

**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	CSCOM03	Xestión de vendas e espazos comerciais	Ciclos formativos de grao superior	Réxime de proba libre

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	2017/2018	0	87	0
MP0928_12	Estrutura e selección dos equipos de vendas	2017/2018	0	35	0
MP0928_22	Formación e xestión de equipos de vendas	2017/2018	0	52	0

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

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	ROBERTO SÁNCHEZ GARCÍA
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión inspector



2. Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

2.1. Primeira parte da proba

2.1.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP0928_12) RA1 - Determina a estrutura organizativa e o tamaño do equipo comercial, axustándose á estratexia, aos obxectivos e ao orzamento establecidos no plan de vendas
(MP0928_22) RA1 - Define plans de formación, perfeccionamento e reciclaxe de equipos comerciais, cumprindo os obxectivos e os requisitos establecidos
(MP0928_12) RA2 - Determina as características do equipo comercial, describindo os postos de traballo e o perfil do persoal vendedor ou comercial
(MP0928_22) 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
(MP0928_22) RA3 - Propón accións para a xestión de situacións conflitivas no equipo de comerciais, aplicando técnicas de negociación e resolución de conflitos
(MP0928_12) RA3 - Planifica a asignación dos obxectivos de venda aos membros do equipo comercial, aplicando técnicas de organización e xestión comercial
(MP0928_22) 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

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
(MP0928_22) CA1.1 Identificáronse as necesidades de formación individuais e grupais dun equipo de comerciais
(MP0928_12) 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
(MP0928_12) CA1.2 Definiuse a estrutura organizativa da forza de vendas, determinando os recursos humanos e materiais necesarios para o desenvolvemento do plan de vendas
(MP0928_22) CA1.2 Establecéronse os obxectivos do plan de formación do persoal vendedor, en función dos obxectivos de vendas e das necesidades detectadas
(MP0928_12) CA1.3 Calculouse o tempo medio de duración da visita, e o número e a frecuencia das visitas necesarias para atender a clientela
(MP0928_22) 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
(MP0928_12) CA1.4 Determinouse o número de visitas que cada vendedor ou vendedora deben realizar á clientela, en función da xornada laboral
(MP0928_22) 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
(MP0928_12) 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
(MP0928_22) CA1.5 Programouse a formación teórica e de campo do persoal vendedor, aplicando técnicas de organización do traballo e programación de tarefas
(MP0928_12) 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
(MP0928_22) CA1.6 Avaliáronse as vantaxes e os inconvenientes dun plan de formación en relación con outro plan alternativo
(MP0928_12) 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
(MP0928_22) CA1.7 Valorouse a eficacia dun plan de formación do equipo de vendas, en función dos obxectivos cumpridos e dos resultados obtidos
(MP0928_12) CA2.1 Determináronse as funcións e as responsabilidades do persoal vendedor dun equipo de vendas
(MP0928_22) CA2.1 Identificáronse os estilos de mando e liderado aplicables a equipos comerciais, e aplicáronse técnicas de dinámica e dirección de grupos para o traballo en equipo



