouse o potencial das novas tecnoloxías na atención á clientela, así como na procura de nova clientela.
CA4.8 Realizáronse conversas curtas de atención a clientes doutros países nos idiomas portugués, francés, italiano e inglés.

4.5.e) Contidos

Contidos
Variábeis que interveñen.

Contidos
Proceso de comunicación. Técnicas de aplicación na atención á clientela: natureza e efectos. Aplicación das novas tecnoloxías na atención á clientela e na procura de clientela nova. Estratexias de fidelización da clientela.

4.6.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
6	Reclamacións e queixas	14

4.6.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA5 - Resolve queixas e reclamacións, e valora as súas implicacións na satisfacción da clientela.	SI

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

Criterios de avaliación
CA5.1 Identifícaronse as técnicas para prever e resolver conflitos.
CA5.2 Descríbense as técnicas utilizadas para afrontar queixas e reclamacións da clientela.
CA5.3 Recoñeceuse o proceso que se debe seguir ante unha reclamación.
CA5.4 Identifícaronse os elementos formais que contextualizan unha reclamación.
CA5.5 Identificouse a documentación asociada ás reclamacións.
CA5.6 Analizáronse as consecuencias dunha reclamación non resolta.
CA5.7 Valorouse a importancia do servizo posvenda nos procesos comerciais.

4.6.e) Contidos

Contidos
Técnicas para prever e resolver conflitos.
Técnicas para afrontar queixas e reclamacións.
Procedemento de recollida das reclamacións e queixas presenciais non presenciais.
Elementos formais que contextualizan a reclamación.
Configuración documental da reclamación.
Resolución de queixas e reclamacións: repercusións económicas.
Procedementos utilizados no servizo posvenda.

5. Mínimos exixibles 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 e corresponden os CA:

CA 1.1, CA 1.2, CA1.3, CA1.5, CA2.1, CA2.2, CA2.3, CA2.4, CA2.5, CA2.8, CA2.9, CA3.1, CA3.2, CA3.4, CA3.5, CA3.6, CA4.1, CA4.2, CA4.3, CA4.4, CA4.5, CA5.1, CA5.2, CA5.3, CA5.4, CA5.5

A avaliación do alumno realizarase de forma continuada, o longo de tódalas sesións teórico-prácticas, valorándose aspectos como traballos de elaboración individual ou conxunta solicitados, así mesmo o final de cada trimestre proporase un exame teórico de tódolos coñecementos adquiridos nese trimestre.

A valoración do módulo realizarase mediante esta escala:

-TRABALLOS INDIVIDUAIS E COLECTIVOS 20 %. Onde se inclúen os traballos propostos, valorándose a nota media aritmética dos mesmos. É imprescindible entregar os traballos en tempo e forma; en caso contrario penalizarase este apartado coa totalidade da puntuación. No caso de que non se propoña ningún traballo nunha avaliación, sumarase este 20 % da nota ó exame teórico.

-EXAME TEÓRICO 80%, que incluírá os contidos dados no trimestre (avaliación por parciais), o exame propoñerá cuestións das distintas unidades didácticas dadas no devandito período.

Para o cálculo da nota de cada avaliación sumarase a nota do examen máis a nota media dos traballos avaliados, sendo preciso sacar como mínimo un 5 no exame.

Para equiparar o sistema de puntuación co dispoñible no XADE, a puntuación acadada por cada alumno transformarase a unha escala numérica do 1 ó 10, sendo necesario acadar unha puntuación media global de 5 para aprobar. No caso de non superar os contidos dalgún trimestre, éstos serán avaliados na proba final o final do curso.

6. Procedemento para a recuperación das partes non superadas

6.a) Procedemento para definir as actividades de recuperación

Os alumnos que non superen por trimestres o módulo terán que realizar unha proba de recuperación

Os alumnos que non superen esta proba de recuperación realizada a finais do segundo trimestre terán outra oportunidades no mes de setembro coincidindo coa avaliación final, para axudarlles coa devandita proba durante o período da terceira avaliación (durante a formación na empresa) programaranse actividades de recuperación propostas no terceiro trimestre, estas actividades consistirán en resolución de dúbidas e repetir aqueles traballos desenvolvidos durante o curso que o alumnado presente maiores dificultades.

