



1. Identificación da programación

Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36019669	Armando Cotarelo Valledor	Vilagarcía de Arousa	2019/2020

Ciclo formativo

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
COM	Comercio e márketing	CBCOM01	Servizos comerciais	Ciclos formativos de grao básico	Réxime xeral-ordinario

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP3069	Técnicas básicas de merchandising	2019/2020	6	179	214

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

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	MARÍA GÓMEZ PAZ
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión equipo directivo



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

2.1. Este módulo profesional contén a formación necesaria para realizar actividades básicas de merchandising en puntos de venda.

A definición desta función abrangue aspectos como:

- Realización de montaxes de elementos de animación do punto de venda, expositores, carteis e escaparates.
- Disposición de produtos en lineais aplicando técnicas básicas de merchandising e interpretando planogramas, gráficos e instrucións comerciais.
- Etiquetaxe de produtos, interpretando a codificación e comprobando a exactitudeda información e a colocación de dispositivos de seguridade.
- Empaquetaxe de produtos seguindo criterios comerciais e de imaxe da empresa.

2.2 Estas persoas exercen a súa actividade por conta allea en empresas de distribución comercial, tanto por xunto (centrais de compras, mercados centrais de abastos, ¿cash and carry¿, etc.), como detallistas (tendas, supermercados, hipermercados e grandes superficies comerciais), en centros de distribución comercial e en departamentos comerciais e almacéns de empresas doutros sectores produtivos.

2.3. As ocupacións e os postos de traballo máis salientables son os seguintes:

- dependente/a de comercio.
- Auxiliar de animación do punto de venda.
- Auxiliar de venda.
- Auxiliar de promoción de vendas.
- Empregado/a de reposición.
- Operador/ora de cobramento ou caixeiro/a.
- Operario/a de pedidos.
- Operador/ora de carreta de recepción e expedición.
- Contador/ora de recepción e expedición.
- Operario/a de loxística.
- Auxiliar de información.

2.3.Prospectiva do sector ou dos sectores relacionados co título.

a) A creación de cadeas de franquías en todos os ámbitos do comercio provocou unha concentración do comercio en grandes centros comerciais e unha progresiva modernización e especialización do pequeno comercio retalista.

b) Requírese, xa que logo, que o sector do comercio conte con profesionais con formación suficiente:

- En habilidades de comunicación, que lles permita transmitir seguridade e confianza ás persoas consumidoras de produtos e/ou servizos.
- En técnicas de venda, de xeito que sexan quen de argumentar e pechar as vendas necesarias para asegurar os obxectivos comerciais establecidos.
- En merchandising comercial, que lles permita animar o establecemento para que sexa atractivo á clientela potencial.
- En xestión económico-financeira e administrativa, para dirixir un pequeno establecemento comercial.
- En técnicas de negociación, para poder realizar as compras de aprovisionamento do establecemento con eficacia.
- En novas tecnoloxías de venda e comunicación, a través da rede e outros sistemas de comunicación, que lles axuden a cumprir cos obxectivos comerciais ou doutra índole fixados pola empresa.

c) As funcións destas persoas no posto de traballo estarán asociadas, en determinados casos, ás novas tecnoloxías implantadas nos establecementos, que se aplican nomeadamente a:

- Procesos de xestión de stocks de mercadorías.
- Procesos de aprovisionamento de mercadorías.
- Procesos de cobramento a través de terminais punto de venda.
- Posta en marcha de accións promocionais dos produtos ou servizos no establecemento comercial.
- Procesos de comercialización dos produtos e servizos.
- Control de calidade dos servizos prestados.



