

## 1. Identificación da programación

### Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36015159	Chan do Monte	Marín	2021/2022

### 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 xeral-ordinario

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

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP1231	Dinamización do punto de venda	2021/2022	6	160	192
MP1231_12	Organización da superficie comercial e merchandising	2021/2022	6	110	132
MP1231_22	Rotulación, cartelaría e escaparatismo	2021/2022	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 MERCEDES PORTELA PASTRANA
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión inspector

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

O ámbito produtivo baséase nas Pequenas e Medianas Empresas, e fundamentalmente nas de sector servizos, que realizan funcións de carácter comercial-administrativo, polo que o curriculum adaptase nunha grande parte as necesidades de estas empresas do sector produtivo imperante en Galicia.

**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	O establecemento comercial. Organización no Punto de venda	Coñecer a organización no punto de venda	30	15
2	Xestión da área expositiva: O surtido, xestión do surtido. O lineal e a implantación do produto no punto de venda	Estudo da xestión da área expositiva.	36	15
3	Publicidade e relacións públicas nun establecemento comercial	Estudo da publicidade e relacións públicas no establecemento comercial	36	10
4	Accións promocionais no Punto de venda. Métodos do control da dinamización do punto de venda	Coñecer as accións promocionais no punto de venda. Métodos de control da dinamización	30	10
5	PLV e outros elementos de animación	Estudo da publicidade no punto de venda e os elementos de animación do punto de venda	30	25
6	O escaparate. Deseño dun escaparate	Montaxe dun escaparate	30	25

#### 4. Por cada unidade didáctica

##### 4.1.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
1	O establecemento comercial. Organización no Punto de venda	30

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Organiza a superficie comercial, aplicando técnicas de aproveitamento óptimo de espazos e criterios de seguridade e hixiene	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 Identifícanse os trámites oportunos para a obtención de licenzas e autorizacións de elementos externos na vía pública
CA1.2 Dispúxéronse os elementos da tenda, da moblaxe e de exposición, segundo as necesidades da superficie de venda
CA1.3 Determináronse as principais técnicas de merchandising que se utilizan na distribución dunha superficie de venda
CA1.4 Definíronse as características dunha zona fría e dunha zona quente nun establecemento comercial
CA1.5 Determináronse métodos para reducir barreiras psicolóxicas e físicas de acceso ao establecemento comercial
CA1.6 Descríbense as medidas que se aplican nos establecementos comerciais para conseguir que a circulación da clientela sexa fluída e poida permanecer o máximo tempo posible no interior
CA1.7 Descríbense os criterios que se utilizan na distribución lineal do solo por familia de produtos, explicando vantaxes e inconvenientes
CA1.8 Identifícase a normativa de seguridade e hixiene referida á distribución en planta dunha superficie comercial

##### 4.1.e) Contidos

Contidos
Normativa e trámites administrativos na apertura e na implantación.
Recursos humanos e materiais no punto de venda.
Técnicas de merchandising.
Distribución dos corredores.
Implantación das seccións.
Comportamento da clientela no punto de venda.
Determinantes do comportamento da poboación consumidora. Condicionantes externos.
Zonas quentes e zonas frías.
Normativa aplicable ao deseño de espazos comerciais.

#### 4.2.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
2	Xestión da área expositiva: O surtido, xestión do surtido. O lineal e a implantación do produto no punto de venda	36

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA2 - Coloca, expón e repón os produtos na zona de venda, atendendo a criterios comerciais, a condicións de seguridade e á normativa	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 Delimitáronse as dimensións da variedade de produtos
CA2.2 Estableceuse o número de referencias segundo características dos produtos, espazo dispoñible e tipo de lineal
CA2.3 Realizáronse simulacións de rotación dos produtos nos lineais dun establecemento comercial
CA2.4 Analizáronse os efectos que producen na poboación consumidora os modos de colocación de produtos nos lineais
CA2.5 Clasificáronse os produtos en familias, consonte a normativa
CA2.6 Identificáronse os parámetros físicos e comerciais que determinan a colocación dos produtos en diversos niveis, zonas do lineal e posicións
CA2.7 Interpretáronse planogramas de implantación e reposición de produtos no lineal
CA2.8 Realizouse a distribución e a colocación dos produtos no lineal, aplicando técnicas de merchandising

#### 4.2.e) Contidos

Contidos
Estrutura e caracterización da variedade de produtos.
0Zonas e niveis do lineal.
Sistemas de repartición e de reposición do lineal.
Tipos de exposicións do lineal.
Lineal óptimo e lineal mínimo.
Características técnicas, comerciais e psicolóxicas dos produtos.
Tempos de exposición.
Facings: regras de implantación.
Normativa.
Obxectivos, criterios de clasificación e tipos de variedade de produtos.
Métodos de determinación da variedade de produtos.
Amplitude da variedade de produtos: largura e profundidade.

