

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	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
MP0928	Organización de equipos de vendas	2021/2022	5	87	104
MP0928_12	Estrutura e selección dos equipos de vendas	2021/2022	5	35	42
MP0928_22	Formación e xestión de equipos de vendas	2021/2022	5	52	62

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

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	ANTONIO JOSÉ OROSA PETEIRA
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión inspector

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

O entorno produtivo de Marín baséase principalmente nas pequenas e medianas empresas relacionadas cos distintos sectores produtivos: primario, nos que a pesca xoga un papel destacado. O currículo do ciclo de Xestión de Ventas e Espazos Comerciais inclúe o módulo de Organización de equipos de vendas para dar resposta ás necesidades das empresas de contar cos profesionais de vendas suficientemente preparados.

Neste curso o grupo de segundo do ciclo está constituído por un total de 14 alumnos dos cales unha é repetidora. Trátase dun grupo coñecido polo docente posto que lle impartiu docencia o curso anterior no módulo de Investigación Comercial e iso permítelle dicir que se trata dun alumnado interesado nos diferentes aprendizaxes, colaborador e motivado e con algunha carencia de formación, por exemplo en Matemáticas. A lingua predominante do grupo é o castelán inda que comprenden o galego tanto falado como escrito agás unha alumna de nacionalidade marroquina. A maioría téñen estudos previos noutros ciclos formativos.

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	Estructura e selección do equipo de vendas	Funcions , obxectivos,organización equipo de vendas,calculo tamaño, tempo e frecuencia no equipo vendas, deseño de rutas e tipoloxia.Aplicacións informaticas relacionadas	22	25
2	Determinación das características do equipo Comercial	Funcions do vendedor, tipos vendedores,habilidades, coñecementos, etc	10	10
3	Asignación de obxectivos os membros equipo de venda	Diferencia obxetivos cuantitativos e cualitativos,cálculos costes de captación, fidelización.Distribución por obxectivos	10	10
4	Definición dos plans de formación (P.F)	Coñecer as competencias individuais e grupo dos P.F.Analise dos diversos metodos formación e deseño dos mesmos	20	15
5	Perfeccionamento e reciclaxe dos equipos de vendedores	Coñecer os programas, coñecer as diferenzas, saber evaluarlos	10	5
6	Deseño do sistema de motivación e retribución dos equipos comerciais	Diferenciar os diversos estilos de mando e liderazgo. Coñecer estilos de dirección e tecnicas de dirección. Políticas de retribución e rendemento	15	20
7	Propostas para xestión de conflitos no equipo de vendas	Coñecer tipos de conflitos e solución dos mesmos. Técnicas de resolución conflictos. Métodos de decisión	5	5
8	Deseño do sistema de avaliación e control den resultados no Equipo vendas	Coñecer tipos variables control. Coñecer criterios e metodos avaliación. Avaliación plan de vendas e calculo de desviacións	12	10

4. Por cada unidade didáctica

4.1.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
1	Estructura e selección do equipo de vendas	22

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Determina a estrutura organizativa e o tamaño do equipo comercial, axustándose á estratexia, aos obxectivos e ao orzamento establecidos no plan de vendas	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 Analizáronse os tipos de organización dun equipo comercial en función do tipo de empresa, dos mercados, da clientela e dos produtos que comercializa
CA1.2 Definiuse a estrutura organizativa da forza de vendas, determinando os recursos humanos e materiais necesarios para o desenvolvemento do plan de vendas
CA1.3 Calculouse o tempo medio de duración da visita, e o número e a frecuencia das visitas necesarias para atender a clientela
CA1.4 Determinouse o número de visitas que cada vendedor ou vendedora deben realizar á clientela, en función da xornada laboral
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
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
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

4.1.e) Contidos

Contidos
Funcións do departamento de vendas.
Obxectivos e estrutura do plan e a forza de vendas.
Organización do equipo de vendas: por zonas ou territorios xeográficos, por produtos, por mercados, por clientes/as e mixto.
Cálculo do tamaño óptimo do equipo de vendas segundo criterios establecidos.
Número e frecuencia das visitas á clientela real e potencial.
Deseño e planificación de rutas de vendas.
Asignación ao persoal vendedor de zonas de venda, rutas ou clientes/as.
Aplicacións informáticas de xestión e control de plans de venda.

