

1. Identificación da programación
Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
15026376	Punta Candieira	Cedeira	2023/2024

Ciclo formativo

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
COM	Comercio e márketing	CMCOM01	Actividades comerciais	Ciclos formativos de grao medio	Réxime de proba libre

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP1232	Procesos de venda	2023/2024	0	160	0
MP1232_12	Cálculo comercial e medios de pagamento e cobramento	2023/2024	0	50	0
MP1232_22	Desenvolvemento do proceso de venda	2023/2024	0	110	0

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

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	MARÍA OLALLA LÓPEZ FREIRE
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
(MP1232_22) RA1 - Identifica o proceso de decisión de compra dos/as consumidores/as e/ou usuarios/as, analizando os factores que inciden nel e as tipoloxías de clientela
(MP1232_12) RA1 - Xestiona a documentación comercial e de pagamento e cobramento das operacións de compravenda, formalizando os documentos necesarios
(MP1232_22) RA2 - Define as funcións, os coñecementos e o perfil do persoal vendedor, analizando as necesidades de formación, motivación e remuneración do equipo de vendas
(MP1232_22) RA3 - Organiza o proceso de venda, definindo as liñas de actuación do persoal vendedor, de acordo cos obxectivos fixados no plan de vendas
(MP1232_22) RA4 - Desenvolve entrevistas con suposta clientela, utilizando técnicas axeitadas de venda, negociación e pechamento, dentro dos límites de actuación establecidos pola empresa
(MP1232_22) RA5 - Formaliza os contratos de compravenda e outros contratos afíns, analizando as cláusulas máis habituais, de acordo coa normativa

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
(MP1232_22) CA1.1 Identifícanse os tipos de consumidores/as, diferenciando finais ou particulares, e industriais ou organizacionais
(MP1232_22) CA1.2 Definiuse o contido e os aspectos que abrangue o estudo do comportamento dos/as consumidores/as e/ou usuarios/as
(MP1232_12) CA1.3 Identifícanse as formas de pagamento, analizando o procedemento e a documentación necesaria en cada caso
(MP1232_22) CA1.3 Defíníronse e clasificáronse as necesidades dos/as consumidores/as, tendo en conta a orde xerárquica que se establece á hora de satisfacelas
(MP1232_12) CA1.4 Diferenciáronse os medios de pagamento ao contado dos aprazados
(MP1232_22) CA1.4 Clasificáronse as compras, atendendo ao comportamento racional ou impulsivo dos/as consumidores/as e/ou usuarios/as

Criterios de avaliación do currículo
(MP1232_12) CA1.5 Comparáronse os medios e as formas de pagamento, analizando as vantaxes e as desvantaxes en termos de custo, seguridade e facilidade de uso
(MP1232_22) CA1.5 Identificáronse as fases do proceso de compra dos/as consumidores/as finais, analizando os factores que determinan a súa complexidade e a súa duración
(MP1232_22) CA1.6 Analizáronse os determinantes internos e externos que inflúen no proceso de decisión de compra dos/as consumidores/as e/ou usuarios/as
(MP1232_22) CA1.7 Identificáronse as fases do proceso de compra dos/as consumidores/as industriais, comparando o proceso co dos/as finais
(MP1232_12) CA1.8 Identificouse a documentación correspondente ás operacións de endoso, aval e xestión de cobramento de medios de pagamento
(MP1232_22) CA1.8 Caracterizáronse as tipoloxías de clientela, atendendo ao seu comportamento de compra, á súa personalidade e ás súas motivacións de compra
(MP1232_22) CA2.1 Establecéronse as funcións e as responsabilidades do persoal vendedor na venda persoal
(MP1232_22) CA2.2 Clasificouse o persoal vendedor en función das características da empresa en que preste servizos, o tipo de venda que realice e a natureza do produto
(MP1232_22) CA2.3 Definiuse o perfil do persoal vendedor profesional, analizando as calidades persoais, as habilidades profesionais e os coñecementos que debe ter
(MP1232_22) CA2.4 Describíronse os postos de traballo de vendas e o perfil do persoal vendedor máis axeitados para cada posto
(MP1232_22) CA2.5 Determináronse as necesidades de formación, perfeccionamento e reciclaxe do equipo de persoal vendedor
(MP1232_22) CA2.6 Definiuse o contido do programa de formación e perfeccionamento do persoal vendedor
(MP1232_22) CA2.7 Valorouse a importancia da motivación do persoal vendedor analizando os principais factores motivadores
(MP1232_22) CA2.8 Identificáronse os sistemas de retribución máis habituais do persoal vendedor
(MP1232_22) CA3.1 Identificáronse as funcións do departamento de vendas dunha empresa e as responsabilidades do/a director/ora de vendas
(MP1232_22) CA3.2 Diferenciáronse as formas de organización do departamento de vendas por zonas xeográficas, por produtos, por clientela, etc
(MP1232_22) CA3.3 Calculouse a cantidade de persoal vendedor que se requiren para cumprir os obxectivos do plan de vendas da empresa
(MP1232_22) CA4.5 Prevíronse as posibles obxeccións do cliente ou a clienta, e definíronse as técnicas e os argumentos axeitados para a refutación destas