**Contidos**

Elección de referencias.

Limiar de supresión de referencias.

Disposición da moblaxe.

Clasificación de produtos por familias, gamas, categorías, posicionamento, acondicionamento e codificación.

Definición e funcións do lineal.

Produtos gancho e produtos estrela.

#### 4.3.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
3	Publicidade e relacións públicas nun establecemento comercial	36

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA3 - Determina accións promocionais para rendibilizar os espazos de establecementos comerciais, aplicando técnicas para incentivar a venda, e para a captación e fidelización de clientela	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 Descríbense os medios promocionais que habitualmente se utilizan nun pequeno establecemento comercial
CA3.2 Enumeráronse as principais técnicas psicolóxicas que se aplican nunha acción promocional
CA3.3 Consideráronse as situacións susceptibles de introducir unha acción promocional
CA3.4 Programáronse, segundo as necesidades comerciais e o orzamento, as accións máis axeitadas
CA3.5 Seleccionouse a acción promocional máis axeitada para os obxectivos comerciais

#### 4.3.e) Contidos

Contidos
Proceso de comunicación comercial: elementos básicos.
Execución das campañas.
Efectos psicolóxicos e sociolóxicos das promocións na poboación consumidora.
Normativa de seguridade e hixiene na realización de promocións de vendas.
Mix de comunicación: tipos e formas.
Políticas de comunicación.
Promocións de fábrica, de distribución e dirixidas á poboación consumidora.
Produtos gancho e produtos estrela.
Publicidade no lugar de venda.
Promoción de vendas.
Relacións públicas.
Elaboración de informes sobre política de comunicación utilizando aplicacións informáticas.

#### 4.4.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
4	Accións promocionais no Punto de venda. Métodos do control da dinamización do punto de venda	30

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA4 - Aplica métodos de control de accións de merchandising e avalía os resultados obtidos	SI

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

Criterios de avaliación
CA4.1 Estableceuse o procedemento de obtención do valor das razóns de control
CA4.2 Descríbense os instrumentos de medida que se utilizan para valorar a eficacia dunha acción promocional
CA4.3 Calculáronse as razóns que se utilizan para o control das accións de merchandising
CA4.4 Avaliouse a eficacia da acción promocional, utilizando as principais razóns que a cuantifican
CA4.5 Realizáronse informes onde se interpreten e se argumenten os resultados obtidos

#### 4.4.e) Contidos

Contidos
Adecuación promocional ao establecemento e á planificación anual, mensual ou semanal.
Criterios de control das accións promocionais.
Razóns e índices económico-financeiros: marxe bruta, taxa de marca, existencias medias, rotación do existencias, rendibilidade bruta, etc.
Análise de resultados.
Razóns de control de eficacia de accións promocionais.
Aplicación de medidas correctoras.



#### 4.5.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
5	PLV e outros elementos de animación	30

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Realiza traballos de decoración, sinalética, rotulación e cartelería, aplicando técnicas de publicidade e animación no 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
CA1.1 Animouse e decorouse o establecemento segundo a planificación anual, dinamizándoo segundo a política comercial do establecemento
CA1.2 Elaborouse papelaría segundo o libro de estilo corporativo dun establecemento
CA1.3 Asociáronse tipografías cos efectos que producen na poboación consumidora
CA1.4 Elaboráronse formas de cartelería acordes con cada posicionamento e coa sinalética
CA1.5 Creáronse mensaxes que se lle queiran transmitir á clientela mediante as técnicas de rotulación, combinando materiais que consigan a harmonización entre forma, textura e cor
CA1.6 Utilizáronse programas informáticos de edición ao realizar carteis para o establecemento
CA1.7 Montáronse os elementos decorativos en condicións de seguridade e prevención de riscos laborais

#### 4.5.e) Contidos

Contidos
Publicidade no lugar de venda.
Formas publicitarias específicas da publicidade no lugar de venda.
Cartelería no punto de venda.
Tipos de elementos de publicidade: stoppers, pancartas, displays, carteis, etc.
Normativa de seguridade e prevención de riscos laborais.