Criterios de avaliación do currículo

(MP0928_22) 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
(MP0928_12) CA2.2 Caracterizáronse os tipos de vendedores/as en función do tipo de venda, o tipo de produto e as características da empresa
(MP0928_12) CA2.3 Definíronse as competencias e as características do persoal comercial para a execución dun plan de vendas
(MP0928_22) CA2.3 Identificáronse as competencias emocionais, intrapersoais e interpersoais que debe ter a persoa responsable ou que exerza a xefatura dun equipo de vendedores/as
(MP0928_22) CA2.4 Determináronse os principais aspectos e elementos de motivación e satisfacción no traballo dun equipo comercial
(MP0928_12) CA2.4 Describiuse o posto de traballo nun equipo comercial, definindo as tarefas, as funcións e as responsabilidades que cumpra desenvolver
(MP0928_22) 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
(MP0928_12) 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
(MP0928_22) CA2.6 Establecéronse incentivos económicos para o equipo comercial en función de parámetros de rendemento e produtividade prefixados, coñecidos e avaliábles
(MP0928_12) CA2.6 Determináronse as accións necesarias para o recrutamento de persoas candidatas a un posto de traballo no equipo de vendas
(MP0928_12) CA2.7 Establecéronse os criterios de selección, o procedemento e os instrumentos que haxa que utilizar para seleccionar o persoal de vendas
(MP0928_22) CA2.7 Analizáronse as condicións de retribución e a xornada laboral efectiva dos equipos comerciais segundo distintas situacións laborais
(MP0928_22) CA2.8 Determinouse o sistema de remuneración do equipo comercial máis axeitado, segundo criterios de custo ou orzamento necesario
(MP0928_12) CA3.1 Determináronse os principais obxectivos e os medios necesarios para a execución dos plans de venda, sinalando os obxectivos cuantitativos e cualitativos
(MP0928_22) CA3.1 Analizáronse as situacións de tensión e conflito que habitualmente se producen nun equipo de traballo
(MP0928_12) 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
(MP0928_22) 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
(MP0928_22) CA3.3 Definíronse as estratexias para mellorar a integración e a cohesión do grupo, describindo os papeis das persoas integrantes do equipo de vendas
(MP0928_12) 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
(MP0928_12) 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
(MP0928_22) CA3.4 Analizáronse as técnicas de prevención e detección de conflitos, estilos de negociación e funcionamento do grupo dun equipo de comerciais
(MP0928_22) CA3.5 Identificáronse os estilos de resolución de conflitos e o papel da persoa responsable do equipo de comerciais
(MP0928_12) CA3.5 Analizáronse os factores fundamentais para o éxito na planificación de obxectivos comerciais
(MP0928_12) CA3.6 Identificáronse as actividades de prospección, difusión e promoción que ten que realizar o equipo de vendas para alcanzar uns obxectivos de venda determinados
(MP0928_22) CA3.6 Aplicáronse técnicas de comunicación asertivas, identificando os factores de comunicación verbal e non verbal nun equipo comercial
(MP0928_12) CA3.7 Elaboráronse plans de prospección da clientela utilizando diferentes métodos
(MP0928_12) CA3.8 Elaboráronse e actualizáronse ficheiros da clientela cos datos máis salientables de cada persoa



Criterios de avaliación do currículo
(MP0928_22) CA4.1 Identificáronse as variables e os parámetros necesarios para o control no desenvolvemento do plan de vendas
(MP0928_22) 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
(MP0928_22) CA4.3 Elaborouse unha ficha de cliente/a co parte diario das actividades realizadas polo/a comercial
(MP0928_22) CA4.4 Calculáronse indicadores e razóns de rendibilidade por produto, por cliente/a e por comercial
(MP0928_22) CA4.5 Analizouse a evolución e a tendencia das vendas por produto, por cliente/a e por comercial
(MP0928_22) CA4.6 Avaliouse a actuación dos membros do equipo de traballo, calculando e analizando as desviacións respecto aos obxectivos previstos
(MP0928_22) CA4.7 Propuxéronse medidas correctoras para rectificar as desviacións detectadas
(MP0928_22) CA4.8 Redactáronse informes sobre os resultados obtidos no equipo de vendas, que avalíen á súa vez os coñecementos, as habilidades e as actuacións destes

2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP0928_12) RA1 - Determina a estrutura organizativa e o tamaño do equipo comercial, axustándose á estratexia, aos obxectivos e ao orzamento establecidos no plan de vendas
(MP0928_22) RA1 - Define plans de formación, perfeccionamento e reciclaxe de equipos comerciais, cumprindo os obxectivos e os requisitos establecidos
(MP0928_12) RA2 - Determina as características do equipo comercial, describindo os postos de traballo e o perfil do persoal vendedor ou comercial
(MP0928_22) 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
(MP0928_22) RA3 - Propón accións para a xestión de situacións conflitivas no equipo de comerciais, aplicando técnicas de negociación e resolución de conflitos
(MP0928_12) RA3 - Planifica a asignación dos obxectivos de venda aos membros do equipo comercial, aplicando técnicas de organización e xestión comercial
(MP0928_22) 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

