

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

Código	Centro	Concello	Ano académico
15006778	Rodolfo Ucha Piñeiro	Ferrol	2017/2018

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
MP1231	Dinamización do punto de venda	2017/2018	0	160	0
MP1231_12	Organización da superficie comercial e merchandising	2017/2018	0	110	0
MP1231_22	Rotulación, cartelaría e escaparatismo	2017/2018	0	50	0

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

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	ELENA DEL PILAR RAMALLO MIÑÁN, IAGO HORTAS DACOSTA (Subst.)
Outro profesorado	IAGO HORTAS DACOSTA

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
(MP1231_12) RA1 - Organiza a superficie comercial, aplicando técnicas de aproveitamento óptimo de espazos e criterios de seguridade e hixiene
(MP1231_22) RA1 - Realiza traballos de decoración, sinalética, rotulación e cartelaría, aplicando técnicas de publicidade e animación no punto de venda
(MP1231_12) RA2 - Coloca, expón e repón os produtos na zona de venda, atendendo a criterios comerciais, a condicións de seguridade e á normativa
(MP1231_22) RA2 - Realiza os escaparates adecuados ás características esenciais dos establecementos e coída os elementos exteriores, aplicando técnicas profesionais
(MP1231_12) 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
(MP1231_12) RA4 - Aplica métodos de control de accións de merchandising e avalía os resultados obtidos

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
(MP1231_12) CA1.1 Identifícanse os trámites oportunos para a obtención de licenzas e autorizacións de elementos externos na vía pública
(MP1231_12) CA1.2 Dispuxéronse os elementos da tenda, da moblaxe e de exposición, segundo as necesidades da superficie de venda
(MP1231_12) CA1.3 Determináronse as principais técnicas de merchandising que se utilizan na distribución dunha superficie de venda
(MP1231_22) CA1.3 Asociáronse tipografías cos efectos que producen na poboación consumidora
(MP1231_12) CA1.4 Definíronse as características dunha zona fría e dunha zona quente nun establecemento comercial
(MP1231_12) CA1.5 Determináronse métodos para reducir barreiras psicolóxicas e físicas de acceso ao establecemento comercial
(MP1231_12) 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
(MP1231_22) CA1.6 Utilizáronse programas informáticos de edición ao realizar carteis para o establecemento
(MP1231_12) CA1.7 Descríbense os criterios que se utilizan na distribución lineal do solo por familia de produtos, explicando vantaxes e inconvenientes
(MP1231_22) CA1.7 Montáronse os elementos decorativos en condicións de seguridade e prevención de riscos laborais
(MP1231_12) CA1.8 Identificouse a normativa de seguridade e hixiene referida á distribución en planta dunha superficie comercial
(MP1231_12) CA2.1 Delimitáronse as dimensións da variedade de produtos
(MP1231_22) CA2.1 Analizouse un estudo no que se analice o deseño e a montaxe de escaparates en establecementos comerciais de diferentes tipos
(MP1231_22) CA2.2 Explicáronse os efectos psicolóxicos que producen na poboación consumidora as técnicas utilizadas en escaparatismo
(MP1231_22) CA2.3 Argumentáronse as funcións e os obxectivos que pode ter un escaparate
(MP1231_12) CA2.4 Analizáronse os efectos que producen na poboación consumidora os modos de colocación de produtos nos lineais
(MP1231_22) CA2.4 Definíronse os criterios de valoración do impacto que pode producir un escaparate no volume de vendas