**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	MERCHANDISING: A SUPERFICIE DE VENTAS	Nesta unidade traballaremos o concepto, os obxetivos e os tipos de merchandising. Definiremos os criterios de distribución da superficie de vendas diferenciando entre a distribución física do comercio tradicional e do autoservicio. Determinaremos la ubicación ideal da porta de entrada ao establecemento comercial e partindo do fluxo de circulación natural da clientela identificaremos a zona fría e zona quente da sala venda. Ademais coñeceremos os distintos tipos de moblaxe no punto de venda: góndolas, muráis, mesas, burros, etc...	30	15
2	OS CARTEIS	No estudo desta unidade, coñeceremos que son os carteis: funcións, tipos e procedementos de elaboración. Elaboraremos cartéis de tendo en conta as cores empregada no fondo e no texto	30	15
3	O ESCAPARATE	Nesta unidade estudaremos o escaparate desde o punto de vista das súas funcións e da súa montaxe. Analizaremos, ademais, os elementos que forman parte do mesmo, así como, os accesorios necesarios para unha adecuada montaxe. Para finalizar a unidade, prestaremos especial atención ao estudo das normas de seguridade e prevención relativas á montaxe do escaparate e demais actividades realizadas no punto de venda.	30	15
4	O LINEAL E O SURTIDO	Ao termo do estudo desta unidade, coñeceremos qué o lineal, o seu concepto, a súa función, niveis e zonas. Identificaremos as familias de produtos, as regras de implantación dos produtos. Poderemos saber cales son os pasos a seguir para a implantación do produto no lineal: Implantación horizontal, vertical, cruzada, malla, etc; e aprenderemos as normas para a correcta implantación.	30	15
5	ETIQUETAS E CODIFICACIÓN. DISPOSITIVOS DE SEGURIDADE	Nesta unidade profundizaremos na etiqueta: definición e funcións e nos requisitos informativos que debe cumprir. Estudaremos a codificación da variedade e a orixe da codificación comercial; os código de barras. Analizaremos a Tecnoloxía ao servizo do merchandising: o escáner. Ao termo do estudo desta unidade coñeceremos os instrumentos para a protección contra o furto.	30	10
6	INICIATIVA EMPREENDEDORA NA ANIMACIÓN DO PUNTO DE VENDA	Comezaremos por definir as características da persoa emprendedora na animación do punto de venda. Estudiaremos os conceptos de Iniciativa, creatividade, colaboración, motivación e formación na animación do punto de venda. Remataremos a unidades co concepto do risco como factor inherente á actividade emprendedora relacionada coa animación do punto de venda.	34	15
7	EMPAQUETADO E PRESENTACIÓN COMERCIAL	Nesta unidade estudaremos o empaquetado e a presentación comercial. Distinguiremos entre os conceptos de envase, embalaxe, envoltorio e paquetería. Analizaremos o empaquetado como valor engadido ao produto e identificaremos as distintas técnicas e materiais utilizados. Co fin de sensibilizar ao alumnado sobre medioambiente clasificaremos os materiais utilizados en función da súa reciclaxe e crearemos hábitos para reducir o seu uso. Para terminar a unidade estudaremos as normas de seguridade e prevención dos riscos laborais na empresa.	30	15



4. Por cada unidade didáctica

4.1.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
1	MERCHANDISING: A SUPERFICIE DE VENTAS	30

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Monta elementos de animación do punto de venda e expositores de produtos, e describe os criterios comerciais que é preciso utilizar	NO

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

Criterios de avaliación
CA1.1 Identificouse a situación física dos sectores do punto de venda
CA1.2 Identificáronse as zonas frías e quentes do punto de venda
CA1.3 Descríbense os criterios comerciais de distribución dos produtos e da moblaxe no punto de venda
CA1.4 Diferenciáronse os tipos de moblaxe utilizados no punto de venda e os elementos promocionais utilizados habitualmente
CA1.5 Descríbense os pasos e os procesos de elaboración e montaxe
CA1.6 Montáronse expositores de produtos e góndolas con fins comerciais
CA1.8 Seguíronse as instrucións de fábrica relativas á montaxe e ao uso, así como as normas de seguridade e prevención de riscos laborais
CA1.9 IDENTIFICANSE AS FASES DO PROCESO DE COMPRA

4.1.e) Contidos

Contidos
Concepto, técnicas e tipos de merchandising.
Criterios de distribución da superficie de vendas.
FASES DO PROCESO DE COMPRA
Fluxo de circulación da clientela: zona fría e zona quente.
Situación dos sectores máis importantes.
Tipos de moblaxe no punto de venda: góndolas, andeis murais, mesas, burros, etc.
Descrición dous pasos e dous procesos de elaboración e montaxe do mobiliaria comercial



4.2.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
2	OS CARTEIS	30

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Monta elementos de animación do punto de venda e expositores de produtos, e describe os criterios comerciais que é preciso utilizar	NO