4.2.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
2	Determinación das características do equipo Comercial	10

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA2 - Determina as características do equipo comercial, describindo os postos de traballo e o perfil do persoal vendedor ou comercial	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 Determináronse as funcións e as responsabilidades do persoal vendedor dun equipo de vendas
CA2.2 Caracterizáronse os tipos de vendedores/as en función do tipo de venda, o tipo de produto e as características da empresa
CA2.3 Definíronse as competencias e as características do persoal comercial para a execución dun plan de vendas
CA2.4 Describiuse o posto de traballo nun equipo comercial, definindo as tarefas, as funcións e as responsabilidades que cumpra desenvolver
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
CA2.6 Determináronse as accións necesarias para o recrutamento de persoas candidatas a un posto de traballo no equipo de vendas
CA2.7 Establecéronse os criterios de selección, o procedemento e os instrumentos que haxa que utilizar para seleccionar o persoal de vendas

4.2.e) Contidos

Contidos
Funcións do persoal vendedor na venda persoal.
Tipos de vendedores/as.
Características persoais dos/as vendedores/as profesionais.
Habilidades profesionais, coñecementos e requisitos que se lles exixen.
Fases do proceso de selección de persoal vendedor.
Descrición do posto de traballo.
Perfil do/a comercial ou vendedor/ora: o profesíograma.
Captación e selección de comerciais.

4.3.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
3	Asignación de obxectivos os membros equipo de venda	10

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA3 - Planifica a asignación dos obxectivos de venda aos membros do equipo comercial, aplicando técnicas de organización e xestión comercial	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 Determináronse os principais obxectivos e os medios necesarios para a execución dos plans de venda, sinalando os obxectivos cuantitativos e cualitativos
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
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
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
CA3.5 Analizáronse os factores fundamentais para o éxito na planificación de obxectivos comerciais
CA3.6 Identifícaronse as actividades de prospección, difusión e promoción que ten que realizar o equipo de vendas para alcanzar uns obxectivos de venda determinados
CA3.7 Elaboráronse plans de prospección da clientela utilizando diferentes métodos
CA3.8 Elaboráronse e actualizáronse ficheiros da clientela cos datos máis salientables de cada persoa

4.3.e) Contidos

Contidos
Obxectivos cuantitativos e cualitativos.
Dirección por obxectivos.
Asignación dos obxectivos de vendas aos membros do equipo.
Actividades vinculadas ao plan de vendas. Reunións.
Incorporación ao equipo de vendas.
Ferramentas do persoal vendedor: manual.
Métodos de prospección da clientela.
Creación e mantemento de bases de datos.

4.4.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
4	Definición dos plans de formación (P.F)	20

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Define plans de formación, perfeccionamento e reciclaxe de equipos comerciais, cumprindo os obxectivos e os requisitos establecidos	NO

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 as necesidades de formación individuais e grupais dun equipo de comerciais
CA1.2 Establecéronse os obxectivos do plan de formación do persoal vendedor, en función dos obxectivos de vendas e das necesidades detectadas
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
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
CA1.5 Programouse a formación teórica e de campo do persoal vendedor, aplicando técnicas de organización do traballo e programación de tarefas
CA1.7 Valorouse a eficacia dun plan de formación do equipo de vendas, en función dos obxectivos cumpridos e dos resultados obtidos

4.4.e) Contidos

Contidos
Formación e habilidades do equipo de vendas.
Definición das necesidades formativas do equipo de vendas.
Obxectivos e métodos de formación en equipos comerciais.
Plans de formación inicial do persoal vendedor.
Formación teórico-práctica e sobre o terreo.
Avaliación de plans de formación.

4.5.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
5	Perfeccionamento e reciclaxe dos equipos de vendedores	10

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Define plans de formación, perfeccionamento e reciclaxe de equipos comerciais, cumprindo os obxectivos e os requisitos establecidos	NO

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

Criterios de avaliación
CA1.6 Avaliáronse as vantaxes e os inconvenientes dun plan de formación en relación con outro plan alternativo
CA1.7 Valorouse a eficacia dun plan de formación do equipo de vendas, en función dos obxectivos cumpridos e dos resultados obtidos

4.5.e) Contidos

Contidos
Programas de perfeccionamento e formación continua de equipos de comerciais.
Formación teórico-práctica e sobre o terreo.
Avaliación de plans de formación.
Prototipos culturais de empresa.
Estilos de mando e liderado.
Técnicas de dinámica e dirección de grupos.
Motivación do equipo de vendas.
Incentivos económicos.
Mellora das condicións e da promoción interna.
Formación e promoción profesional.
Retribución e rendemento do equipo de vendas. Sistemas de remuneración.