Criterios de avaliación do currículo
(MP1231_22) CA2.5 Especificáronse os criterios de selección dos materiais que se vaian utilizar e o orzamento dispoñible
(MP1231_12) CA2.5 Clasificáronse os produtos en familias, consonte a normativa
(MP1231_12) CA2.6 Identificáronse os parámetros físicos e comerciais que determinan a colocación dos produtos en diversos niveis, zonas do lineal e posicións
(MP1231_12) CA2.7 Interpretáronse planogramas de implantación e reposición de produtos no lineal
(MP1231_12) CA2.8 Realizouse a distribución e a colocación dos produtos no lineal, aplicando técnicas de merchandising
(MP1231_12) CA3.1 Descríbironse os medios promocionais que habitualmente se utilizan nun pequeno establecemento comercial
(MP1231_12) CA3.2 Enumeráronse as principais técnicas psicolóxicas que se aplican nunha acción promocional
(MP1231_12) CA3.3 Consideráronse as situacións susceptibles de introducir unha acción promocional
(MP1231_12) CA3.4 Programáronse, segundo as necesidades comerciais e o orzamento, as accións máis axeitadas
(MP1231_12) CA3.5 Seleccionouse a acción promocional máis axeitada para os obxectivos comerciais
(MP1231_12) CA4.1 Estableceuse o procedemento de obtención do valor das razóns de control
(MP1231_12) CA4.2 Descríbironse os instrumentos de medida que se utilizan para valorar a eficacia dunha acción promocional
(MP1231_12) CA4.5 Realizáronse informes onde se interpreten e se argumenten os resultados obtidos

2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP1231_12) RA1 - Organiza a superficie comercial, aplicando técnicas de aproveitamento óptimo de espazos e criterios de seguridade e hixiene
(MP1231_22) RA1 - Realiza traballos de decoración, sinalética, rotulación e cartalaría, aplicando técnicas de publicidade e animación no punto de venda
(MP1231_12) RA2 - Coloca, expón e repón os produtos na zona de venda, atendendo a criterios comerciais, a condicións de seguridade e á normativa
(MP1231_22) RA2 - Realiza os escaparates adecuados ás características esenciais dos establecementos e cuida os elementos exteriores, aplicando técnicas profesionais
(MP1231_12) 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
(MP1231_12) RA4 - Aplica métodos de control de accións de merchandising e avalía os resultados obtidos

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
(MP1231_22) CA1.1 Animouse e decorouse o establecemento segundo a planificación anual, dinamizándoo segundo a política comercial do establecemento
(MP1231_22) CA1.2 Elaborouse papelería segundo o libro de estilo corporativo dun establecemento



Criterios de avaliación do currículo
(MP1231_12) CA1.2 Dispuxéronse os elementos da tenda, da moblaxe e de exposición, segundo as necesidades da superficie de venda
(MP1231_22) CA1.3 Asociáronse tipografías cos efectos que producen na poboación consumidora
(MP1231_12) CA1.4 Definíronse as características dunha zona fría e dunha zona quente nun establecemento comercial
(MP1231_22) CA1.4 Elaboráronse formas de cartellaría acordes con cada posicionamento e coa sinalética
(MP1231_22) 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
(MP1231_12) CA1.5 Determináronse métodos para reducir barreiras psicolóxicas e físicas de acceso ao establecemento comercial
(MP1231_12) 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
(MP1231_22) CA1.6 Utilizáronse programas informáticos de edición ao realizar carteis para o establecemento
(MP1231_22) CA1.7 Montáronse os elementos decorativos en condicións de seguridade e prevención de riscos laborais
(MP1231_12) CA1.7 Descríbense os criterios que se utilizan na distribución lineal do solo por familia de produtos, explicando vantaxes e inconvenientes
(MP1231_12) CA1.8 Identificouse a normativa de seguridade e hixiene referida á distribución en planta dunha superficie comercial
(MP1231_22) CA2.1 Analizouse un estudo no que se analice o deseño e a montaxe de escaparates en establecementos comerciais de diferentes tipos
(MP1231_12) CA2.2 Estableceuse o número de referencias segundo características dos produtos, espazo dispoñible e tipo de lineal
(MP1231_12) CA2.3 Realizáronse simulacións de rotación dos produtos nos lineais dun establecemento comercial
(MP1231_22) CA2.4 Definíronse os criterios de valoración do impacto que pode producir un escaparate no volume de vendas
(MP1231_22) CA2.5 Especificáronse os criterios de selección dos materiais que se vaian utilizar e o orzamento dispoñible
(MP1231_12) CA2.6 Identificáronse os parámetros físicos e comerciais que determinan a colocación dos produtos en diversos niveis, zonas do lineal e posicións
(MP1231_22) CA2.6 Definíronse os criterios de composición e montaxe dos escaparates, atendendo a criterios comerciais
(MP1231_12) CA2.7 Interpretáronse planogramas de implantación e reposición de produtos no lineal
(MP1231_22) CA2.7 Deseñáronse escaparates aplicando os métodos axeitados e as técnicas precisas, segundo un bosquexo
(MP1231_22) CA2.8 Montáronse escaparates con obxectivos comerciais diversos
(MP1231_12) CA2.8 Realizouse a distribución e a colocación dos produtos no lineal, aplicando técnicas de merchandising
(MP1231_12) CA3.3 Consideráronse as situacións susceptibles de introducir unha acción promocional
(MP1231_12) CA3.5 Seleccionouse a acción promocional máis axeitada para os obxectivos comerciais
(MP1231_12) CA4.3 Calculáronse as razóns que se utilizan para o control das accións de merchandising
(MP1231_12) CA4.4 Avaliouse a eficacia da acción promocional, utilizando as principais razóns que a cuantifican
(MP1231_12) CA4.5 Realizáronse informes onde se interpreten e se argumenten os resultados obtidos