#### 4.6.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
6	O escaparate. Deseño dun escaparate	30

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA2 - Realiza os escaparates adecuados ás características esenciais dos establecementos e cuida os elementos exteriores, aplicando técnicas profesionais	SI

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

Criterios de avaliación
CA2.1 Analizouse un estudo no que se analice o deseño e a montaxe de escaparates en establecementos comerciais de diferentes tipos
CA2.2 Explicáronse os efectos psicolóxicos que producen na poboación consumidora as técnicas utilizadas en escaparatismo
CA2.3 Argumentáronse as funcións e os obxectivos que pode ter un escaparate
CA2.4 Definíronse os criterios de valoración do impacto que pode producir un escaparate no volume de vendas
CA2.5 Especificáronse os criterios de selección dos materiais que se vaian utilizar e o orzamento dispoñible
CA2.6 Definíronse os criterios de composición e montaxe dos escaparates, atendendo a criterios comerciais
CA2.7 Deseñáronse escaparates aplicando os métodos axeitados e as técnicas precisas, segundo un bosquexo
CA2.8 Montáronse escaparates con obxectivos comerciais diversos

#### 4.6.e) Contidos

Contidos
Elementos exteriores.
Olmaxe.
Asimetría e simetría.
Formas xeométricas.
Eficacia do escaparate: razóns de control.
A cor na definición do escaparate: psicoloxía e fisioloxía da cor.
Iluminación en escaparatismo.
Elementos para a animación do escaparate: módulos, carteis, sinalización, etc.
Aspectos esenciais do escaparate.
Principios de utilización e reutilización de materiais de campañas de escaparates.
Bosquexos de escaparates.
Normativa e trámites administrativos na implantación externa.

**Contidos**

Programas informáticos de deseño e distribución de espazos.

Planificación de actividades.

Materiais e medios.

Normativa de seguridade na montaxe dun escaparate e elementos exteriores.

Escaparate: clases.

Orzamento de implantación de escaparate.

Cronograma.

Criterios económicos e comerciais na implantación.

Incidencias na implantación e medidas correctoras.

O escaparate e a comunicación.

Percepción e memoria selectiva.

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

### MÍNIMOS EXIGIBLES PARA ACADAR A AVALIACIÓN POSITIVA

Todos os indicados no apartado 4c

### AVALIACIÓN E CRITERIOS DE CUALIFICACIÓN

Cómpre indicar que dacordo co dito no módulo obxecto da presente programación realizárase a avaliación ao longo de todo o proceso formativo do alumnado, tendo un carácter continuo. Comezando coa avaliación inicial dos alumnos, as avaliacións parciais e a avaliación final.

### AVALIACIÓN INICIAL

Realízase nos primeiros días de comezo de curso un cuestionario no que se intentará indagar sobre o grao de coñecemento da materia por parte do alumno, os seus intereses respecto á mesma así como outros aspectos: cultura xeral, creatividade, nocions de deseño, destreza adquirida no manexo de ordenadores e programas informáticos, novas tecnoloxías, etc.

O profesor preguntará polas súas expectativas co módulo unha vez explicado o seu desenvolvemento en liñas xerais e tamén polas súas expectativas cara ao ciclo e recollerá as especiais condicións (familiares, laborais, etc) daqueles alumnos que o manifesten. Todo elo será plasmado nun informe que se achegará ao titor do ciclo na sesión de avaliación inicial.

### AVALIACIÓNS PARCIAIS

No curso actual teremos 3 sesións de avaliación (nos dous primeiros trimestres): a primeira que abrangue dende comezo do curso ata o mes de decembro e a segunda a continuación ata a penúltima semana de marzo e a terceira a primeira semana de xunio.

Na primeira avaliación realizaranse dous exames. Cada un deles está dividido en dúas partes: 1ª) con contidos teóricos e 2ª) examen con contidos prácticos sobre as mesmas unidades. O primeiro examen comprenderá as unidades didácticas 1, 2 o segundo examen as unidades didácticas 3 e 4, o terceiro examen as unidades didácticas 6 e 7. En cada exame requírese un mínimo de un 2 en cada parte para facer media (isto é, non se considera superada a avaliación se un alumno/a acadase nota numérica de 5 na parte teórica e 0 na outra. Neste caso o alumno veríase obrigado a recuperar a parte na que obtivo un 0 e na outra de avaliación figuraría un 3. Porén, un alumno superaría a avaliación se nunha das partes obtivese un 3, por exemplo e noutro un 7, a nota de avaliación sería de 5 e non se varía obrigado a recuperar parate alguna). A superación do mesmo acádase cunha nota numérica de 5 o superior. A puntuación do examen será a seguinte:

1ª PARTE TEÓRICA: 3 preguntas valoradas con 5 puntos (1ª teórica-2 puntos. Tipo Tests-20 Apartados a 0,10 cada unha sen descontar por respostas negativas; 2ª teórica-2 puntos -Citar sen explicar ou encher ocios-10 apartados a 0,20 cada un, 3ª teórica-1 punto-2 preguntas definicións breves a 0,5 puntos cada unha.