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

Criterios de avaliación
CA1.7 Colocouse cartelaría e outros elementos de animación, seguindo criterios de merchandising e de imaxe
CA1.8 Seguironse as instrucións de fábrica relativas á montaxe e ao uso, así como as normas de seguridade e prevención de riscos laborais

4.2.e) Contidos

Contidos
0Carteis: funcións, tipos e procedementos de elaboración.
Normas de seguridade e prevención de riscos laborais



4.3.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
3	O ESCAPARATE	30

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Monta elementos de animación do punto de venda e expositores de produtos, e describe os criterios comerciais que é preciso utilizar	NO

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

Criterios de avaliación
CA1.5 Descríbense os pasos e os procesos de elaboración e montaxe
CA1.7 Colocouse cartelaría e outros elementos de animación, seguindo criterios de merchandising e de imaxe
CA1.8 Seguíronse as instrucións de fábrica relativas á montaxe e ao uso, así como as normas de seguridade e prevención de riscos laborais

4.3.e) Contidos

Contidos
Escaparate: funcións e montaxe.
Accesorios de escaparate: manequín, expositores, iluminación e seguridade.



4.4.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
4	O LINEAL E O SURTIDO	30

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA2 - Dispón produtos en lineais e expositores seleccionando a técnica básica de merchandising apropiada ás características do produto	SI

4.4.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 parámetros físicos e comerciais que determinan a colocación de produtos nos niveis, na posición e nas zonas do lineal
CA2.2 Describiuse o proceso de traslado dos produtos conducindo transpalés ou carretas de man, seguindo as normas de seguridade
CA2.3 Describiuse a clasificación da variedade por grupos, seccións, categorías, familias e referencias
CA2.4 Descríronse os efectos que producen nas persoas consumidoras os modos de colocación dos produtos no lineal
CA2.5 Identifícase o lugar e a disposición dos produtos a partir dun planograma, dunha foto ou dun gráfico do lineal e a etiqueta do produto
CA2.6 Realízase inventario das unidades do punto de venda, detectando ocos ou roturas de existencias
CA2.7 Utilízanse equipamentos de lectura de códigos de barras (lectores ópticos) para a identificación e o control dos produtos
CA2.8 Elaborouse a información relativa ao punto de venda utilizando aplicacións informáticas a nivel de usuario/a, procesador de texto e folia de cálculo
CA2.9 Colocáronse produtos en diferentes tipos de lineais e expositores, seguindo criterios de merchandising
CA2.10 Limpáronse e acondicionado lineais e andeis para a correcta colocación dos produtos
CA2.11 Aplícanse as medidas específicas de manipulación e hixiene dos produtos

4.4.e) Contidos

Contidos
Lineal: concepto, función, niveis e zonas.
Familias de produtos.
Regras de implantación dos produtos.
Implantación horizontal, vertical, cruzada, malla, etc.
Normas para a correcta implantación.



4.5.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
5	ETIQUETAS E CODIFICACIÓN. DISPOSITIVOS DE SEGURIDADE	30

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA3 - Coloca etiquetas e dispositivos de seguridade valorando a relevancia do sistema de codificación ?European Article Numbering Association? (EAN) no control do punto de venda	SI

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

Criterios de avaliación
CA3.1 Identifícaronse os tipos de dispositivos de seguridade que se utilizan no punto de venda
CA3.2 Describiuse o funcionamento de dispositivos de seguridade no punto de venda
CA3.3 Descríbironse os procesos de asignación de códigos aos produtos
CA3.4 Interpretáronse etiquetas normalizadas, códigos EAN 13, etc
CA3.5 Verificouse a codificación de produtos, identificando as súas características, as súas propiedades e a súa localización
CA3.6 Utilizáronse aplicacións informáticas (procesador de textos e folia de cálculo) na elaboración de documentación para transmitir os erros de correspondencia detectados entre a información da etiqueta e o produto
CA3.7 Etiquetáronse produtos manualmente e utilizando ferramentas específicas de etiquetaxe e seguindo criterios de merchandising
CA3.8 Colocáronse dispositivos de seguridade utilizando os sistemas de protección pertinentes
CA3.9 Valorouse a relevancia da codificación dos produtos no control do punto de venda

4.5.e) Contidos

Contidos
Tecnoloxía ao servizo do merchandising.
Instrumentos para a protección contra o furto.
Escáner.
Codificación da variedade.
Orixe da codificación comercial.
Código de barras.
Etiqueta: definición e funcións; requisitos informativos que debe cumprir.



