

1. Identificación da programación

Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36019669	Armando Cotarelo Valledor	Vilagarcía de Arousa	2020/2021

Ciclo formativo

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

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP0927	Xestión de produtos e promocións no punto de venda	2020/2021	6	105	126
MP0927_12	Implantación de produtos	2020/2021	6	55	66
MP0927_22	Accións promocionais en espazos comerciais	2020/2021	6	50	60

(*) 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

A competencia xeral do título de técnico superior en Xestión de Ventas e Espazos Comerciais consiste en xestionar as operacións comerciais de compravenda e distribución de produtos e servizos, e organizar a implantación e animación de espazos comerciais segundo criterios de calidade, seguridade e prevención de riscos, aplicando a normativa.

As competencias profesionais, personais e sociais do módulo Xestión de produtos e promocións no punto de venda son:

- * Organizar e controlar a implantación de produtos e/ou servizos e o desenvolvemento de accións promocionais en espazos comerciais, determinando a variedade de produtos e as liñas de actuación de campañas promocionais, para conseguir os obxectivos comerciais establecidos.
- * Adaptarse ás novas situacións laborais, mantendo actualizados os coñecementos científicos, técnicos e tecnolóxicos relativos ao seu ámbito profesional, xestionando a súa formación e os recursos existentes na aprendizaxe ao longo da vida e utilizando as tecnoloxías da información e da comunicación.
- * Resolver situacións, problemas ou continxencias con iniciativa e autonomía no ámbito da súa competencia, con creatividade, innovación e espírito de mellora no traballo persoal e no dos membros do equipo.
- * Organizar e coordinar equipos de traballo con responsabilidade e supervisar o seu desenvolvemento, mantendo relacións fluídas, asumindo o liderado e achegando solucións aos conflitos grupais que se presenten.
- * Comunicarse con iguais, superiores, clientela e persoas baixo a súa responsabilidade, utilizando vías eficaces de comunicación, transmitindo a información ou os coñecementos idóneos e respectando a autonomía e a competencia das persoas que interveñen no ámbito do seu traballo.
- * Xerar ámbitos seguros no desenvolvemento do seu traballo e no do seu equipo, supervisando e aplicando os procedementos de prevención de riscos laborais e ambientais, de acordo co establecido pola normativa e cos obxectivos da empresa.
- * Supervisar e aplicar procedementos de xestión de calidade e de accesibilidade e deseño universais nas actividades profesionais incluídas nos procesos de produción ou prestación de servizos.
- * Realizar a xestión básica para a creación e o funcionamento dunha pequena empresa e ter iniciativa na súa actividade profesional con sentido da responsabilidade social.
- * Exercer os dereitos e cumprir as obrigas derivadas da súa actividade profesional, de acordo co establecido na lexislación vixente, participando activamente na vida económica, social e cultural.

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	XESTIÓN DE PRODUCTOS. O SURTIDO	Determinación da dimensión da variedade de produtos.	22	18
2	ORGANIZACIÓN DO LINEAL.	Determinación do procedemento de implantación da variedade de produtos ou servizos nos lineais	22	17
3	CONTROL DA IMPLANTACIÓN DE PRODUCTOS	Cálculo da rendibilidade da implantación da variedade de produtos	22	17
4	DESEÑO DE PROMOCIONS	Deseño das accións promocionais no punto de venda	25	18
5	O PERSONAL DA PROMOCIÓN NO PUNTO DE VENDA	Determinación dos procedementos de selección e formación do personal de promoción no punto de venda.	15	14
6	CONTROL E SEGUIMENTO DAS PROMOCIÓN.	Control da eficiencia das accións promocionais	20	16

4. Por cada unidade didáctica

4.1.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
1	XESTIÓN DE PRODUCTOS. O SURTIDO	22

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Determina a dimensión da variedade de produtos, definindo a colocación estratéxica para conseguir a xestión óptima do establecemento	SI