2ª PARTE PRÁCTICA: 5 Preguntas a 1 punto cada unha

### PONDERACIÓN TEORÍA-50%, PRÁCTICA-50%

A nota de avaliación formaríase coa suma das notas acadadas nos dous exames, esixindo un mínimo dun 3 en cada un, así se un alumno obtivo no primeiro examen un 0 e no segundo un 7 non cumpriría a condición esixida tendo unha nota de avaliación de 4 e tendo que recuperar a parte non superada. Sen embargo, un alumno con nota de 3 nun e 7 noutro tería superada a avaliación con nota de 5.

Valoranse as actividades de participación do alumno nas actividades diarias (exercicios, resolucións de problemas, traballos e actividades, tanto individuais como en grupo) de xeito que a corrección voluntaria dos mesmos supón unha nota de 0,10 a engadir a nota da avaliación fixando un

máximo de 1 punto neste concepto.

A nota da 1ª avaliación parcial do módulo formarase do seguinte xeito, notas dos exames + notas de participar nas actividades, saídas ao encerado para corrixir exercicios. A nota máxima será de 10 e os excesos á mesma non serán tidos en conta.

A segunda avaliación terá exames de similares características aos descritos anteriormente. Comprenderá as unidades didácticas 3, 4 e o formato será semellante ao explicado anteriormente na primeira avaliación sendo tamén aplicabéis o dito antes sobre as actividades de participación.

A terceira avaliación terá exames de similares características aos descritos anteriormente. Comprenderá as unidades didácticas 5, 6 e o formato será semellante ao explicado anteriormente na primeira avaliación sendo tamén aplicabéis o dito antes sobre as actividades de participación.

A nota de avaliación formarase de igual xeito lembrando o establecido no artigo 26 da Orde citada que di que a cualificación dos módulos profesionais será numérica, entre un e dez, sen decimais e se consideran positivas as puntuacións iguais ou superiores a cinco punto. A valoración dos exames seá semellante ao establecido para a primeira avaliación.

Nos módulos superados a cualificación final coincidirá coa obtida na terceira avaliación parcial e formaríase do seguinte xeito: a nota numérica da 1ª avaliación + nota numérica da 2ª avaliación + nota numérica da 3ª avaliación A suma divídese entre 3 e redondearase a nota, se ten decimais, coa valoración global do profesor sobre a disposición do alumnado, interese na aprendizaxe.,etc.

Dado o carácter continuo da avaliación e por este motivo baseándose no establecido na Orde citada, nas modalidades de ensino presencial cumprirá a asistencia do alumnado ás actividades programadas para os distintos módulos profesionais do ciclo formativo e engádesse no punto 3: O número de faltas que implica a perda do dereito á avaliación continua nun determinado módulo será do 10% respecto da súa duración total. Para os efectos de determinación da perda do dereito á avaliación continua, o profesorado valorará as circunstancias persoais e laborais do alumno ou a alumna na xustificación desas faltas, cuxa aceptación será acorde co establecido no correspondente regulamento de réximen interior do centro.

## **6. Procedemento para a recuperación das partes non superadas**

### **6.a) Procedemento para definir as actividades de recuperación**

O alumno ou alumna terá que revisar aqueles aspectos onde está máis floxo e mellorar os conceptos, procedementos ou actitudes no tempo que lle indique o profesor, ben volvendo a presentar as actividades, modificando as súas actitudes ou realizando novos controles.

O remate do curso e antes da avaliación final, realizarase una proba obxectiva final na que cada alumno/a recuperará a/as unidades didácticas que non teña superadas. As actividades de recuperación plantexaranse de modo individualizado, baseándose nas partes pendentes de recuperar por cada alumno.

O profesor indicarlle a cada un os contidos a recuperar tanto no caso de que teñan que ser valorados mediante probas obxectivas como se consistirán na entrega dun novo traballo ou modificación ou mellora do traballo obxecto de recuperación. A puntuación da proba será de 1 a 10 puntos, sendo necesario obter una nota mínima de 5 para superala.