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).

A valoración da adquisición dos resultados de aprendizaxe de cada módulo profesional levarase a cabo a través da realización das dúas partes da proba, pola persoa aspirante, ante o profesor ou a profesora do correspondente módulo:

Primeira parte: Terá carácter eliminatorio e consistirá nunha proba escrita que versará sobre unha mostra suficientemente significativa dos criterios de avaliación establecidos na programación para esta parte. O profesor ou a profesora do módulo profesional cualificará esta primeira parte da proba de cero a dez puntos. Para a súa superación as persoas candidatas deberán obter unha puntuación igual ou superior a cinco puntos.

Segunda parte: As persoas aspirantes que superen a primeira parte da proba realizarán a segunda, que tamén terá carácter eliminatorio e consistirá no desenvolvemento de un ou de varios supostos prácticos que versarán sobre unha mostra suficientemente significativa dos criterios de avaliación establecidos na programación para esta parte. O profesor ou a profesora do módulo profesional cualificará esta segunda parte da proba de cero a dez puntos. Para a súa superación as persoas candidatas deberán obter unha puntuación igual ou superior a cinco puntos. As persoas que non superen a primeira parte da proba serán cualificadas cun cero nesta segunda parte.

A cualificación final correspondente da proba de cada módulo profesional será a media aritmética das cualificacións obtidas en cada unha das partes, expresada con números enteiros, redondeada á unidade máis próxima. No caso das persoas aspirantes que suspendan a segunda parte da proba, a puntuación máxima que poderá asignarse será de catro puntos (Art. 14.2, Orde do 5 de abril de 2013).

4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento

4.a) Primeira parte da proba

Esta proba de tipo teórico terá carácter eliminatorio e consistirá nunha proba escrita con distintos tipos de cuestións e preguntas sobre os contidos da programación: tipo test, para completar, para relacionar conceptos, preguntas cortas ou longas de desenvolvemento,... coa finalidade de que os criterios de corrección sexan o máis obxectivos posible.

A proba dividirase en dúas partes correspondentes ás dúas Unidades Formativas do módulo.

A duración desta proba será dunha hora e trinta minutos.

Os aspirantes precisarán para a súa elaboración bolígrafo azul ou negro.

4.b) Segunda parte da proba

Realizarase polas persoas aspirantes que superen a primeira parte da proba (a teórica) e consistirá no desenvolvemento de distintos supostos prácticos sobre os contidos da programación.

A proba dividirase en dúas partes correspondentes ás dúas Unidades Formativas do módulo.



XUNTA DE GALICIA

CONSELLERÍA DE CULTURA, EDUCACIÓN
E ORDENACIÓN UNIVERSITARIA

ANEXO III
MODELO DE PROGRAMACIÓN DE PROBA LIBRE
DE MÓDULOS PROFESIONAIS



A duración desta proba será de dúas horas horas.

Os aspirantes precisarán para a súa elaboración bolígrafo azul ou negro, lápiz, goma, calculadora e regra.