



1. Identificación da programación

Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36011579	A Guía	Vigo	2023/2024

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 de proba libre

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP0928	Organización de equipos de vendas	2023/2024	0	87	0
MP0928_12	Estrutura e selección dos equipos de vendas	2023/2024	0	35	0
MP0928_22	Formación e xestión de equipos de vendas	2023/2024	0	52	0

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

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	MARÍA DEL CARMEN FRANCO CARNERO, MARÍA DEL PILAR GARCÍA GUTIÉRREZ, RODRIGO OTERO MOREIRA
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión inspector

2. Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

2.1. Primeira parte da proba

2.1.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP0928_12) RA1 - Determina a estrutura organizativa e o tamaño do equipo comercial, axustándose á estratexia, aos obxectivos e ao orzamento establecidos no plan de vendas
(MP0928_22) RA1 - Define plans de formación, perfeccionamento e reciclaxe de equipos comerciais, cumprindo os obxectivos e os requisitos establecidos
(MP0928_12) RA2 - Determina as características do equipo comercial, describindo os postos de traballo e o perfil do persoal vendedor ou comercial
(MP0928_22) RA2 - Deseña un sistema de motivación e remuneración do persoal vendedor, tendo en conta os obxectivos de vendas, o orzamento, os valores e a identidade corporativa da empresa
(MP0928_22) RA3 - Propón accións para a xestión de situacións conflitivas no equipo de comerciais, aplicando técnicas de negociación e resolución de conflitos
(MP0928_12) RA3 - Planifica a asignación dos obxectivos de venda aos membros do equipo comercial, aplicando técnicas de organización e xestión comercial
(MP0928_22) RA4 - Deseña o sistema de avaliación e control dos resultados de vendas e a actuación do equipo comercial, e propón, de ser o caso, as medidas correctoras oportunas

2.1.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo
(MP0928_12) CA1.1 Analizáronse os tipos de organización dun equipo comercial en función do tipo de empresa, dos mercados, da clientela e dos produtos que comercializa
(MP0928_22) CA1.1 Identificáronse as necesidades de formación individuais e grupais dun equipo de comerciais
(MP0928_12) CA1.2 Definiuse a estrutura organizativa da forza de vendas, determinando os recursos humanos e materiais necesarios para o desenvolvemento do plan de vendas
(MP0928_22) CA1.2 Establecéronse os obxectivos do plan de formación do persoal vendedor, en función dos obxectivos de vendas e das necesidades detectadas
(MP0928_12) CA1.3 Calculouse o tempo medio de duración da visita, e o número e a frecuencia das visitas necesarias para atender a clientela
(MP0928_22) CA1.3 Determináronse a estrutura e os contidos dun plan formativo inicial para o departamento comercial, en función dos obxectivos establecidos, os requisitos do traballo que cumpra realizar e o orzamento dispoñible

Criterios de avaliación do currículo
(MP0928_12) CA1.4 Determinouse o número de visitas que cada vendedor ou vendedora deben realizar á clientela, en función da xornada laboral
(MP0928_22) CA1.4 Establecéronse as actividades formativas para un plan de formación continuo do equipo de comerciais en función do orzamento establecido, adecuándoas aos obxectivos previstos e ás necesidades da empresa
(MP0928_12) CA1.5 Calculouse o tamaño do equipo de vendas en función das zonas xeográficas de implantación, o tipo de venda, o número de clientes/as, os puntos de venda, os produtos ou servizos comercializables, e o orzamento dispoñible
(MP0928_22) CA1.5 Programouse a formación teórica e de campo do persoal vendedor, aplicando técnicas de organización do traballo e programación de tarefas
(MP0928_12) CA1.6 Delimitáronse as zonas de vendas e asignáronse ao persoal vendedor segundo o potencial de venda, a carga de traballo, e os obxectivos e os custos da empresa
(MP0928_22) CA1.6 Avaliáronse as vantaxes e os inconvenientes dun plan de formación en relación con outro plan alternativo
(MP0928_12) CA1.7 Planificáronse as visitas á clientela, deseñando as rutas de venda que permiten aproveitar optimamente o tempo do persoal vendedor e reducir os custos
(MP0928_22) CA1.7 Valorouse a eficacia dun plan de formación do equipo de vendas, en función dos obxectivos cumpridos e dos resultados obtidos
(MP0928_12) CA2.1 Determináronse as funcións e as responsabilidades do persoal vendedor dun equipo de vendas
(MP0928_22) CA2.1 Identifícanse os estilos de mando e liderado aplicables a equipos comerciais, e aplicáronse técnicas de dinámica e dirección de grupos para o traballo en equipo
(MP0928_12) CA2.2 Caracterizáronse os tipos de vendedores/as en función do tipo de venda, o tipo de produto e as características da empresa
(MP0928_22) CA2.2 Realizouse unha análise comparativa entre o perfil dos membros do equipo de traballo e os seus papeis na dinamización e na motivación do grupo
(MP0928_12) CA2.3 Definíronse as competencias e as características do persoal comercial para a execución dun plan de vendas
(MP0928_22) CA2.3 Identifícanse as competencias emocionais, intrapersoais e interpersoais que debe ter a persoa responsable ou que exerza a xefatura dun equipo de vendedores/as
(MP0928_12) CA2.4 Describiuse o posto de traballo nun equipo comercial, definindo as tarefas, as funcións e as responsabilidades que cumpra desenvolver
(MP0928_22) CA2.4 Determináronse os principais aspectos e elementos de motivación e satisfacción no traballo dun equipo comercial
(MP0928_12) CA2.5 Describiuse o perfil da persoa candidata idónea, definindo as características e os requisitos que debe cumprir o/a vendedor/ora para ocupar o posto descrito
(MP0928_22) CA2.5 Definíronse os plans de carreira profesional, de mellora, de ascensos a postos de responsabilidade e de recoñecemento da valía dos membros do equipo, fomentando o ascenso e a promoción dentro da empresa