4.6.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
6	Deseño do sistema de motivación e retribución dos equipos comerciais	15

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
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	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 Identifícaronse os estilos de mando e liderado aplicables a equipos comerciais, e aplicáronse técnicas de dinámica e dirección de grupos para o traballo en equipo
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
CA2.3 Identifícaronse as competencias emocionais, intrapersoais e interpersoais que debe ter a persoa responsable ou que exerza a xefatura dun equipo de vendedores/as
CA2.4 Determináronse os principais aspectos e elementos de motivación e satisfacción no traballo dun equipo comercial
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
CA2.6 Establecéronse incentivos económicos para o equipo comercial en función de parámetros de rendemento e produtividade prefixados, coñecidos e avaliados
CA2.7 Analizáronse as condicións de retribución e a xornada laboral efectiva dos equipos comerciais segundo distintas situacións laborais
CA2.8 Determinouse o sistema de remuneración do equipo comercial máis axeitado, segundo criterios de custo ou orzamento necesario

4.6.e) Contidos

Contidos
Prototipos culturais de empresa.
Estilos de mando e liderado.
Técnicas de dinámica e dirección de grupos.
Motivación do equipo de vendas.
Incentivos económicos.
Mellora das condicións e da promoción interna.
Formación e promoción profesional.
Retribución e rendemento do equipo de vendas. Sistemas de remuneración.

4.7.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
7	Propostas para xestión de conflitos no equipo de vendas	5

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA3 - Propón accións para a xestión de situacións conflitivas no equipo de comerciais, aplicando técnicas de negociación e resolución de conflitos	SI

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

Criterios de avaliación
CA3.1 Analizáronse as situacións de tensión e conflito que habitualmente se producen nun equipo de traballo
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
CA3.3 Definíronse as estratexias para mellorar a integración e a cohesión do grupo, describindo os papeis das persoas integrantes do equipo de vendas
CA3.4 Analizáronse as técnicas de prevención e detección de conflitos, estilos de negociación e funcionamento do grupo dun equipo de comerciais
CA3.5 Identifícaronse os estilos de resolución de conflitos e o papel da persoa responsable do equipo de comerciais
CA3.6 Aplicáronse técnicas de comunicación asertivas, identificando os factores de comunicación verbal e non verbal nun equipo comercial

4.7.e) Contidos

Contidos
Tipos de conflitos nas relacións laborais.
Técnicas de resolución de situacións conflitivas.
Negociación e consenso entre as partes.
Conciliación, mediación e arbitraje.
Métodos de decisión en grupo.

4.8.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
8	Deseño do sistema de avaliación e control den resultados no Equipo vendas	12

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
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	SI

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

Criterios de avaliación
CA4.1 Identifícanse as variables e os parámetros necesarios para o control no desenvolvemento do plan de vendas
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
CA4.3 Elaborouse unha ficha de cliente/a co parte diario das actividades realizadas polo/a comercial
CA4.4 Calculáronse indicadores e razóns de rendibilidade por produto, por cliente/a e por comercial
CA4.5 Analizouse a evolución e a tendencia das vendas por produto, por cliente/a e por comercial
CA4.6 Avaliouse a actuación dos membros do equipo de traballo, calculando e analizando as desviacións respecto aos obxectivos previstos
CA4.7 Propuxéronse medidas correctoras para rectificar as desviacións detectadas
CA4.8 Redactáronse informes sobre os resultados obtidos no equipo de vendas, que avalien á súa vez os coñecementos, as habilidades e as actuacións destes

4.8.e) Contidos

Contidos
Variables de control cuantitativas e cualitativas.
Elaboración de informes de seguimento e control do equipo de comerciais.
Criterios e métodos de avaliación e control da forza de vendas.
Fixación de estándares de avaliación e control.
Avaliación da actividade de vendas en función dos resultados obtidos. Cálculo das desviacións.
Control estatístico das vendas.
Control por razóns.
Avaliación da calidade do traballo e desempeño comercial.
Avaliación do plan de vendas e satisfacción da clientela.
Accións correctoras para rectificar as desviacións con respecto aos obxectivos do plan de vendas.

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

MÍNIMOS ESIXIBLES PARA ACADAR A AVALIACIÓN POSITIVA

Todos os indicados no apartado 4.c .

AVALIACIÓNS 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. Comezaremos coa avaliación inicial dos alumnos ,as avaliacións parciais e a avaliación final .

AVALIACIÓN INICIAL.-

Realízase nos primeiros días de comezo de curso sen necesidade de cuestionario algún pois trátase de alumnos xa coñecidos polo profesor no curso anterior.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 2020-21 teremos 2 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 data de comezo da FCT (primeira semana de abril).