4.6.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
6	INICIATIVA EMPRENDEDORA NA ANIMACIÓN DO PUNTO DE VENDA	34

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA4 - Recoñece as capacidades asociadas á iniciativa emprendedora, identificando os requisitos derivados da animación do punto de venda	SI

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

Criterios de avaliación
CA4.1 Caracterízase o perfil de persoa emprendedora e describíronse os requisitos e as actitudes necesarias para a animación do punto de venda
CA4.2 Valórase a importancia da iniciativa individual, da creatividade, da colaboración, da motivación e da formación no éxito na animación do punto de venda
CA4.3 Recoñece os factores de risco inherentes á actividade emprendedora relacionada coa animación do punto de venda

4.6.e) Contidos

Contidos
A persoa emprendedora na animación do punto de venda.
Iniciativa, creatividade, colaboración, motivación e formación na animación do punto de venda.
O risco como factor inherente á actividade emprendedora relacionada coa animación do punto de venda.



4.7.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
7	EMPAQUETADO E PRESENTACIÓN COMERCIAL	30

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA5 - Empaqueta produtos tendo en conta a relación entre a técnica seleccionada e os criterios comerciais e de imaxe perseguidos	SI

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

Criterios de avaliación
CA5.1 Identifícaronse técnicas de empaquetaxe de produtos
CA5.2 Analizouse a simboloxía de formas, cores e texturas na transmisión da imaxe da empresa
CA5.3 Identifícaronse elementos e materiais que se utilizan na empaquetaxe e na presentación comercial de produtos
CA5.4 Seleccionáronse os materiais necesarios para a empaquetaxe en función da técnica establecida e da imaxe da empresa
CA5.5 Acondicionouse o produto para a súa empaquetaxe, colocando elementos protectores e retirando o prezo e os dispositivos de seguridade
CA5.6 Empaquetáronse produtos asegurando a súa consistencia e a súa presentación conforme criterios comerciais
CA5.7 Aplicáronse as medidas de prevención de riscos laborais relacionadas
CA5.8 Colocáronse motivos ornamentais de xeito atractivo
CA5.9 Retiráronse os restos do material utilizado para asegurar a orde e a limpeza do lugar de traballo

4.7.e) Contidos

Contidos
Envoltorio e paquetaría.
Empaquetaxe: valor engadido ao produto.
Estilos e modalidades.
Materiais utilizados.
Normas de seguridade e prevención de riscos laborais.