Con posterioridade a cada sesión parcial de avaliación realizarase un exame de recuperación para os alumnos que non acadasen resultados positivos. O exame terá as mesmas características que os de cada avaliación con contidos teóricos e prácticos. A nota da avaliación final será a suma das notas acadadas en cada avaliación dividida por 3 redondeando a nota tendo en conta a participación na aula, a realización das tarefas propostas, etc.

É moi importante aclarar que nas recuperacións que se fagan se manterá a nota máis alta, e se un alumno por ex, sacase no primeiro exame un 4 e logo na recuperación obtén un 2, se lle conservará o 4.

Avaliación final:

Os alumnos con algunha avaliación parcial non superada haberán de asistir ás correspondentes clases de recuperación no mes de xuño e finalmente farán unha proba escrita na data previamente sinalada. Para ser apto na proba, a nota terá que ser mínimo de 5 puntos e a nota final se conformará de xeito semellante ao explicado.

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

Os alumnos que superen (tendo en conta os motivos laborais e persoais) o 10% de faltas de asistencia ao módulo ,perderán o dereito de avaliación continua. Poderán seguir asistindo as clases do módulo e tamén aos exames inda que estes non serán valorados polo profesor da materia. Para superar o módulo, no mes de xuño e co correspondente aviso no taboero de anuncios publicaranse as datas dos exames que respetarán as características das exames por avaliacións parciais , se ben incluíndo todas as unidades didácticas das unidades formativas ponderando nun 50% os contidos teóricos e un 50% os prácticos. Superarase cunha nota mínima de 5 sendo necesario acadar unha nota de 2 en cada parte(teórica e práctica). Se un alumno ten avaliacións parciais satisfactorias e perde o dereito posteriormente por atoparse nalgunha das seguintes situacións extraordinarias: enfermidade o accidente propios ou de familiares, asistencia e coidados destes, relación laboral con contrato, ou calquera outra de suficiente gravidade, estes contidos superados non se incluírán na proba final. Neste caso, a cualificación do módulo sería promediada do xeito habitual.

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

Rexistro propio das desviacións e modificacións da unidade de xeito mensual.

Memoria anual.

O equipo docente se reunirá para realizar o seguimento da programación e adecuación da práctica docente inicialmente programada.

Mensualmente farase una valoración sobre o seguimento da programación. Posta en común na Reunión mensual do Departamento e nas sesión de avaliación

O final de curso farase una análise da programación efectiva e da proposta.

Autoevaluación do profesor, mediante enquisas os alumnos.

#### **8. Medidas de atención á diversidade**

##### **8.a) Procedemento para a realización da avaliación inicial**

A observación do alumnado e a realización de actividades nas primeiras semanas do curso é fundamental para coñecer a situación de partida dos alumnos/as e do grupo-clase e propiciar a aprendizaxe significativa do alumno. O obxectivo será avaliar:

A actitude e motivación en relación ao traballo de clase e ao traballo persoal: atención ante as explicacións, preguntas... participación xeral e o esforzo ante a demanda da realización de tarefas, presentación e coidado do material ou da carpeta de traballo. Asistencia e comportamento. Coñecementos e formación anterior.

Coñecida a situación de partida do alumno/a e as dificultades que observamos, tentaremos establecer a tempo as oportunas medidas: reforzo

educativo de tipo curricular e adaptación de recursos e materiais.

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

Para posibilitar a consecución por parte de todos os alumnos dos mínimos reflectidos na programación, propóñense as seguintes medidas:

Priorizar o desenvolvemento de determinadas capacidades naqueles alumnos que así o requiran

Buscarase a comprensión dos aspectos esenciais de cada tema por parte de todo o grupo

A profundización e o estudo detallado de casos concretos dependerá das capacidades individuais de cada alumno.

Diseñaranse actividades de reforzo para aqueles alumnos que non son capaces de seguir o ritmo normal da clase

Propoñeranse actividades que permitan profundizar no desenvolvemento do espírito crítico e a capacidade reflexiva.

Seguimiento do traballo diario: valoración da evolución que presenta respecto á situación inicial.

## **9. Aspectos transversais**

### **9.a) Programación da educación en valores**

A finalidade da educación é o desenvolvemento integral do alumnado. Isto supón atender non so as capacidades cognitivas ou intelectuais dos alumnos, senon tamén as súas capacidades afectivas, de relación interpersonal e de inserción e actuación social.