Criterios de avaliación do currículo
(MP1232_22) CA4.6 Utilizáronse técnicas de comunicación verbal e non verbal en situacións de venda e relación coa clientela
(MP1232_22) CA4.7 Planificouse a negociación dos aspectos e as condicións da operación que poidan ser obxecto de negociación
(MP1232_22) CA4.8 Utilizáronse técnicas para lograr o pechamento da venda e obter o pedido
(MP1232_22) CA5.2 Caracterizouse o contrato de compravenda, os elementos que interveñen e os dereitos e as obrigas das partes, analizando a súa estrutura e as cláusulas habituais que se inclúen nel
(MP1232_22) CA5.5 Caracterizouse o contrato de vendas en consignación, analizando os casos en que proceda a súa formalización
(MP1232_22) CA5.6 Caracterizouse o contrato de subministración, analizando os supostos en que se requira para o abastecemento de materiais e servizos
(MP1232_22) CA5.7 Analizáronse os contratos de leasing e renting como alternativas de adquisición e financiamento do inmovilizado da empresa

2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP1232_22) RA1 - Identifica o proceso de decisión de compra dos/as consumidores/as e/ou usuarios/as, analizando os factores que inciden nel e as tipoloxías de clientela
(MP1232_12) RA1 - Xestiona a documentación comercial e de pagamento e cobramento das operacións de compravenda, formalizando os documentos necesarios
(MP1232_12) RA2 - Determina os prezos e o importe das operacións, aplicando o cálculo comercial nos procesos de venda
(MP1232_22) RA3 - Organiza o proceso de venda, definindo as liñas de actuación do persoal vendedor, de acordo cos obxectivos fixados no plan de vendas
(MP1232_22) RA4 - Desenvolve entrevistas con suposta clientela, utilizando técnicas axeitadas de venda, negociación e pechamento, dentro dos límites de actuación establecidos pola empresa
(MP1232_22) RA5 - Formaliza os contratos de compravenda e outros contratos afíns, analizando as cláusulas máis habituais, de acordo coa normativa

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
(MP1232_12) CA1.1 Xestionouse a documentación comercial de operacións de venda, desde a recepción do pedido ata o envío e a recepción por parte do/a cliente/a
(MP1232_12) CA1.2 Estableceuse o xeito de formalizar o pedido por parte do/a cliente/a, en vendas a distancia (por catálogo, televenda, teléfono móbil, internet, etc.)
(MP1232_22) CA1.3 Definíronse e clasificáronse as necesidades dos/as consumidores/as, tendo en conta a orde xerárquica que se establece á hora de satisfacelas
(MP1232_22) CA1.4 Clasificáronse as compras, atendendo ao comportamento racional ou impulsivo dos/as consumidores/as e/ou usuarios/as
(MP1232_22) CA1.5 Identificáronse as fases do proceso de compra dos/as consumidores/as finais, analizando os factores que determinan a súa complexidade e a súa duración
(MP1232_12) CA1.6 Formalizouse a documentación correspondente aos medios de pagamento
(MP1232_22) CA1.6 Analizáronse os determinantes internos e externos que inflúen no proceso de decisión de compra dos/as consumidores/as e/ou usuarios/as
(MP1232_12) CA1.7 Formalizáronse cheques, letras de cambio, obrigas de pagamento e demais documentación correspondente aos medios de pagamento
(MP1232_22) CA1.8 Caracterizáronse as tipoloxías de clientela, atendendo ao seu comportamento de compra, á súa personalidade e ás súas motivacións de compra
(MP1232_12) CA2.1 Calculouse o prezo de venda do produto, aplicando unha certa marxe comercial expresada en forma de porcentaxe do prezo de custo
(MP1232_12) CA2.2 Calculouse o prezo de venda do produto, aplicando unha marxe comercial expresada en forma dun porcentaxe sobre o prezo de venda
(MP1232_12) CA2.3 Determinouse o importe total dunha operación de venda, aplicando os descontos e os gastos acordados, e o IVE correspondente
(MP1232_12) CA2.4 Calculáronse os xuros de diversas operacións, definindo as variables que o determinan e aplicando un determinado tipo de xuro
(MP1232_12) CA2.5 Calculouse o desconto de diversas operacións, aplicando un determinado tipo de desconto
(MP1232_12) CA2.6 Calculouse o desconto e o efectivo resultante dunha remesa de efectos
(MP1232_12) CA2.7 Formalizáronse facturas de negociación de efectos comerciais, aplicando un determinado tipo de desconto e a correspondente comisión