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 Elixíuse a variedade de produtos de acordo coa información comercial dispoñible
CA1.2 Utilizáronse aplicacións informáticas de xestión comercial na análise da variedade de produtos
CA1.3 Calculáronse os coeficientes de ocupación do solo e do espazo para determinar a densidade comercial mediante follas de cálculo informáticas
CA1.4 Distribuíronse os metros lineais do establecemento entre cada familia de produtos e/ou servizos, utilizando programas informáticos
CA1.5 Segmentouse a variedade de produtos en familias e servizos segundo obxectivos comerciais
CA1.6 Aplicáronse métodos de cálculo da dimensión da variedade de produtos para asegurar a rendibilidade do punto de venda
CA1.7 Determinouse o número de referencias de cada familia de produtos e servizos segundo obxectivos comerciais
CA1.8 Realizáronse estudos de análise da competencia e de expectativas dos/as consumidores/as para mellorar a elección da variedade de produtos

4.1.e) Contidos

Contidos
Clasificación de produtos por familias, gamas, categorías, colocación, acondicionamento e codificación.
0Programas informáticos de xestión da variedade de produtos.
Estrutura da variedade de produtos.
Obxectivos, criterios de clasificación e tipoloxía da variedade de produtos.
Métodos de determinación da variedade de produtos.
Amplitude, largura e profundidade da variedade de produtos.
Coherencia da variedade de produtos.
Elección de referencias.
Número máximo, mínimo e normal de referencias.
Limiar de supresión de referencias.

4.2.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
2	ORGANIZACIÓN DO LINEAL.	22

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA2 - Determina o procedemento de implantación da variedade de produtos nos lineais segundo criterios comerciais, optimizando as operacións de mantemento e reposición	SI

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

Criterios de avaliación
CA2.1 Establecéronse os niveis de exposición do lineal, atendendo ao seu valor comercial
CA2.2 Asignáronse as referencias da variedade de produtos ao lineal en función dos plans de venda
CA2.3 Calculouse o número óptimo de unidades dispostas na fachada dos andeis (facings) para cada referencia segundo criterios comerciais e de organización
CA2.4 Utilizáronse aplicacións informáticas para a optimización do lineal
CA2.5 Determinouse o sistema de organización dos recursos humanos e materiais necesarios nas operacións de colocación, reposición e mantemento dos lineais
CA2.6 Calculouse o número de traballadores/as que se precisa en cada sección ou actividade en función do tempo de implantación dos produtos
CA2.7 Elaboráronse instrucións claras e precisas de colocación, reposición e mantemento dos lineais para llas transmitir ao equipo humano
CA2.8 Programouse e organizouse a reposición de produtos, asegurando a súa presenza continua no lineal

4.2.e) Contidos

Contidos
O lineal: definición e funcións.
Zonas e niveis do lineal.
Sistemas de repartición e de reposición do lineal.
Tipos de exposicións do lineal.
Lineal óptimo.
Tempos de exposición.
Disposición de artigos na fachada dos andeis (facings). Regras de implantación.
Aplicacións informáticas de optimización de lineais.
Organización dos recursos humanos en operacións relativas aos lineais.

4.3.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
3	CONTROL DA IMPLANTACIÓN DE PRODUCTOS	22

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA3 - Calcula a rendibilidade da implantación da variedade de produtos, analizando e corrixindo as posibles desviacións sobre os obxectivos propostos	SI

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

Criterios de avaliación
CA3.1 Calculouse o rendemento da superficie de venda, utilizando follas de cálculo informáticas
CA3.2 Utilizáronse os instrumentos cualitativos e cuantitativos, así como os parámetros de xestión e calidade, para valorar de xeito periódico a implantación dos produtos
CA3.3 Calculouse a eficacia financeira dunha familia de produtos mediante o uso de follas de cálculo informáticas
CA3.4 Definíronse os parámetros que implican a supresión dunha referencia da variedade de produtos
CA3.5 Definíronse as variables e os sistemas ou criterios de calidade necesarios para introducir novas referencias na variedade de produtos
CA3.6 Calculouse a rendibilidade das políticas de merchandising mediante a aplicación informática axeitada
CA3.7 Realizáronse informes que reflectan os resultados e as conclusións sobre a rendibilidade das políticas de merchandising aplicadas

4.3.e) Contidos

Contidos
Instrumentos de control cuantitativos e cualitativos.
Parámetros de xestión por categorías: marxe bruta, cifra de facturación, beneficio bruto, índices de circulación, atracción, compra, etc.
Rendibilidade directa do produto.
Análise de resultados e presentación de informes.
Medidas correctoras: supresión e introdución de referencias.
Follas de cálculo.