A)Na Primeira avaliación realizaranse dous exames.Cada un deles consta de contidos teóricos e prácticos sobre as mesmas unidades e se realizan separados e consecutivos (por exemplo o primeiro día a parte de contidos teóricos e o seguinte o de contidos prácticos).O primeiro exame comprenderá as unidades didácticas 1 e 2 e o segundo exame as unidades 3 , 4 e 5(as unidades 4 e 5 ao tratar dun contido similar refúndense nunha soa)..A superación de cada exame acádase cunha nota numérica de 5 o superior .A puntuación do exames será a seguinte:

1º PARTE TEÓRICA: 3 preguntas valoradas con 5 puntos ; (1ª TEÓRICA-2 puntos. TIPO TEST-20 APARTADOS A 0,10 CADA UNHA SEN DESCONTAR POR RESPONSTAS NEGATIVAS; 2ª teórica-2 puntos -Citar sen explicar ou encher ocos-10 apartados a 0,20 cada un, 3ª teórica-1 punto-2 preguntas de definicións breves a 0,5 puntos cada unha.

2º PARTE PRACTICA: 5 preguntas a 1 punto cada unha

.PONDERACIÓN:TEORÍA-50%,PRACTICA-50%

A nota dos exames sería a suma da obtida no exame teórico e no exame práctico esixíndose un mínimo dun 4 en cada un, así se un alumno obtivo no primeiro exame 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 teríao superado con nota de 5.A ponderación dos exames na nota de avaliación e dun 80%

A nota obtida nos exames (cumprindo a condición establecida)engadirase :

a)A participación do alumno nas actividades diarias(exercicios, resolución de problemas, saídas ao encerado..) A valoración dos aspectos anteriores será dun 10% da nota de avaliación , e decir, 1 punto. e b) outras tarefas individuais ou en equipo que se propoñan cunha valoración tamén dun 10%, é decir , 1 punto.

A nota da 1ª avaliación parcial do módulo formarase do seguinte xeito: 80% das notas dos exames(primeiro e segundo, sempre que se cumpra o requisito de que cada un supere o 4)+ 10% das: notas das saídas ao encerado para corrixir exercicios ou participación en actividades.+10% das notas acadadas pola realización de traballos e outras tarefas. A nota máxima será de 10 e os excesos á mesma non serán tidos en conta. A nota de avaliación non poderá ter decimais. Por exemplo un/a alumno/a que obtivese un 6 no primeiro exame e un 5 no segundo cumpriría o requisito esixido (mínimo de 4) e tería unha nota neste apartado de 5,5 que ponderaría un 80% na nota de avaliación, isto é ,4,40(apartado A)

Se tivese por ex.por saír ao encerado a corrixir exercicios axeitadamente : 0,20 puntos e se realizase un traballo que se propuxese e se valorara con 0,5 tería neste apartado B un total de 0,70 puntos

A nota de avaliación sería $4,40+0,70=5,10$

A segunda avaliación terá un só exame de similares características aos descritos anteriormente.e que incluírá as unidades didácticas 6,7 e 8.O formato será semellante ao explicado anteriormente na primeira avaliación sendo tamén aplicábeis todo 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 puntos.A valoración dos exames será semellante ao establecido para a primeira avaliación.

.Nos módulos superados a cualificación final coincidirá coa obtida na segunda avaliación parcial e formaríase do seguinte xeito:a nota numérica da 1ª avaliación +a nota numérica da 2ª avaliación .A suma divídese entre 2 e redondearase a nota, se ten decimais, .Se seguindo o exemplo visto anteriormente ,un/a alumno/a tivese un 5,02 na primeira avaliación e un 6,8 na segunda a nota sería de 5,91 ,e decir, un 6