Criterios de avaliación do currículo
(MP1232_22) CA3.4 Elaborouse o programa de vendas do/a vendedor/ora, definindo os seus propios obxectivos e o plan de actuación, en función dos obxectivos establecidos no plan de vendas da empresa
(MP1232_22) CA3.5 Elaborouse o argumentario de vendas, incluíndo os puntos fortes e débiles do produto, resaltando as súas vantaxes respecto ao da competencia e achegando solucións aos problemas da clientela
(MP1232_22) CA3.6 Aplicáronse técnicas de prospección de clientela, atendendo ás características do produto ou servizo ofertado
(MP1232_22) CA3.7 Determinouse o número de visitas comerciais que se vaian realizar á clientela real e potencial, e o tempo de duración das visitas
(MP1232_22) CA3.8 Planificáronse as visitas á clientela, aplicando as rutas de vendas que permitan aproveitar optimamente os tempos do persoal vendedor e reducir os custos
(MP1232_22) CA4.1 Preparouse a documentación necesaria para realizar unha visita comercial, consultando a información de cada cliente ou clienta na ferramenta de xestión de relacións coa clientela (CRM)
(MP1232_22) CA4.2 Concertouse e preparouse a entrevista de vendas, adaptando o argumentario ás características, ás necesidades e ao potencial de compra de cada cliente ou clienta, de acordo cos obxectivos fixados
(MP1232_22) CA4.3 Preparouse o material de apoio e a documentación necesaria
(MP1232_22) CA4.4 Realizouse a presentación e a demostración do produto, utilizando técnicas de venda axeitadas de persuasión
(MP1232_22) CA4.5 Prevíronse as posibles obxeccións do cliente ou a clienta, e definíronse as técnicas e os argumentos axeitados para a refutación destas
(MP1232_22) CA4.6 Utilizáronse técnicas de comunicación verbal e non verbal en situacións de venda e relación coa clientela
(MP1232_22) CA4.7 Planificouse a negociación dos aspectos e as condicións da operación que poidan ser obxecto de negociación
(MP1232_22) CA4.8 Utilizáronse técnicas para lograr o pechamento da venda e obter o pedido
(MP1232_22) CA5.1 Interpretouse a normativa que regula os contratos de compravenda
(MP1232_22) CA5.2 Caracterizouse o contrato de compravenda, os elementos que interveñen e os dereitos e as obrigas das partes, analizando a súa estrutura e as cláusulas habituais que se inclúen nel
(MP1232_22) CA5.3 Formalizouse o contrato de compravenda no que se recollen os acordos entre vendedor/ora e comprador/ora, utilizando un procesador de textos
(MP1232_22) CA5.4 Interpretouse a normativa que regula o contrato de compravenda a prazos e os requisitos que se exigen para a súa formalización

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

Os mínimos esixibles son os establecidos como criterios de avaliación na presente programación.

O desenvolvemento e cualificación das probas realizarase conforme ao establecido nos artigos 13 e 14 da Orde de 5 de abril de 2013 pola que se regulan as probas para a obtención dos títulos de técnico e de técnico superior de ciclos formativos de formación profesional (DOG 73, de 16 de abril de 2013) ao abeiro da Lei orgánica 02/2006, do 3 maio de educación. A valoración da adquisición dos resultados de aprendizaxe de cada módulo profesional levarase a cabo a través da realización de dúas probas obxectivas de coñecemento das unidades didácticas, a primeira será teórica e a segunda será práctica.

Primeira parte: terá carácter eliminatorio e consistirá nunha proba teórica que versará sobre unha mostra suficientemente significativa dos criterios de avaliación establecidos na programación para esta parte. A cualificación de esta proba será de cero a dez puntos. Para a superación de esta proba deberá obterse unha puntuación igual ou superior a cinco puntos. Esta proba aportará un 70% da cualificación final do módulo. Para poder realizar a proba práctica é necesario ter superado a proba teórica cunha nota mínima de 5 puntos.