4.4.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
4	DESEÑO DE PROMOCIONS	25

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Deseña accións promocionais no punto de venda, aplicando técnicas de merchandising axeitadas	SI

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

Criterios de avaliación
CA1.1 Identifícaronse e organizáronse as accións de merchandising ou márketing directo adecuadas ao tipo de promoción definido no plan de márketing
CA1.2 Utilizáronse aplicacións informáticas na organización e na planificación das accións promocionais
CA1.3 Calculouse o orzamento necesario para levar a cabo a acción promocional
CA1.4 Definiuse a forma e o contido da mensaxe promocional, consonte o plan de vendas ou promoción
CA1.5 Seleccionáronse os materiais e os soportes comerciais necesarios para as accións promocionais
CA1.6 Identifícaronse os lugares máis idóneos para situar as promocións, de maneira que forcen o percorrido da clientela pola maior parte do establecemento
CA1.7 Realizáronse e colocáronse os indicadores visuais necesarios que dirixan a clientela cara ás zonas promocionais
CA1.8 Simuláronse accións de información e atención á clientela durante a acción promocional, cumprindo os requisitos de amabilidade, claridade e precisión

4.4.e) Contidos

Contidos
Comunicación comercial.
Publicidade no lugar de venda (PLV).
Tipos de elementos de publicidade: stoppers, pancartas, pantallas, carteis, etc.
Publicidade e promoción.
Márketing directo.
Público obxectivo.
Promocións de fabricante e de distribuidor/ora.
Promocións dirixidas aos/ás consumidores/as.
Animación de puntos quentes e fríos.
Indicadores visuais.
Produtos gancho e produtos estrela.

4.5.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
5	O PERSONAL DA PROMOCIÓN NO PUNTO DE VENDA	15

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA2 - Determina os procedementos de selección e formación do persoal de promoción no punto de venda, definindo o perfil da persoa candidata e as accións formativas segundo o orzamento dispoñible	SI

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

Criterios de avaliación
CA2.1 Definiuse o perfil do persoal de promoción necesario para desenvolver as diferentes accións promocionais
CA2.2 Determináronse as accións formativas adecuadas ao persoal de promoción, en función das características do produto e aplicando técnicas de liderado e traballo en equipo
CA2.3 Identificáronse os tipos de clientela, para lle proporcionar a atención e a información axeitadas durante a acción promocional
CA2.4 Seleccionáronse as instrucións que cumpra transmitirle de xeito claro e preciso ao persoal encargado de realizar as accións promocionais
CA2.5 Analizouse a normativa de seguridade e prevención de riscos laborais, para garantir o seu cumprimento durante a realización das accións promocionais

4.5.e) Contidos

Contidos
Perfil do persoal de promocións comerciais.
Tipoloxía da clientela.
Formación de persoal de promocións comerciais.
Normativa de seguridade e prevención de riscos laborais no punto de venda.
Técnicas de manipulación de produtos.
Técnicas de liderado e de traballo en equipo.

4.6.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
6	CONTROL E SEGUIMENTO DAS PROMOCIÓNS.	20

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA3 - Controla a eficiencia das accións promocionais, adoptando medidas que melloren a xestión da actividade	SI

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

Criterios de avaliación
CA3.1 Establecéronse procedementos de control que permitan detectar desviacións respecto aos obxectivos
CA3.2 Elaboráronse tests e enquisas de valoración das campañas promocionais que permitan obter información sobre a súa rendibilidade e a súa eficacia
CA3.3 Calculáronse as razóns de control das campañas promocionais mediante programas específicos ou xenéricos de xestión
CA3.4 Detectáronse as desviacións producidas respecto aos obxectivos comerciais planificados
CA3.5 Propuxéronse as medidas correctoras máis eficaces sobre as desviacións detectadas

4.6.e) Contidos

Contidos
Criterios de control das accións promocionais. Índices e razóns económico-financeiras: marxe bruta, taxa de marca, existencias medias, rotación das existencias, rendibilidade bruta, etc. Análise de resultados. Auditorías de márketing. Análise da promoción na web. Razóns de control de eficacia de accións promocionais: razóns xerais das accións promocionais, do lineal, de márketing e das promocións. Análise das desviacións. Aplicación de medidas correctoras.