Os temas transversais que se tratarán son:

1. La comprensión lectora, la expresión oral y escrita, la comunicación audiovisual, las tecnologías de la información y de la comunicación, el emprendimiento, y la educación cívica y constitucional.
2. El aprendizaje de la prevención y resolución pacífica de conflictos en todos los ámbitos de la vida personal, familiar y social, así como de los valores que sustentan la libertad, la justicia, la igualdad, el pluralismo político, la paz, la democracia, el respeto a los derechos humanos, el respeto por igual a los hombres y a las mujeres, y a las personas con discapacidad, y el rechazo de la violencia terrorista, la pluralidad, el respeto al Estado de derecho, el respeto y la consideración a las víctimas del terrorismo, y la prevención del terrorismo y de cualquier tipo de violencia: La prevención de la violencia de género, de la violencia contra las personas con discapacidad, de la violencia terrorista y de cualquier forma de violencia, racismo o xenofobia, incluido el estudio del Holocausto judío como hecho histórico.
3. Se evitarán los comportamientos y los contenidos sexistas y los estereotipos que supongan discriminación por razón de la orientación sexual o de la identidad de género, favoreciendo la visibilidad de la realidad homosexual, bisexual, transexual, transgénero e intersexual.
4. Se adoptarán medidas para que el alumnado participe en actividades que le permitan afianzar el espíritu emprendedor y la iniciativa empresarial a partir de aptitudes como la creatividad, la autonomía, la iniciativa, el trabajo en equipo, la confianza en uno mismo y el sentido crítico.
5. En el ámbito de la educación y la seguridad vial, se promoverán acciones para la mejora de la convivencia y la prevención de los accidentes de tráfico, a fin de que los/las alumnos/as conozcan sus derechos y deberes como usuarios/as de las vías, en calidad de peatones, viajeros/as y conductores/as de bicicletas o vehículos a motor, respeten las normas y las señales, y se favorezca la convivencia, la tolerancia, la prudencia, el autocontrol, el diálogo y la empatía con actuaciones adecuadas tendentes a evitar los accidentes de tráfico y sus secuelas.

### **9.b) Actividades complementarias e extraescolares**

Non se contemplan neste curso, a non ser que cambien as circunstancias, entón faríamos as seguintes actividades

Realización de visitas a empresas e organismos

Recollida de información en empresas e organismos públicos.

Conferencias e charlas.

Visitas a feiras e exposicións de materiais e actividades relacionadas

## **10.Outros apartados**

#### **10.1) Publicación da programación**

No día da presentación do módulo profesional MP 1231: dinamización do punto de venda, o profesor faralle referencia ós alumnos de que a programación do módulo estará á súa disposición no momento en que calquera deles a precise, soamente terán que solicitala ao profesor e este poñera á súa disposición as copias que precisen no taboleiro da aula.

#### **10.2) Consecuencias da falta de honestidade profesional**

No caso de que un alumno copie nun examen ou empregue métodos fraudulentos, deberá repetilo de xeito tal como está previsto nesta programación.

#### **10.3) Resultados da adaptación da programación no último trimestre do curso 2019-2020 por motivo da COVID-19.**

Tal como se nos exixió, fíxose unha adaptación da programación do módulo Dinamización do punto de Venda para o 3º trimestre do curso 2019\_20.  
Os contidos mínimos recollidos na adaptación da programación foron impartidos na súa totalidade e todos os alumnos conseguiron acadar satisfactoriamente os resultados de aprendizaxe exixidos na adaptación da programación do 3º trimestre do curso 2019-2020.

#### **10.4) Plan de continxencia do COVID-19**

O IES Chan do Monte ten establecido un Plan de Continxencia que ten por finalidade establecer os procesos para o reinicioda actividade académica presencial no caso de que se teña interrompido a suspensión da actividade lectiva como consecuencia da aparición dun abrocho que supoña o cese da actividade presencial nun/ha aula/etapa educativa/centro.

#### **10.5) Impartición de horas On-line**

De acordo coas instruccións para ciclos polo tema do Coronavirus, tense establecido hasta un 20% das sesións totais do ciclo para impartición Online. En total son dúas sesións semanais as que impartiría neste módulo de Dinamización del punto Venda que, de ser o caso, se darían por videoconferencia a través da aplicación de Cisco Webex Meeting e tamén co apoio da Aula virtual para entrega de material por parte do profesor e de traballos ou exercicios por parte do alumnado.