Criterios de avaliación do currículo
(MP0928_12) CA2.6 Determináronse as accións necesarias para o recrutamento de persoas candidatas a un posto de traballo no equipo de vendas
(MP0928_22) CA2.6 Establecéronse incentivos económicos para o equipo comercial en función de parámetros de rendemento e produtividade prefixados, coñecidos e avaliábeis
(MP0928_12) CA2.7 Establecéronse os criterios de selección, o procedemento e os instrumentos que haxa que utilizar para seleccionar o persoal de vendas
(MP0928_22) CA2.7 Analizáronse as condicións de retribución e a xornada laboral efectiva dos equipos comerciais segundo distintas situacións laborais
(MP0928_22) CA2.8 Determinouse o sistema de remuneración do equipo comercial máis axeitado, segundo criterios de custo ou orzamento necesario
(MP0928_12) CA3.1 Determináronse os principais obxectivos e os medios necesarios para a execución dos plans de venda, sinalando os obxectivos cuantitativos e cualitativos
(MP0928_22) CA3.1 Analizáronse as situacións de tensión e conflito que habitualmente se producen nun equipo de traballo
(MP0928_12) CA3.2 Determinouse a finalidade da dirección por obxectivos no relativo á definición de obxectivos, responsabilidades, competencias persoais, prazos, motivación, apoio técnico-emocional e toma de decisións
(MP0928_22) CA3.2 Establecéronse estratexias de actuación ante as situacións emocionais intensas e de crise que se poden atopar no ámbito do traballo dos equipos comerciais
(MP0928_12) CA3.3 Aplicáronse técnicas de comunicación, presentación e reunións de equipo para lles explicar o plan de vendas e os obxectivos xerais e específicos aos membros da forza de vendas
(MP0928_22) CA3.3 Definíronse as estratexias para mellorar a integración e a cohesión do grupo, describindo os papeis das persoas integrantes do equipo de vendas
(MP0928_12) CA3.4 Aplicáronse métodos para a repartición dos obxectivos colectivos e individuais e as cotas de venda entre os membros do equipo comercial, fomentando a idea de responsabilidade compartida e a transparencia na xestión e na información
(MP0928_22) CA3.4 Analizáronse as técnicas de prevención e detección de conflitos, estilos de negociación e funcionamento do grupo dun equipo de comerciais
(MP0928_12) CA3.5 Analizáronse os factores fundamentais para o éxito na planificación de obxectivos comerciais
(MP0928_22) CA3.5 Identifícanse os estilos de resolución de conflitos e o papel da persoa responsable do equipo de comerciais
(MP0928_12) CA3.6 Identifícanse as actividades de prospección, difusión e promoción que ten que realizar o equipo de vendas para alcanzar uns obxectivos de venda determinados
(MP0928_22) CA3.6 Aplicáronse técnicas de comunicación asertivas, identificando os factores de comunicación verbal e non verbal nun equipo comercial
(MP0928_12) CA3.7 Elaboráronse plans de prospección da clientela utilizando diferentes métodos

Criterios de avaliación do currículo
(MP0928_12) CA3.8 Elaboráronse e actualizáronse ficheiros da clientela cos datos máis salientables de cada persoa
(MP0928_22) CA4.1 Identificáronse as variables e os parámetros necesarios para o control no desenvolvemento do plan de vendas
(MP0928_22) CA4.2 Aplicáronse os métodos e as razóns para medir a execución e a calidade do plan e o desempeño do equipo de vendedores/as
(MP0928_22) CA4.3 Elaborouse unha ficha de cliente/a co parte diario das actividades realizadas polo/a comercial
(MP0928_22) CA4.4 Calculáronse indicadores e razóns de rendibilidade por produto, por cliente/a e por comercial
(MP0928_22) CA4.5 Analizouse a evolución e a tendencia das vendas por produto, por cliente/a e por comercial
(MP0928_22) CA4.6 Avaliouse a actuación dos membros do equipo de traballo, calculando e analizando as desviacións respecto aos obxectivos previstos
(MP0928_22) CA4.7 Propuxéronse medidas correctoras para rectificar as desviacións detectadas
(MP0928_22) CA4.8 Redactáronse informes sobre os resultados obtidos no equipo de vendas, que avalíen á súa vez os coñecementos, as habilidades e as actuacións destes