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

MÍNIMOS EXIGIBLES

1. Elixiuse a variedade de produtos de acordo coa información comercial dispoñible
2. Aplicáronse métodos de cálculo da dimensión da variedade de produtos para asegurar a rendibilidade do punto de venda
3. Establecéronse os niveis de exposición do lineal, atendendo ao seu valor comercial
4. Asignáronse as referencias da variedade de produtos ao lineal en función dos plans de venda
5. Utilizáronse aplicacións informáticas para a optimización do lineal
6. Calculouse o rendemento da superficie de venda, utilizando follas de cálculo informáticas
7. Calculouse a rendibilidade das políticas de merchandising mediante a aplicación informática axeitada
8. Definiuse a forma e o contido da mensaxe promocional, consonte o plan de vendas ou promoción
9. Identificáronse os lugares máis idóneos para situar as promocións, de maneira que forcen o percorrido da clientela pola maior parte do establecemento
10. Definiuse o perfil do persoal de promoción necesario para desenvolver as diferentes accións promocionais
11. Identificáronse os tipos de clientela, para lle proporcionar a atención e a información axeitadas durante a acción promocional

CRITERIOS DE CUALIFICACIÓN

A avaliación da aprendizaxe dos alumnos será continua, precisando da asistencia regular ás clases e actividades programadas.

A avaliación continua realízase valorando a participación do alumno na clase, a súa asistencia, os traballos e actividades, tanto individuais como en grupo, e a resolución dos exercicios e exames que en cada caso se realicen.

Nas dúas avaliacións realizarase probas obxectivas.

Os criterios de cualificación son os seguintes:

- Traballo persoal e actitude cara ó módulo: 20% da cualificación.

- Contidos conceptuais: 80% da cualificación:

- . asimilación e comprensión de conceptos
- . probas obxectivas.

Realizarase con carácter xeral, e como mínimo, unha proba obxectiva por avaliación que terán a finalidade de coñecer e avaliar o grao de comprensión dos contidos que van adquirindo os alumnos. Estas terán un número variable de preguntas tanto teóricas como prácticas sobre cuestións explicadas e traballadas na clase, acorde coa programación xeral do módulo. Cada pregunta terá un valor que indicarse na mesma proba. Para superar a mesma, será necesario acadar unha nota de 5 puntos. Para calcular a nota media da avaliación será preciso acadar un mínimo de 4 puntos sobre dez en cada un dos apartados a valorar. O feito de non entregar algún dos traballos obrigatorios requiridos poderá ser motivo de non superación da avaliación.

Cualificación da avaliación final:

A nota final do módulo será a media aritmética da nota dos dous trimestres, sendo necesario ter aprobadas cada unha das partes para o cálculo da

media.

No caso de que en algunha avaliación se faga máis dunha proba obxectiva, será condición necesaria obter un mínimo de 4 puntos en cada una delas para poder facer media.

O alumnado que teña que examinarse de probas non superadas, fará unha proba de recuperación ó remate do proceso ordinario do curso, unicamente coas partes non superadas. Esta proba terá a mesma estrutura que as realizadas por avaliación. en caso de considerarse oportuno, a recuperación poderá realizarse coa entrega dun traballo que verse sobre a materia e que proporía o docente.

O alumnado que supere en faltas de asistencia o 10% do total de sesións do módulo, perderá o dereito á avaliación continua e deberá presentarse ás probas establecidas previas á FCT.

De acordo cos criterios establecidos no centro, deberá rebaixarse a nota a aquel alumnado que cometa faltas de ortografía. O tope máximo de cómputo da rebaixa da nota será o 10% da puntuación acadada na proba, sendo 0,1 puntos o valor que se debe descontar por cada falta.

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, realizaranse actividades de recuperación, que consistirán en:

- Realización de traballos e exercicios sobre os aspectos nos 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 escrita sobre os contidos nos que se identificara que o nivel de coñecementos do alumno/a é insuficiente (deberá acadar unha nota mínima de 5 puntos sobre 10).

O alumnado que non supere as probas obxectivas por avaliacións, terá dereito a asistir a clases de recuperación, nas que se volverán a traballar os contidos e exercicios correspondentes, e se resolverán todas as dúbidas que plantexen os alumnos/as.

Os alumnos terán que presentarse a unha proba de carácter global, unicamente coas probas obxectivas non aprobadas. Esta proba terá una estrutura similar ás realizadas por avaliación.

Esta proba final terá como referencia os contidos mínimos de cada unha das unidades dos módulos e avaliarase de acordo cos criterios establecidos para as probas obxectivas.