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

- CA1.1. Identificouse a situación física dos sectores do punto de venda.
- CA1.2. Identificáronse as zonas frías e quentes do punto de venda.
- CA1.3. Describíronse os criterios comerciais de distribución dos produtos e da moblaxe no punto de venda.
- CA1.4. Diferenciáronse os tipos de moblaxe utilizados no punto de venda e os elementos promocionais utilizados habitualmente.
- CA1.5. Describíronse os pasos e os procesos de elaboración e montaxe.
- CA1.6. Montáronse expositores de produtos e góndolas con fins comerciais.
- CA1.7. Colocouse cartalaría e outros elementos de animación, seguindo criterios de merchandising e de imaxe.
- CA1.8. Seguíronse as instrucións de fábrica relativas á montaxe e ao uso, así como as normas de seguridade e prevención de riscos laborais.
- CA2.1. Identificáronse os parámetros físicos e comerciais que determinan a colocación de produtos nos niveis, na posición e nas zonas do lineal.
- CA2.2. Describiuse o proceso de traslado dos produtos conducindo transpalés ou carretas de man, seguindo as normas de seguridade.
- CA2.3. Describiuse a clasificación da variedade por grupos, seccións, categorías, familias e referencias.
- CA2.4. Describíronse os efectos que producen nas persoas consumidoras os modos de colocación dos produtos no lineal.
- CA2.5. Identificouse o lugar e a disposición dos produtos a partir dun planograma, dunha foto ou dun gráfico do lineal e a etiqueta do produto.
- CA2.6. Realizouse inventario das unidades do punto de venda, detectando ocos ou roturas de existencias.
- CA2.7. Utilizáronse equipamentos de lectura de códigos de barras (lectores ópticos) para a identificación e o control dos produtos.
- CA2.8. Elaborouse a información relativa ao punto de venda utilizando aplicacións informáticas a nivel de usuario/a, procesador de texto e folla de cálculo.
- CA2.9. Colocáronse produtos en diferentes tipos de lineais e expositores, seguindo criterios de merchandising.
- CA2.10. Limpáronse e acondicionado lineais e andeis para a correcta colocación dos produtos.
- CA2.11. Aplicáronse as medidas específicas de manipulación e hixiene dos produtos.
- CA3.1. Identificáronse os tipos de dispositivos de seguridade que se utilizan no punto de venda.
- CA3.2. Describiuse o funcionamento de dispositivos de seguridade no punto de venda.
- CA3.3. Describíronse os procesos de asignación de códigos aos produtos.
- CA3.4. Interpretáronse etiquetas normalizadas, códigos EAN 13, etc.
- CA3.5. Verificouse a codificación de produtos, identificando as súas características, as súas propiedades e a súa localización.
- CA3.6. Utilizáronse aplicacións informáticas (procesador de textos e folla de cálculo) na elaboración de documentación para transmitir os erros de correspondencia detectados entre a información da etiqueta e o produto.
- CA3.7. Etiquetáronse produtos manualmente e utilizando ferramentas específicas de etiquetaxe e seguindo criterios de merchandising.
- CA3.8. Colocáronse dispositivos de seguridade utilizando os sistemas de protección pertinentes.
- CA3.9. Valorouse a relevancia da codificación dos produtos no control do punto de venda.
- CA4.1. Caracterizouse o perfil de persoa emprendedora e describíronse os requisitos e as actitudes necesarias para a animación do punto de venda.
- CA4.2. Valorouse a importancia da iniciativa individual, da creatividade, da colaboración, da motivación e da formación no éxito na animación do punto de venda.
- CA4.3. Recoñece os factores de risco inherentes á actividade emprendedora relacionada coa animación do punto de venda.
- CA5.1. Identificáronse técnicas de empaquetaxe de produtos.
- CA5.2. Analizouse a simboloxía de formas, cores e texturas na transmisión da imaxe da empresa.
- CA5.3. Identificáronse elementos e materiais que se utilizan na empaquetaxe e na presentación comercial de produtos.



CA5.4. Seleccionáronse os materiais necesarios para a empaquetaxe en función da técnica establecida e da imaxe da empresa.

CA5.5. Acondicionouse o produto para a súa empaquetaxe, colocando elementos protectores e retirando o prezo e os dispositivos de seguridade.

CRITERIOS DE CUALIFICACIÓN

Realizaráse al menos unha proba (escrita, práctica ou ámbalas dúas) en cada trimestre cun valor sobre a nota de avaliación do 60%.

Realizaráse traballos en equipo, individuais, controis e traballos na aula cun valor sobre a nota de avaliación do 30%.

Valorarásese a participación na clase, o interese polo módulo, esforzo realizado cunha valoración do 10%.

Será necesario ter un mínimo dun 4 en cada unha das partes mencionadas anteriormente para superar a avaliación. En caso de non superar esa nota nalgún dos apartados a avaliación será negativa. Do mesmo xeito, será preciso tamén obter un mínimo dun 5 en cada avaliación para que a nota se teña en conta para facer media na avaliación final.

Realizarase ao menos unha proba escrita en cada trimestre que será superada se a súa cualificación é igual ou superior ao 5. Para poder acadar avaliación positiva, deben presentarse os traballos monográficos ou/e individuais.

Para a avaliación final do módulo, sempre e cando sexan maiores de 5, ponderarase un 20% o primeiro trimestre, un 30% o segundo trimestre e un 50% o terceiro trimestre. Tendo en conta a acumulación de contidos, se a nota do terceiro trimestre fose superior á ponderación das avaliacións parciais, prevalecerá a maior nota é dicir, a do terceiro trimestre.

6. Procedemento para a recuperación das partes non superadas

6.a) Procedemento para definir as actividades de recuperación

Cando os resultados dalgunha avaliación sexan negativos, se realizarán actividades de recuperación, que consistirán en:

- Realización de traballos e exercicios sobre os aspectos en que se detectasen maiores deficiencias.
- Repetición de determinadas actividades, cando se observase que na súa realización o alumno/a non dedicou o suficiente tempo ou esforzo.
- Realización dunha proba teórica e/ou práctica sobre os contidos (deberán acadar unha nota mínima de 5 puntos sobre 10).