2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP0928_12) RA1 - Determina a estrutura organizativa e o tamaño do equipo comercial, axustándose á estratexia, aos obxectivos e ao orzamento establecidos no plan de vendas
(MP0928_22) RA2 - Deseña un sistema de motivación e remuneración do persoal vendedor, tendo en conta os obxectivos de vendas, o orzamento, os valores e a identidade corporativa da empresa
(MP0928_12) RA3 - Planifica a asignación dos obxectivos de venda aos membros do equipo comercial, aplicando técnicas de organización e xestión comercial
(MP0928_22) RA4 - Deseña o sistema de avaliación e control dos resultados de vendas e a actuación do equipo comercial, e propón, de ser o caso, as medidas correctoras oportunas

2.2.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo
(MP0928_12) CA1.3 Calculouse o tempo medio de duración da visita, e o número e a frecuencia das visitas necesarias para atender a clientela
(MP0928_12) CA1.4 Determinouse o número de visitas que cada vendedor ou vendedora deben realizar á clientela, en función da xornada laboral
(MP0928_12) CA1.5 Calculouse o tamaño do equipo de vendas en función das zonas xeográficas de implantación, o tipo de venda, o número de clientes/as, os puntos de venda, os produtos ou servizos comercializables, e o orzamento dispoñible
(MP0928_22) CA2.6 Establecéronse incentivos económicos para o equipo comercial en función de parámetros de rendemento e produtividade prefixados, coñecidos e avaliábeis
(MP0928_22) CA2.7 Analizáronse as condicións de retribución e a xornada laboral efectiva dos equipos comerciais segundo distintas situacións laborais
(MP0928_22) CA2.8 Determinouse o sistema de remuneración do equipo comercial máis axeitado, segundo criterios de custo ou orzamento necesario
(MP0928_12) CA3.1 Determináronse os principais obxectivos e os medios necesarios para a execución dos plans de venda, sinalando os obxectivos cuantitativos e cualitativos
(MP0928_22) CA4.2 Aplicáronse os métodos e as razóns para medir a execución e a calidade do plan e o desempeño do equipo de vendedores/as
(MP0928_22) CA4.3 Elaborouse unha ficha de cliente/a co parte diario das actividades realizadas polo/a comercial
(MP0928_22) CA4.4 Calculáronse indicadores e razóns de rendibilidade por produto, por cliente/a e por comercial
(MP0928_22) CA4.5 Analizouse a evolución e a tendencia das vendas por produto, por cliente/a e por comercial
(MP0928_22) CA4.6 Avaliouse a actuación dos membros do equipo de traballo, calculando e analizando as desviacións respecto aos obxectivos previstos
(MP0928_22) CA4.8 Redactáronse informes sobre os resultados obtidos no equipo de vendas, que avalíen á súa vez os coñecementos, as habilidades e as actuacións destes

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

Todos os elementos curriculares (resultados de aprendizaxes, criterios de avaliación e bloques de contidos asociados) deste módulo son mínimos exigibles e poden ser preguntados en calquera das partes da proba.

Para obter unha avaliación positiva é preciso superar cada unha das partes con 5 puntos sobre 10 como mínimo. A cualificación final, sempre que estean aprobadas as dúas partes da proba, realizarase mediante unha media aritmética das dúas cualificacións, teórica e práctica.

4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento

4.a) Primeira parte da proba

PARTE TEÓRICA:

- Constará dun cuestionario tipo test.
- O cuestionario conterá 50 preguntas sobre os contidos teóricos do módulo onde cada pregunta ben contestada vale 0,20 puntos e as mal contestadas penalizan e restan 0,10 puntos.

A puntuación máxima desta parte teórica será de 10 puntos e para a súa superación as persoas candidatas deberán obter unha puntuación igual ou superior á metade da puntuación total.

4.b) Segunda parte da proba

PARTE PRÁCTICA:

- Consistirá en unha variedade de exercicios que permitan avaliar os CAs do módulo que serán corrixidos con táboas de indicadores con catro niveis de logro: completo/excelente 100% da cualificación do indicador de que se trate; case completo/bo 75%; aceptable (mínimo) 50% e insuficiente do 0% ao 40%.

- Os exercicios prácticos versarán sobre:

1. Tamaño óptimo do equipo de vendas.
2. Consecución de obxectivos cuantitativos.
3. Establecemento de sistemas retributivos a comisión.
4. Control por ratios dos obxectivos do equipo de vendas.

A puntuación máxima desta parte práctica será de 10 puntos e será necesario obter como mínimo 5 puntos para facer media coa primeira parte da proba.

O alumnado candidato deberá vir provisto de bolígrafo de cor azul e calculadora persoal sinxela para a realización da proba.



Non se permitirá o uso de teléfono móbil ou doutro dispositivo electrónico que substitúa á calculadora convencional.