De acordo cos criterios establecidos no centro, deberá rebaixarse a nota a aquel alumnado que cometa faltas de ortografía. O tope máximo de cómputo da rebaixa da nota será o 10% da puntuación acadada na proba, sendo 0,1 puntos o valor que se debe descontar por cada falta.

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

Segundo o artigo 25.3 da ORDE do 12 de xullo de 2011 pola que se regulan o desenvolvemento, a avaliación e a acreditación académica do alumnado das ensinanzas de formación profesional inicial, a avaliación continua do/a alumno/a require da súa asistencia regular ás clases. quen teña un total de faltas de asistencia a clase non xustificadas, segundo os criterios legais e as normas do departamento, superior ao 10% do total do horario do módulo, perderá o dereito a presentarse as probas parciais obxectivas de cada unidade e mesmo perderá as cualificacións parciais das unidades didácticas as que se houberse presentado. Neste sentido, se un alumno ou alumna, ten aprobadas unha ou dúas avaliacións e incorre en

perda de dereito á avaliación continua, non se lle garda a nota da/s avaliación/s superada/s, debendo realizar un exame de todos os contidos vistos durante o curso (tal e como xa se explicou no punto 5 desta programación).

Este alumnado será avaliado mediante unha proba extraordinaria de avaliación (proba de carácter obxectivo) sobre todos os contidos do módulo nun exame final nas datas que determine o departamento e a xefatura de estudos do centro. Para este alumnado a nota final formarase unicamente coa nota desta proba obxectiva final e deberán obter unha nota de 5 ou superior para superar o módulo profesional.

A proba obxectiva de avaliación extraordinaria terá a mesma estrutura que as probas obxectivas realizadas por avaliación.

No seu caso, poderá tamén exixirse ao alumno, para superar esa proba extraordinaria, demostrar a destreza no manexo de aplicacións informáticas -que foron utilizadas ao longo do curso- e que o profesor considere complementos necesarios dalgunha parte da materia.

De acordo cos criterios establecidos no centro, deberá rebaixarse a nota a aquel alumnado que cometa faltas de ortografía. O tope máximo de cómputo da rebaixa da nota será o 10% da puntuación acadada na proba, sendo 0,1 puntos o valor que se debe descontar por cada falta.

En canto á perda de avaliación continua, non se considerarán xustificadas aquelas faltas que:

1. Impliquen a imposibilidade manifesta de asistencia habitual e continuada ao centro.
2. Causas sobrevidas durante o curso que se vaian manter un período prolongado de máis de 30 sesión lectivas.

A perda do dereito de avaliación continua non implica a perda de dereito de asistencia e titoría do alumno.

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

A orde de avaliación sinala que cada departamento de familia profesional realizará cunha frecuencia mínima mensual o seguimento das programacións de cada módulo, indicando grado de cumprimento e xustificación razoada no caso de desviacións. Ademais a programación será revisada ao inicio e se entregará unha memoria final de curso. Farase un seguimento da mesma a través do alumnado, para determinar se o desenvolvemento das clases e das actividades propostas, resultaron adecuados e eficaces, e se lles permite alcanzar os obxectivos planificados, para o que se levará a cabo unha avaliación a partir de:

- Os resultados da avaliación da aprendizaxe do alumnado.
- A propia avaliación feita polo alumnado dos materiais, actividades...
- Opinións do alumnado trimestralmente sobre o que aprenderon, o que máis lle gustou ou que lle resultou máis difícil.
- Debate entre os membros que integran o Departamento.

Estes aspectos recolleranse na memoria anual e servirán para a elaboración da programación do curso seguinte e mellorar a práctica docente.

8. Medidas de atención á diversidade

8.a) Procedemento para a realización da avaliación inicial

Ao comezo das actividades do curso académico, realizarase 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 ao alumnado en relación co perfil profesional correspondente.

Para este módulo pasarase durante a primeira quincena do curso, un cuestionario de avaliación inicial (sobre coñecementos previos, intereses e motivacións do noso alumnado), que se complementará cos datos proporcionados polo titor/a e datos de información de matrícula.

Na primeira sesión de cada unidade didáctica, e tras a presentación do seu contido, realizaranse actividades para detectar os coñecementos previos que ten o alumnado sobre a materia a tratar.

