

**1. Identificación da programación**
**Centro educativo**

Código	Centro	Concello	Ano académico
36015159	Chan do Monte	Marín	2024/2025

**Ciclo formativo**

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
COM	Comercio e márketing	CD2COM000100	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	2024/2025	6	159	190
MP1231_12	Organización da superficie comercial e merchandising	2024/2025	6	109	130
MP1231_22	Rotulación, cartellaría e escaparatismo	2024/2025	6	50	60

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

**Profesorado responsable**

Profesorado asignado ao módulo	ALMUDENA ORJALES SOMOZA
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión departamento

## 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. Dominar a dinamización do punto de venda nunha PEME pode mellorar a experiencia do cliente, incrementar as vendas, mellorar a competitividades sempre necesarias alén diso o currículo contribúe na creación de profesionais que desenvolven habilidades prácticas, que saben adaptarse ás tendencias do mercado e traballan ben en equipo, cualidades necesarias en calqueira ámbito produtivo.

No curso 24/25 o módulo conta con 21 alumnos matriculados [Actualizado a 16/09/2024]

## 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	35	15
3	Publicidade e relacións públicas nun establecemento comercial	Estudo da publicidade e relacións públicas no establecemento comercial	35	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 Identificáronse os trámites oportunos para a obtención de licenzas e autorizacións de elementos externos na vía pública
CA1.2 Dispuxéronse 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 Descríbonse 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 Descríbonse os criterios que se utilizan na distribución lineal do solo por familia de produtos, explicando vantaxes e inconvenientes
CA1.8 Identificouse 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.

Contidos
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	35

**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

Criterios de avaliación
-------------------------

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.

Elección de referencias.

Limiar de supresión de referencias.

Disposición da moblaxe.

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

Contidos
Definición e funcións do lineal.

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

N.º	Título da UD	Duración
3	Publicidade e relacións públicas nun establecemento comercial	35

**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.
0Execución das campañas.

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

**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 Descríbonse os instrumentos de medida que se utilizan para valorar a eficacia dunha acción promocional

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

#### 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 cartalaría, 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 cartelaría 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
<p>Publicidade no lugar de venda.</p> <p>Formas publicitarias específicas da publicidade no lugar de venda.</p> <p>Cartelaría no punto de venda.</p> <p>Tipos de elementos de publicidade: stoppers, pancartas, displays, carteis, etc.</p> <p>Normativa de seguridade e prevención de riscos laborais.</p>

**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 coida 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.

## Contidos

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.

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 exixibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación

Os mínimos exixibles son os sinalados no apartado 4c desta programación para cada unidade didáctica.

### CRITERIOS DE CUALIFICACIÓN:

Nas avaliacións parciais, aplicaranse as ponderacións dos CAs que corresponda.

No que se refire ao desenvolvemento das probas teranse en conta os seguintes aspectos:

- En cada proba a/o alumna/o será informada/o da calibración das diferentes cuestións (test, preguntas curtas, encher ocos, responder verdadeiro/falso, relacionar conceptos, etc.) e/ou supostos prácticos formulados. No caso de probas que inclúan cuestionarios test, estes poderán ser de resposta única ou múltiple. Así mesmo, poderanse incluír penalizacións no caso de responder incorrectamente ás preguntas formuladas. Non se penalizarán as preguntas non contestadas.
- Aqueles/as alumnos/as cualificados/as negativamente nalgunha proba poderán recuperala na proba que se fixe a tal efecto.
- As probas de recuperación dunha avaliación levaranse ao final do 3º trimestre, e poderanse celebrar nunha mesma data para recuperar todas as unidades non superadas.
- Se un/ha estudante é sorprendido/a copiando nunha proba ou, no seu caso, manipulando o equipo informático sen seguir as instrucións da profesora, suspenderá a mencionada proba (que será cualificada cun cero) e deberá recuperala na recuperación que se fixe para o grupo.
- A cualificación da avaliación será a nota ponderada segundo o establecido no apartado 3a desta programación das cualificacións das UD avaliada, sendo necesario ter superadas cada unha das UD para o cálculo da mesma.
- A cualificación final do módulo será a nota ponderada segundo o establecido no apartado 3a desta programación, sendo necesario ter superadas cada unha das UD para o cálculo da mesma.
- Nas avaliacións a cualificación será un número enteiro comprendido entre 1 e 10.

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

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

Despois da terceira avaliación realizarase unha proba de recuperación que terá as mesmas características que as de cada avaliación con contidos teóricos e prácticos, só que agora se realizarán nun mesmo día. Os alumnos con algunha avaliación parcial non superada, terán que recuperala nos exames finais a celebrar no último mes de clase.

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

A avaliación continua do/a alumno/a require a asistencia regular ás clases. Quen teña un total de faltas de asistencia non xustificadas, superior ó 10% do total do horario do módulo, perderá o dereito a presentarse as probas parciais obxectivas de cada avaliación, e mesmo perderá as cualificacións parciais das probas ás que se houbera presentado.

Estes alumnos/as, serán avaliados mediante unha proba extraordinaria de avaliación (proba de carácter obxectivo) sobre toda a programación do módulo. Para estes/as a nota final, formarase coa nota desta proba

obxectiva final, e deberán obter unha cualificación de 5, ou superior, sobre 10 para superar o módulo profesional.

Esta proba extraordinaria de avaliación será previa a avaliación final de módulos correspondente.

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

Mensualmente realizarase unha valoración da evolución da avaliación na aplicación informática habilitada para o seguimento das programacións.

Ao final do ano realizase unha valoración global.

Ao final do curso académico realizarase unha enquisa a través da Aula Virtual entre o alumnado para valorar a práctica docente.

## 8. Medidas de atención á diversidade

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

A avaliación inicial realizarase durante a primeira semana do curso escolar, seguindo as instrucións ditadas pola DXEFPIE relativas ás medidas educativas que se deben adoptar no curso académico 2023/24.

Incluirá os seguintes aspectos:

- Observación de coñecementos, procedementos e destrezas do alumnado
- Confrontación das observacións coas realizadas por outros profesores e coa información do/a titor/a
- Realización dun cuestionario sobre coñecementos previos.
- Realización dunha sesión específica de valoración dos/as alumnos/as entre os días 2 e 4 de outubro.

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

Atención personalizada na aula.

Establecemento de tarefas extraordinarias con seguimento particular polo profesor.

Medidas de flexibilización curricular, cando sexan necesarias e segundo o establecido normativamente.

## 9. Aspectos transversais

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

A educación en valores cívicos e profesionais, está presente en todas as unidades didácticas que forman o módulo, coa finalidade de formar cidadáns e profesionais comprometidos cos valores dunha sociedade democrática:

- Fomentarase o desenvolvemento da igualdade efectiva entre homes e mulleres, creando grupos de traballo heteroxéneos nos que se valore a participación e a colaboración de todo o alumnado.
- Promoverese o espírito emprendedor do alumnado, mediante a formulación de tarefas individuais e grupais nas que teñan que traballar a súa creatividade, iniciativa e a colaboración efectiva.

### 9.b) Actividades complementarias e extraescolares

Faranse aquelas que se fixen no departamento da familia profesional, algunhas das propostas son:

- Realización de visitas a empresas e organismos.
- Recollida de información en empresas e organismos públicos.

## 10. Outros apartados

### 10.1) Publicación da programación

No día da presentación do módulo profesional MP 1231: dinamización do punto de venda, o comezo do curso, indicase ao alumnado que a programación do módulo estará á súa disposición na AV e no momento en que calquera deles a precise, soamente terán que solicitala á docente e este poñerá á súa disposición as copias que precisen no taboleiro da aula.