



## 1. Identificación da programación

### Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
32015475	O Ribeiro	Ribadavia	2019/2020

### Ciclo formativo

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
INA	Industrias alimentarias	CMINA02	Aceites de oliva e viños	Ciclos formativos de grao medio	Réxime de proba libre

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

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesiões semanais	Horas anuais	Sesiões anuais
MP0146	Venda e comercialización de produtos alimentarios	2019/2020	0	70	0

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

### Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	FÉLIX MARTÍNEZ COLMENERO
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
RA1 - Establece os prezos dos produtos alimentarios elaborados, para o que analiza os custos e os beneficios.
RA2 - Aplica as técnicas de venda en relación coas canles de comercialización.
RA3 - Realiza a operación de venda, e xustifica as fases e as variables que interveñen.
RA4 - Atende a clientela, e describe as técnicas de comunicación empregadas.
RA5 - Resolve queixas e reclamacións, e valora as súas implicacións na satisfacción da clientela.

#### 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
CA1.1 Identifícanse 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 Identifícanse os condicionantes dos prezos de venda dos produtos alimentarios.
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 Recoñecéronse os sistemas de comunicación presencial e non presencial, con aplicación das técnicas que facilitan a empatía coa clientela.
CA2.6 Recoñecéronse 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.).
CA2.9 Realizouse a promoción do produto adaptada a cada medio de comunicación.
CA3.1 Enumeráronse as fases da operación de venda.
CA3.2 Descríbironse as variables que interveñen no prezo de venda.

**Cráterios de avaliación do currículo**

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.

CA4.1 Descríbóronse 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 Seleccionáronse os argumentos axeitados ante as obxeccións formuladas pola clientela.

CA4.5 Analizáronse as estratexias para identificar a satisfacción da clientela.

CA4.6 Descríbóronse 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.

CA5.1 Identificáronse as técnicas para prever e resolver conflitos.

CA5.2 Descríbóronse as técnicas utilizadas para afrontar queixas e reclamacións da clientela.

CA5.3 Recoñeceuse o proceso que se debe seguir ante unha reclamación.

CA5.4 Identificáronse 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.

**2.2. Segunda parte da proba****2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan****Resultados de aprendizaxe do currículo**

RA1 - Establece os prezos dos produtos alimentarios elaborados, para o que analiza os custos e os beneficios.

RA2 - Aplica as técnicas de venda en relación coas canles de comercialización.

RA3 - Realiza a operación de venda, e xustifica as fases e as variables que interveñen.



Resultados de aprendizaxe do currículo
--

RA4 - Atende a clientela, e describe as técnicas de comunicación empregadas.
--

RA5 - Resolve queixas e reclamacións, e valora as súas implicacións na satisfacción da clientela.
---

### 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
--------------------------------------

CA1.1 Identifícanse 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 Identifícanse os condicionantes dos prezos de venda dos produtos alimentarios.
--

CA2.1 Identifícanse os catro elementos da mercadotecnia: prezo, lugar, promoción e produto.
---

CA2.4 Especificouse a documentación necesaria da operación 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 Descríbense os principais tipos de contratos de compravenda no sector alimentario.
--

CA3.6 Identifícase 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.
--

CA4.8 Realizáronse conversas curtas de atención a clientes doutros países nos idiomas portugués, francés, italiano e inglés.
--

CA5.1 Identifícanse as técnicas para prever e resolver conflitos.
---

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

Os mínimos esixibles serán os establecidos no currículo do módulo
---



No referente os criterios de cualificacións, serían os seguintes:

Proba teórica-práctica, no que abarcaría o 100 % da nota final do módulo, dividida es dúas partes, cunha valoración do 50 % cada parte. Para acceder a segunda proba, é necesario que alcance como mínimo a metade da puntuación da 1º proba.

#### **4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento**

##### **4.a) Primeira parte da proba**

Esta primeira proba consistirá nun cuestionario de preguntas cortas e outras tipos test relacionados coa materia do módulo, cunha valoración total do 50 % da nota final. Esta proba é eliminatória, senón se acada a metade da puntuación, xa non faría a segunda proba.

Para esta proba é necesario que o alumno/a traia calculadora.

##### **4.b) Segunda parte da proba**

Nesta proba consistirá na resolución de supostos prácticos e exercicios relacionados coa materia do módulo, tendo un peso do 50 % da nota final.

Para esta proba é necesario que o alumno/a traia calculadora.