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

Aqueles alumnos/as que perdesen o dereito á avaliación continua, terán que realizar unha proba final que poderá ser práctica, teórica ou unha combinación de ambas, na que demostrará que acadou os obxectivos mínimos do módulo. (Deberán acadar unha nota mínima de 5 puntos sobre 10)

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

En cada avaliación analizaranse os resultados dos alumnos, comprobando a comprensión acadada por eles. Así mesmo, comprobarase se o programa está desenvolvéndose da forma programada, introducindo se fose necesario modificacións nas actividades, na temporalización, nos procedementos e en todo aquilo que sexa necesario. O profesor que imparte a materia cubrirá ó remate de cada avaliación a ficha para o seguimento da programación na que anotará calquera incidencia que poda modificar a programación.

Cada departamento de familia profesional realizará cunha frecuencia mínima mensual, o seguimento das programacións de cada módulo, no cal se reflectirá o grao de cumprimento con respecto á programación e a xustificación razoada no caso de desviacións.

A programación será revisada ao inicio de cada curso académico á vista da experiencia do curso anterior e outras circunstancias. O referido



seguimento e revisión constará nas correspondentes actas do departamento ou, de ser o caso, do equipo docente do ciclo.

8. Medidas de atención á diversidade

8.a) Procedemento para a realización da avaliación inicial

Realizarase durante todo o mes de outubro e terá como obxectivo avaliar cal é o estado de coñecementos e habilidades individuais dos alumnos e identificar posibles dificultades de aprendizaxe e problemas de comportamento. O equipo docente, pode adoptar decisións comúns cando así o requira a dinámica do grupo de alumnos

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

O reforzo educativo ha de ter como obxectivo conseguir un ensino máis adaptado a cada alumno/a de modo que poida desenvolver ao máximo todas as súas capacidades, non cinxíndose exclusivamente aos aspectos intelectuais e de coñecemento senón tendo en conta tamén os de axuste persoal, emocional e social.

As incluídas na estrutura da aula:

Este tipo de estratexias non modifica a organización do Centro nin do ciclo nin do nivel, concrétese dentro da aula. É, por tanto, fácil de realizar no sentido de que non require contar con máis medios persoais que o profesor da aula e nalgúns casos, os profesores que contan con horario destinado ao reforzo educativo.

Son medidas que requiren unha gran planificación da Programación da aula e flexibilidade metodolóxica.

1.- Estratexias de Programación:

-Establecer, con claridade, os obxectivos mínimos a conseguir por todo o grupo

-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.

2.- Estratexias de Recursos Materiais:

-Banco de recursos con materiais que permitan realizar actividades de repaso, reforzo e profundización.

3.- Estratexias Espaciais.

-Localización do alumnado no sitio máis adecuado tendo en conta as características de cada neno.

-Localización das mesas en función do tipo de actividade que se vaia a realizar.

-Distribución por recunchos: o espazo divídese en diversas zonas para posibilitar a realización de tarefas de consulta, de reforzo, traballo independente, de lectura, de computador, etc.

Estratexias Persoais:

-Axuda entre iguais: Tutoría entre alumnos: un alumno, considerado experto nunha habilidade ou contido determinados, instrúe ou axuda a outros que non o dominen.

-Aprendizaxe cooperativa: grupos heteroxéneos de alumnos que teñen o obxectivo de conseguir unha meta común; para conseguilo é imprescindible a participación de cada un dos membros do grupo.

-Traballo en pequeno grupo (homoxéneos por capacidade ou por rendemento) ou en parella.

-Ensino compartido: presenza na aula de dúas ou máis profesionais que poden repartirse as tarefas, intercambiar roles e proceder a unha mediación máis individualizada.

9. Aspectos transversais

9.a) Programación da educación en valores

Educación para a paz.- Construír e potenciar unhas relacións pacíficas entre os alumnos, cultivando as condutas asertivas, a aceptación das



diferenzas e a forma de resolución violenta dos conflitos que poidan xurdir entre eles.