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
(MP0928_22) CA1.1 Identificáronse as necesidades de formación individuais e grupais dun equipo de comerciais
(MP0928_12) 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
(MP0928_12) CA1.2 Definiuse a estrutura organizativa da forza de vendas, determinando os recursos humanos e materiais necesarios para o desenvolvemento do plan de vendas
(MP0928_22) CA1.2 Establecéronse os obxectivos do plan de formación do persoal vendedor, en función dos obxectivos de vendas e das necesidades detectadas
(MP0928_12) CA1.3 Calculouse o tempo medio de duración da visita, e o número e a frecuencia das visitas necesarias para atender a clientela
(MP0928_22) 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
(MP0928_12) CA1.4 Determinouse o número de visitas que cada vendedor ou vendedora deben realizar á clientela, en función da xornada laboral



Criterios de avaliación do currículo
(MP0928_22) 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
(MP0928_12) 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
(MP0928_22) CA1.5 Programouse a formación teórica e de campo do persoal vendedor, aplicando técnicas de organización do traballo e programación de tarefas
(MP0928_12) 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
(MP0928_22) CA1.6 Avaliáronse as vantaxes e os inconvenientes dun plan de formación en relación con outro plan alternativo
(MP0928_12) 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
(MP0928_22) CA1.7 Valorouse a eficacia dun plan de formación do equipo de vendas, en función dos obxectivos cumpridos e dos resultados obtidos
(MP0928_12) CA2.1 Determináronse as funcións e as responsabilidades do persoal vendedor dun equipo de vendas
(MP0928_22) CA2.1 Identificáronse os estilos de mando e liderado aplicables a equipos comerciais, e aplicáronse técnicas de dinámica e dirección de grupos para o traballo en equipo
(MP0928_22) 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
(MP0928_12) CA2.2 Caracterizáronse os tipos de vendedores/as en función do tipo de venda, o tipo de produto e as características da empresa
(MP0928_12) CA2.3 Definíronse as competencias e as características do persoal comercial para a execución dun plan de vendas
(MP0928_22) CA2.3 Identificáronse as competencias emocionais, intrapersoais e interpersoais que debe ter a persoa responsable ou que exerza a xefatura dun equipo de vendedores/as
(MP0928_22) CA2.4 Determináronse os principais aspectos e elementos de motivación e satisfacción no traballo dun equipo comercial
(MP0928_12) CA2.4 Describiuse o posto de traballo nun equipo comercial, definindo as tarefas, as funcións e as responsabilidades que cumpra desenvolver
(MP0928_22) 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
(MP0928_12) 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
(MP0928_22) CA2.6 Establecéronse incentivos económicos para o equipo comercial en función de parámetros de rendemento e produtividade prefixados, coñecidos e avaliábles
(MP0928_12) CA2.6 Determináronse as accións necesarias para o recrutamento de persoas candidatas a un posto de traballo no equipo de vendas
(MP0928_12) CA2.7 Establecéronse os criterios de selección, o procedemento e os instrumentos que haxa que utilizar para seleccionar o persoal de vendas
(MP0928_22) CA2.7 Analizáronse as condicións de retribución e a xornada laboral efectiva dos equipos comerciais segundo distintas situacións laborais
(MP0928_22) CA2.8 Determinouse o sistema de remuneración do equipo comercial máis axeitado, segundo criterios de custo ou orzamento necesario
(MP0928_12) CA3.1 Determináronse os principais obxectivos e os medios necesarios para a execución dos plans de venda, sinalando os obxectivos cuantitativos e cualitativos
(MP0928_22) CA3.1 Analizáronse as situacións de tensión e conflito que habitualmente se producen nun equipo de traballo
(MP0928_12) 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
(MP0928_22) 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
(MP0928_22) CA3.3 Definíronse as estratexias para mellorar a integración e a cohesión do grupo, describindo os papeis das persoas integrantes do equipo de vendas