As actividades que se farán serán diversas como:

- Ler e comentar textos relacionados co contido a tratar, e buscar relacións coa súa contorna, para facilitar a comprensión.
- Responder un breve cuestionario oralmente entre todo o grupo sobre os contidos a tratar na unidade.
- Realizar unha charla-coloquio sobre unha proxección (documental, anuncio, vídeo, presentación power point).

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

Tras realizar a proba de avaliación inicial e coa observación directa do primeiro mes, levaranse a cabo as accións necesarias para aplicar as medidas de atención educativa aos/as alumnos/as que a precisen.

Os/as alumnos/as que requiran determinados apoios e atencións educativas por padecer discapacidades físicas, psíquicas, sensoriais ou por manifestar graves trastornos de personalidade ou conduta terán unha atención especializada coa finalidade de conseguir a súa integración.

Con respecto a aqueles/as alumnos/as que necesiten apoio educativo, como é o caso do/a alumno/a que non supere algunha avaliación, facilitaráselle actividades de reforzo de distinto grao de dificultade.

Co propósito de dar unha resposta educativa o alumnado con altas capacidades intelectuais, se establecerán actividades de ampliación curricular.

O carácter continuo da avaliación permite, a detección precoz das posibles dificultades na adquisición dos contidos por parte do alumnado e, en consecuencia, permite promover a identificación dos aspectos do proceso que provocan estas dificultades e a adopción das medidas oportunas.

Cando a análise da marcha dun/dunha estudante determine dificultades para o seguimento, darase un apoio educativo personalizado determinando aqueles contidos nos que ten máis dificultades propoñendo traballos e actividades de reforzo que lle permitan acadar os contidos mínimos propostos nesta programación didáctica.

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, para este módulo podemos destacar:

Educación para a igualdade: Estará sempre presente, xa que, 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 as 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 os do centro e o ciclo (aula, material informático, talleres,...)

Interculturalidade: Traballando dende o principio o respecto ás 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 doutras 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.

E daremos especial importancia aos seguintes aspectos:

- Asistencia e puntualidade, calquera das dúas trae consigo a perda de contidos e de traballo, o que suporá un retraso no proceso de aprendizaxe do/a alumno/a.
- Comportamento durante o desenvolvemento das clases, o respecto polos/as compañeiros/as, o/a profesor/a e o material.
- Participación activa na aula, reflectida no interese pola materia, iniciativa e capacidade para obter información con carácter autónomo.
- A claridade e a limpeza nos apuntamentos e nos exercicios elaborados polo/a alumno/a.
- Orde e pulcritude nos traballos realizados.
- Predisposición para o traballo en equipo.

9.b) Actividades complementarias e extraescolares

Faranse aquelas que se planifiquen polo Departamento de Comercio e tamén aquelas que organice o Departamento de Orientación, como cursos ou talleres impartidos polo Servizo público de emprego e por outros organismos colaboradores, de cara a orientación laboral e saídas profesionais. Asemade incluíranse como actividades complementarias, as adicadas ás conmemoracións oficiais, publicadas xunto co calendario oficial.

10. Outros apartados

10.1) BIBLIOGRAFÍA

Elaboraranse apuntes propios, utilizando diferentes páxinas web e bibliografía axeitada, entre ela:

- * Caballero Sanchez, P. "Implantación de produtos y servicios", Madrid, 2015. Ed. CEP
- * Muñiz Ferre, M. "Promocións en el punto de venta", Madrid, 2012. Ed. Pirámide.
- * Lopez Brox, A. "Promocións en espacios comerciales", Málaga 2010. Ed. Vértice.

10.2) METODOLOXÍA

Debido á situación sanitaria, derivada da COVID-19, e ás instalacións do centro, este ano, a formación profesional no IES Armando Cotarelo Valledor, impartidas en réxime de semipresencialidade rotatoria nos grupos A e B de cada curso.

A comunicación e seguimento do alumnado, realizarase por canles oficiais, Moodle e Cisco Webex, durante todo o curso, polo que en caso de confinamento tanto individual como colectivo, a única diferenza será a impartición das clases presenciais de xeito virtual no horario espello habilitado para tal efecto por parte do equipo directivo.

Neste caso unha porcentaxe 60% aplicarase á explicación do temario e o tempo restante 40% á entrega de tarefas para a comprobación da consolidación dos contidos.