Proba practica: esta proba terá carácter eliminatorio e consistirá na realización de supostos prácticos que versarán sobre unha mostra suficientemente significativa dos criterios de avaliación establecidos na programación para esta parte. A cualificación de esta proba práctica será de cero a dez puntos. Para a superación de esta proba será necesario obter unha puntuación igual ou superior a cinco puntos. Esta proba aportará un 30% da cualificación do módulo. O alumnado que suspendan a segunda parte da proba, a puntuación máxima que poderá asignarse será de catro puntos (Art. 14.2, Orde do 5 Abril de 2013)

As realizacións das probas farase o que se fixa na Orde da Convocatoria de Probas libres do curso 2023/2024.

A cualificación final obtida será numérica entre 1 e 10 sen decimais, e será a media ponderada das cualificacións obtidas en cada unha das partes , expresada en números enteiros, redondeada a unidade máis próxima se é igual ou superior a 0,5 puntos. (aos decimais inferiores a 0,5, redondearase ao enteiro inferior mais próximo).

4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento

4.a) Primeira parte da proba

Esta parte ten carácter eliminatorio e consistirá nunha proba teórica que versará sobre unha mostra suficientemente significativa dos criterios de avaliación establecidos na programación para esta parte. Esta primeira parte da proba abrangue os contidos teóricos recollidos nesta programación e poderá consistir en preguntas cortas, tipo test, de autocompletar, de relacionar ou de desenvolver. Nesta parte deberá obterse unha cualificación igual ou superior 5 puntos (mínimo obter unha puntuación de 5 puntos nesta proba) e aportará un 70% a cualificación final do módulo.

Poderase utilizar unicamente bolígrafo azul ou negro e o material facilitado pola profesora. No se poderá utilizar typex.

Durante a realización das diferentes probas escritas, non se poderá levar enriba, nin dentro dos petos da roupa, ningún tipo de dispositivo electrónico (móviles, reloxos e pulseiras intelixentes, sistemas de audición, etc.) nin reloxo analóxico. Para garantir que non se utiliza ningún sistema de escoita as persoas aspirantes, de ter o cabelo longo, deberán levalo recollido. En caso de audífonos ou calquera outro dispositivo necesario por razóns médicas deberá presentarse o certificado médico correspondente.

Se durante a realización de calquera das probas obxectivas, o alumnado presentase algún comportamento sospeitoso de estar empregando medios ilícitos para a superación da proba (tales como movementos inadecuados, falar con compañeiras ou compañeiros, emprego de ¿chuletas¿ ou similares, móbil acendido durante a realización da proba, que soe o móbil,..) poderá serlle retirada a proba nese momento, que non

será cualificada (e dicir, a nota será de 0).

A cualificación final do módulo será numérica entre 1 e 10 sen decimais, e será a media ponderada das cualificacións obtidas en cada unha das partes , expresada en números enteiros, redondeada a unidade máis próxima se é igual ou superior a 0,5 puntos. (aos decimais inferiores a 0,5, redondearase ao enteiro inferior mais próximo).

Para a preparación desta parte, recoméndase a consulta previa da seguinte bibliografía nas edicións máis actualizadas:

- Procesos de venta. Editorial Paraninfo.
- Procesos de venta. Editorial MacGraw Hill
- Procesos de venta. Editorial Editex

4.b) Segunda parte da proba

O alumnado que supere a primeira parte da proba (parte teórica) realizará a segunda proba (práctica) que tamén terá carácter eliminatorio. Esta proba práctica consistirá no desenvolvemento de varios supostos prácticos que versarán sobre unha mostra suficientemente significativa dos criterios de avaliación establecidos na programación para esta parte. A proba consistirá nunha batería de exercicios e supostos prácticos relacionados cos criterios de avaliación recollidos nesta programación. Esta proba será cualificada de cero a dez puntos. Para superar esta parte será necesario obter unha cualificación igual ou superior a 5 puntos (necesario obter un mínimo de 5 puntos). Esta parte aportará un 30% a cualificación final do módulo.

A cualificación final do módulo será numérica entre 1 e 10 sen decimais, e será a media ponderada das cualificacións obtidas en cada unha das partes , expresada en números enteiros, redondeada a unidade máis próxima se é igual ou superior a 0,5 puntos. (aos decimais inferiores a 0,5, redondearase ao enteiro inferior mais próximo). (Para o cálculo final do módulo será necesario obter un mínimo de 5 puntos en cada unha das partes)

Para a preparación desta parte, recoméndase a consulta previa da seguinte bibliografía nas edicións máis actualizadas:

- Procesos de venta. Editorial Paraninfo.
- Procesos de venta. Editorial MacGraw Hill
- Procesos de venta. Editorial Editex.