**Criterios de avaliación do currículo**

(MP0928_12) 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
(MP0928_12) 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
(MP0928_22) CA3.4 Analizáronse as técnicas de prevención e detección de conflitos, estilos de negociación e funcionamento do grupo dun equipo de comerciais
(MP0928_22) CA3.5 Identificáronse os estilos de resolución de conflitos e o papel da persoa responsable do equipo de comerciais
(MP0928_12) CA3.5 Analizáronse os factores fundamentais para o éxito na planificación de obxectivos comerciais
(MP0928_12) CA3.6 Identificáronse as actividades de prospección, difusión e promoción que ten que realizar o equipo de vendas para alcanzar uns obxectivos de venda determinados
(MP0928_22) CA3.6 Aplicáronse técnicas de comunicación asertivas, identificando os factores de comunicación verbal e non verbal nun equipo comercial
(MP0928_12) CA3.7 Elaboráronse plans de prospección da clientela utilizando diferentes métodos
(MP0928_12) CA3.8 Elaboráronse e actualizáronse ficheiros da clientela cos datos máis salientables de cada persoa
(MP0928_22) CA4.1 Identificáronse as variables e os parámetros necesarios para o control no desenvolvemento do plan de vendas
(MP0928_22) 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
(MP0928_22) CA4.3 Elaborouse unha ficha de cliente/a co parte diario das actividades realizadas polo/a comercial
(MP0928_22) CA4.4 Calculáronse indicadores e razóns de rendibilidade por produto, por cliente/a e por comercial
(MP0928_22) CA4.5 Analizouse a evolución e a tendencia das vendas por produto, por cliente/a e por comercial
(MP0928_22) CA4.6 Avaliouse a actuación dos membros do equipo de traballo, calculando e analizando as desviacións respecto aos obxectivos previstos
(MP0928_22) CA4.7 Propuxéronse medidas correctoras para rectificar as desviacións detectadas
(MP0928_22) CA4.8 Redactáronse informes sobre os resultados obtidos no equipo de vendas, que avalíen á súa vez os coñecementos, as habilidades e as actuacións destes

3. Mínimos exixibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación**MÍNIMOS EXIXIBLES**

1. Analizáronse os tipos de organización dun equipo comercial en función do tipo de empresa, dos mercados, da clientela e dos produtos que comercializa
2. Definiuse a estrutura organizativa da forza de vendas, determinando os recursos humanos e materiais necesarios para o desenvolvemento do plan de vendas
3. Determináronse as funcións e as responsabilidades do persoal vendedor dun equipo de vendas
4. 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
5. 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
6. Identificáronse as actividades de prospección, difusión e promoción que ten que realizar o equipo de vendas para alcanzar uns obxectivos de venda determinados
7. Establecéronse os obxectivos do plan de formación do persoal vendedor, en función dos obxectivos de vendas e das necesidades



detectadas

8. 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
9. Valorouse a eficacia dun plan de formación do equipo de vendas, en función dos obxectivos cumpridos e dos resultados obtidos
10. Identifícanse os estilos de mando e liderado aplicables a equipos comerciais, e aplicáronse técnicas de dinámica e dirección de grupos para o traballo en equipo
11. Determináronse os principais aspectos e elementos de motivación e satisfacción no traballo dun equipo comercial
12. Establecéronse incentivos económicos para o equipo comercial en función de parámetros de rendemento e produtividade prefixados, coñecidos e avaliados
13. Analizáronse as situacións de tensión e conflito que habitualmente se producen nun equipo de traballo
14. Definíronse as estratexias para mellorar a integración e a cohesión do grupo, describindo os papeis das persoas integrantes do equipo de vendas
15. Aplicáronse técnicas de comunicación asertivas, identificando os factores de comunicación verbal e non verbal nun equipo comercial
16. Identifícanse as variables e os parámetros necesarios para o control no desenvolvemento do plan de vendas
17. Avaliouse a actuación dos membros do equipo de traballo, calculando e analizando as desviacións respecto aos obxectivos previstos

CRITERIOS DE CUALIFICACIÓN

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 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 ata 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 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 ata 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: por exemplo, tipo test, para completar, relacionar, preguntas cortas ou longas, etc.

A duración desta proba será de dúas (2) horas.



Material: bolígrafo de cor azul ou negro.

4.b) Segunda parte da proba

Será realizada 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 duración desta proba será de dúas (2) horas.

Material. O alumnado necesitará, para poder escribir bolígrafo de cor negro ou azul, e calculadora.