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

Segundo o artigo 14 da Orde do 14 de xuño de 2018, para poder continuar no proxecto de formación profesional dual o alumnado seleccionado deberá superar a totalidade dos módulos profesionais do ciclo formativo correspondente, previstos para cada curso académico segundo o plan de formación que se establece no anexo III desta orde. Non obstante, poderase continuar sen cumprir o anterior requisito por razóns debidamente motivadas e con autorización da Dirección Xeral de Formación Profesional.

Así mesmo, o alumnado será excluído do proxecto de formación dual nos seguintes casos:

i) Durante o período de formación no centro educativo, de acordo coas normas de organización, funcionamento e convivencia aprobadas polo centro docente, por faltas repetidas de asistencia e/ou puntualidade non xustificadas que poidan derivar nunha falta de aproveitamento das ensinanzas tanto no centro educativo como posteriormente na empresa.

ii) Durante o período de formación na empresa:

Por faltas repetidas de asistencia e/ou puntualidade non xustificadas.

Por actitude incorrecta, atendendo ao código disciplinario da empresa, ou por falta de



aproveitamento.

Para o alumnado con contrato para a formación en alternancia, pola extinción do contrato por calquera das causas que se establecen no artigo 49 do Estatuto dos traballadores, aprobado polo Real decreto 2/2015, do 23 de outubro.

Outras circunstancias que figuren no convenio suscrito entre a Consellería de Cultura, Educación, Formación Profesional e Universidades e a entidade colaboradora correspondente.

De darse unha situación de gravidade alta nas faltas, poderíase tomar a decisión de exclusión do alumnado da realización das prácticas na empresa, por non acadaren os mínimos exixibles.

No caso que se considere a posibilidade de permanencia no programa Dual, fará as prácticas na empresa e deberá presentarse á proba extraordinaria de Setembro, tal e como se definiu no apartado anterior, debendo examinarse nela dos contidos relativos ao módulo completo, ou o que é o mesmo, pertencentes ás tres avaliacións.

A proba extraordinaria de Setembro constará dunha parte teórica e/ou outra práctica, que englobarán todos os CA's pendentes.

A cualificación das probas terá un valor entre 1 e 10 puntos e á cualificación de cada unha das partes aplicaráselle a porcentaxe reflectida nos criterios de cualificación indicados no apartado anterior para o cálculo da nota final (a porcentaxe asignada ás actividades de traballo e equipo na aula sumarase á parte que corresponda en cada caso).

É preciso obter en cada unha das probas unha puntuación mínima de 5 puntos para aplicar as porcentaxes e calcular a nota final.

No caso da FEM, a empresa poderá emitir un informe de exclusión para aquel alumnado que non acade os mínimos exixibles, de acordo coa normativa vixente.

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

Farase un seguimento quincenal da programación utilizando a opción que para elo está habilitada nesta plataforma.

Ao final de curso, valórase a consecución desta programación, facéndose referencia á mesma na memoria de final de curso e téndose en conta para a elaboración da programación do seguinte ano, en canto a:

- Obxectivos conseguidos
- Contidos acadados
- Cambios en lexislación que poden afectar o módulo
- % de alumnos que superan o módulo

Ao rematar o curso propórase un cuestionario (anónimo) aos alumnos para que valoren o módulo. O resultado de tal cuestionario aparecerá na memoria de final de curso, e será tido en conta na elaboración da programación do seguinte ano. Preguntarase sobre:

- Dificultades encontradas

- Qué cambiaría do módulo
- Qué aprendeu no módulo

8. Medidas de atención á diversidade

8.a) Procedemento para a realización da avaliación inicial

Ao comezo das actividades do curso académico, o equipo docente realizará unha sesión de avaliación inicial do alumnado, que terá por obxecto coñecer as características e a formación previa de cada alumno e de cada alumna, así como as súas capacidades. Así mesmo, deberá servir para orientar e situar o alumnado en relación co perfil profesional correspondente.

Nesta sesión, o profesor ou a profesora que se encarguen da titoría darán a información dispoñible sobre as características xerais do grupo ou sobre as circunstancias especificamente académicas ou persoais, con incidencia educativa, de cantos alumnos e alumnas o compoñan.