Educación para a igualdade de oportunidades entre os sexos.- Desde o desenvolvemento da autoestima e a concepción do corpo como expresión da personalidade, pretende consolidar hábitos non discriminatorios, corrixindo prexuizos sexistas a partir da análise crítica das súas manifestacións na linguaxe, na publicidade, etc... e promovendo a adquisición de habilidades e recursos para realizar calquera tipo de tarefas, domésticas ou non.

Educación ambiental.- Facilitase a comprensión e valoración dos procesos que se dan na Natureza e nas relacións do home con ela, animando un cambio de valores, actitudes e condutas que promovan o respecto, coidado e promoción do medio ambiente.

Educación sexual.- Pretende que os alumnos alcancen unha información sexual suficiente e científica, e consoliden, como actitudes básicas, a aceptación do propio corpo e a naturalidade no tratamento dos temas relacionados coa sexualidade, os hábitos de hixiene e o respecto ás diferentes manifestacións da mesma.

Educación para a saúde.- Fomenta calquera actividade que estimule aos alumnos a crear hábitos e costumes sans.

Educación do consumidor.- Consiste en promover todo tipo de accións polas que os alumnos filtren a información recibida, de xeito consciente, crítica, responsable e solidaria, así como as decisións consecuentes para a compra de bens e servizos, tendo en conta os valores persoais, a utilización dos recursos e as consideracións ecolóxicas adecuadas.

Educación viaria.- Insístese na adquisición de condutas e hábitos de seguridade viaria, tanto de peóns como de usuarios de vehículos, á vez que lles sensibiliza sobre os problemas de circulación.

Outros temas.- Logo dos temas que aparecen nos transversais da LOGSE, a situación social actual leva a incluír outros novos, referidos á multiculturalidade, a tolerancia, o respecto dos Dereitos Humanos, etc... que se englobarían nun xeral sobre a Educación para a convivencia e a tolerancia.

Actividades a desenvolver:

Actividades a desenvolver dentro da aula:

Clarificación de valores. A finalidade destas actividades é favorecer que o alumno reflexione e tome conciencia e responsabilidade do que valora, pensa ou fai. (propoñer un temas a desenvolver)

Discusión de dilemas morais. Consistiría en propor aos alumnos situacións antagónicas que lles expoñan conflito cognitivo, preguntándolles cal sería a mellor solución para o dilema.

Análise crítica. Supón solicitar información sobre unha situación que supoña conflito de valores, axuizala e tomar posición ante ela

Dramatizacións. Axudarán a pórse no posto do outro, o cal implica someterse ás normas que impón a propia coherencia do papel asumido e vivenciar os seus prexuizos, valores, etc

Regulación de conflitos. Manexar os conflitos que xorden na vida cotiá de forma non violenta senón racional e reflexivamente; negociando, acordando, etc.

Actividades a desenvolver fora da aula:

Actos que se organicen con motivo de diversas conmemoracións relacionadas coa paz (Día Escolar da Non-Violencia e da Paz, dos Dereitos Humanos, etc...)

Actos comunitarios convocados en colaboración con outros centros (deportes, festas, teatro, etc...)

Realizar actividades no medio natural que teñan como finalidade aprender a desenvolverse nel, comprometéndose ao seu coidado e conservación.

9.b) Actividades complementarias e extraescolares

Aterase as actividades acordadas no Departamento e remitidas a CCP

10.Outros apartados



10.1) FOMENTO DAS TIC

Ao longo do curso terase moi en conta o fomento da competencia dixital (uso das TIC) do alumnado. Os modelos didácticos utilizarán estratexias baseadas:

-Na búsqueda de información en Internet para despois traballar con ela.

-No uso dos medios dixitais e programas ofimáticos como procesador de texto, presentacións, folia de cálculo e creación de documentos pdf.

-Na presentación aos alumnos e as alumnas a través da plataforma dixital MOODLE de toda a información obtida na clase así como outra de interese e exercicios de repaso.

-No acceso polos alumnos, na medida do posible, a certos contidos e actividades do curso, así como certas probas, a través dun curso deseñado expresamente para elo na Aula Virtual do centro. (á que se accede a través da súa páxina web).

- No uso de ferramentas de deseño de páxinas webs, blogs, e demais aplicacións gratuítas e necesarias para tomar consciencia da importancia de presenza na rede do establecemento comercial.