6. Procedemento para a recuperación das partes non superadas

6.a) Procedemento para definir as actividades de recuperación

Con posterioridade a cada sesión parcial de avaliación realizarse un exame de recuperación da parte/s non superada/s para os alumnos que non acadasen resultados positivos .O exame terá as mesmas características que os de cada avaliación con contidos teóricos e prácticos ,so que agora se realizarán nun mesmo día.Os alumnos/as terán que realizar a recuperación daquelas partes nas que non tiveran o mínimo de 4(pode ser o primeiro exame, o segundo ou ben os dous).No caso de ter só unha parte ,gárdase a nota da outra para conformar a nota da recuperación.Os resultados acadados serán valorados de igual xeito que os exames realizados ao longo da avaliación.Teranse en conta as puntuacións das saídas ao encerado e dos traballos realizados .A nota do exame de recuperación será ponderada nun 80% e o do resto un 20%.Por exemplo, se un alumno no primeiro exame obtivese unha nota de 2 ,e no segundo exame tivese nota de 6 tería que recuperar o primeiro exame.Se no exame de recuperación tivese unha nota de 7 a nota da recuperación sería $:(7 +6)/2=6,5$ que pondera un 80% e daría un 5,20.A esta engadíranse as saídas que realizara ao encerado e a nota do traballo .Supoñamos que tivese neste apartado só 0,10 e non realizase ningún traballoA nota da recuperación sería $5,20 +0,10 = 5,30$ e a nota sería 5.

A nota da avaliación final será a suma das notas acadadas en cada avaliación dividida por 2 e redondeando a nota

Os alumnos con algunha avaliación parcial non superada terán que recuperala nos exames finais a celebrar no último mes de clase e a nota final

se conformará de xeito semellante ao explicado.

Os alumnos que inda así non superen o módulo deberán matricularse no mesmo no vindeiro curso e programaranse coa debida antelación as correspondentes actividades de recuperación que básicamente consistirán en repasar as unidades didácticas e realizar os exercicios das mesmas.

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 taboeiro 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 3 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 cuidados 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

O seguimento da programación farase en www.edu.xunta.es/programacións, e dando conta mensualmente nas reunións de departamento do equipo docente.

No caso de modificacións na programación, xustificarse debidamente.

Ao final de curso cada docente realizará a Memoria final do módulo na que se incluírán tódalas propostas de mellora feitas durante o curso e que servirán como base para a elaboración das programacións do vindeiro

Ademais realizarse a avaliación final da programación didáctica, na que se anotarán todas as incidencias acaecidas ao longo do mesmo. Esta avaliación será realizada en principio polo profesor, que anotará as observacións nun impreso que recolla todos os apartados da programación que estime deben ser tidas en conta.

Por outra banda 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.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. 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. Na sesión de avaliación inicial ao comezo do curso deberase analizar a situación académica do alumnado matriculado, os estudos realizados con anterioridade , e as especiais características que podan existir:

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

O Artigo 4. Decreto 86/2015 referido aos elementos transversais establece:

Artículo 4. Elementos transversales

"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 se trabajarán en todas las materias, sin perjuicio de su tratamiento específico en algunas de las materias de cada etapa".

No módulo obxecto desta programación a comprensión lectora, a expresión oral e escrita, as TIC, o emprendemento e a educación cívica e constitucional adquiren especial importancia de cara á formación dos equipos de vendedores e a maioría das unidades didácticas desta programación inciden neses aspectos.

2. "La consellería con competencias en materia de educación fomentará el desarrollo de la igualdad efectiva entre hombres y mujeres, la prevención de la violencia de género o contra personas con discapacidad, y los valores inherentes al principio de igualdad de trato y no discriminación por cualquier condición o circunstancia personal o social.

Del mismo modo, promoverá 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 programación docente debe abarcar en todo caso 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. 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."

Aplicarase o establecido ao respecto nas NOFC, no Plan de Igualdade e no Plan Xeral Anual do centro

3. "La consellería con competencias en materia de educación fomentará las 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."

A proposta de traballos en equipo e individuais contemplada nesta programación pretende fomentar dito espírito emprendedor e a iniciativa empresarial

4." 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."

E non só iso se non tamén a aplicación do Plan de Adaptación á situación do COVID-19 e o Plan de Continxencia do COVID-19 elaborado polo centro e os Protocolos elaborados pola Xunta de Galicia.

9.b) Actividades complementarias e extraescolares

No curso 2021-22 e sempre que a situación da epidemia do COVID-19 o permita realizaranse actividades extraescolares de acordo coa planificación fixada polo Departamento .Tales actividades contemplan : visita a empresas da zona , charlas e conferencias de expertos....

10.Outros apartados

10.1) Publicidade da programación

O profesor do módulo comentará nos primeiros días da actividade lectiva os aspectos máis salientables da programación .Cando un alumno precise consultar á mesma bastará con solicitalo ao profesor do módulo quen facilitará a maior brevidade unha copia no soporte axeitado (electrónico ou papel).

10.2) Uso de métodos fraudulentos

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

10.3) Covid

No caso de que por mor da pandemia fose necesario establecer un rexime de semipresencialidade ou de clases online seguirase a tal efecto o establecido nos protocolos da Xunta e tamén de acordo ao establecido polo centro educativo