Para este fin, o alumnado deberá realizar unha proba escrita xeral que será valorada polo titor, ademáis farase unha avaliación inicial de coñecementos previos relacionados co módulo (para demostrar os coñecementos que ten en relación co devandito módulo), e entregará ao profesor ou profesora unha ficha cos datos persoais, especialmente indicando a formación previa.

Na avaliación inicial de curso valorarase aqueles alumnos que podan ter dificultades e aqueles outros que podan ter vantaxe.

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

Para aqueles alumnos que podan ter dificultades incidirase na súa formación e facilitaráselles cuestións para que resolvan nun ambiente mais persoal.

Para aqueles alumnos que podan ter vantaxe proporánselle cuestións mais avanzadas e complementarias as xa feitas por todos que non serán avaliadas nos exámes teórico-prácticos.

9. Aspectos transversais

9.a) Programación da educación en valores

-É importante sinalar que ao longo do módulo se traballará coa educación en valores non só a través do traballo con actitudes recollidas no currículo do módulo, senón a través de distintos contidos inherentes ao noso traballo de aula-taller-obradoiro, para este módulo podemos destacar:

Educación para a igualdade: Estará sempre presente, xa que logo, en ningún momento se fará diferenza entre o noso alumnado por causa do seu sexo, raza, crenzas ou calquera outra característica de

diferenciación entre as persoas.

Educación ambiental: É fundamental fomentar o respecto ao medio ambiente e mesmo fomentar o correcto emprego dos medios de que se dispón sen desperdiciar papel, consumo de auga, electricidade, etc., insistir na reciclaxe e na conservación.

Educación para a saúde: É importante adquirir bos hábitos posturais no traballo, así como uns adecuados hábitos de saúde e limpeza ou unha adecuada hixiene ocular ou visual nun sistema educativo e laboral onde os ordenadores toman cada día un papel máis importante, sen esquecer que a nivel profesional (tendo en conta nas situacións en que exercerán o seu traballo) deben ter en conta a súa saúde persoal e a do usuario como elementos cotiás do seu emprego.

Educación para a convivencia: Procurarase a resolución de conflitos fomentando o diálogo baseado no respecto, e, procurando atopar solucións de consenso de xeito democrático. Por exemplo: achegas de propostas ou ideas á hora de fixar condicións de entrega de traballos, datas de probas, etc.

Educación do consumidor: Fomentando entre os alumnos un consumo responsable, tanto dos seus propios materiais como dos do centro e do ciclo (aula, material informático, talleres,...) Interculturalidade: Traballando dende o principio de respecto as distintas culturas e xeitos de entender o mundo; entendendo isto como un enriquecemento; sinalar a este respecto, a cada vez máis frecuente presenza nas nosas aulas de alumnos de outras culturas que nos axudan a interpretar que non todas as realidades son iguais. Consideraremos tamén de xeito transversal e como valor importante na Formación Profesional a orientación profesional polo carácter teórico-práctico que posúe o módulo e o ciclo, impregnando de funcionalidade cada unha das actividades que realicemos e contextualizándoas, sempre que sexa posible, no noso contorno socioeconómico.

Outras accións transversais serán: A posta en valor do patrimonio cultural de Galicia.

Atendendo os obxectivos anuais que desenvolve o Plan Funcional e Estratéxico do Centro, concretamente: .- Potenciar a conservación do patrimonio cultural e facilitar a relación do alumnado cos seus maiores para que poidan empaparse do universo cultural que atesouran e así contribuír á conservación de tradicións, técnicas, usos, costumes e saberes. .

- Situar o galego como instrumento básico de difusión da cultura de Galicia e da cultura universal en todos os niveis e áreas educativas. .- Facilitar a plena integración lingüística dos alumnos e alumnas procedentes de fóra de Galicia. Fomento do Plurilingüismo.

Atendendo os obxectivos anuais que desenvolven o Plan Funcional e Estratéxico do Centro, concretamente: .- Incrementar as competencias do alumnado en linguas estranxeiras.

9.b) Actividades complementarias e extraescolares

Actividades complementarias:

Prográmanse de forma conxunta para todo o ciclo actividades complementarias a formación consistentes en excursións á diferentes industrias alimentarias.



10. Outros apartados

10.1) temporalización UDs

No primeiro trimestre darase as unidades didacticas 2 e 3 e parte da 4

No segundo trimestre finalizarase a 4, e darase a 5, e a 6