

**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
MP0927	Xestión de produtos e promocións no punto de venda	2017/2018	0	105	0
MP0927_22	Accións promocionais en espazos comerciais	2017/2018	0	50	0
MP0927_12	Implantación de produtos	2017/2018	0	55	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
(MP0927_12) RA1 - Determina a dimensión da variedade de produtos, definindo a colocación estratéxica para conseguir a xestión óptima do establecemento
(MP0927_22) RA1 - Deseña accións promocionais no punto de venda, aplicando técnicas de merchandising axeitadas
(MP0927_22) RA2 - Determina os procedementos de selección e formación do persoal de promoción no punto de venda, definindo o perfil da persoa candidata e as accións formativas segundo o orzamento dispoñible
(MP0927_12) RA2 - Determina o procedemento de implantación da variedade de produtos nos lineais segundo criterios comerciais, optimizando as operacións de mantemento e reposición
(MP0927_22) RA3 - Controla a eficiencia das accións promocionais, adoptando medidas que melloren a xestión da actividade
(MP0927_12) RA3 - Calcula a rendibilidade da implantación da variedade de produtos, analizando e corrixindo as posibles desviacións sobre os obxectivos propostos

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
(MP0927_12) CA1.1 Elixíuse a variedade de produtos de acordo coa información comercial dispoñible
(MP0927_22) CA1.1 Identificáronse e organizáronse as accións de merchandising ou márketing directo adecuadas ao tipo de promoción definido no plan de márketing
(MP0927_22) CA1.2 Utilizáronse aplicacións informáticas na organización e na planificación das accións promocionais
(MP0927_12) CA1.2 Utilizáronse aplicacións informáticas de xestión comercial na análise da variedade de produtos
(MP0927_22) CA1.3 Calculouse o orzamento necesario para levar a cabo a acción promocional
(MP0927_12) CA1.3 Calculáronse os coeficientes de ocupación do solo e do espazo para determinar a densidade comercial mediante follas de cálculo informáticas
(MP0927_12) CA1.4 Distribuíronse os metros lineais do establecemento entre cada familia de produtos e/ou servizos, utilizando programas informáticos
(MP0927_22) CA1.4 Definiuse a forma e o contido da mensaxe promocional, consonte o plan de vendas ou promoción
(MP0927_12) CA1.5 Segmentouse a variedade de produtos en familias e servizos segundo obxectivos comerciais
(MP0927_22) CA1.5 Seleccionáronse os materiais e os soportes comerciais necesarios para as accións promocionais
(MP0927_22) CA1.6 Identificáronse os lugares máis idóneos para situar as promocións, de maneira que forcen o percorrido da clientela pola maior parte do establecemento
(MP0927_12) CA1.6 Aplicáronse métodos de cálculo da dimensión da variedade de produtos para asegurar a rendibilidade do punto de venda
(MP0927_22) CA1.7 Realizáronse e colocáronse os indicadores visuais necesarios que dirixan a clientela cara ás zonas promocionais
(MP0927_12) CA1.7 Determinouse o número de referencias de cada familia de produtos e servizos segundo obxectivos comerciais
(MP0927_22) CA1.8 Simuláronse accións de información e atención á clientela durante a acción promocional, cumprindo os requisitos de amabilidade, claridade e precisión
(MP0927_12) CA1.8 Realizáronse estudos de análise da competencia e de expectativas dos/as consumidores/as para mellorar a elección da variedade de produtos
(MP0927_22) CA2.1 Definiuse o perfil do persoal de promoción necesario para desenvolver as diferentes accións promocionais

**Criterios de avaliación do currículo**

(MP0927_12) CA2.1 Establecéronse os niveis de exposición do lineal, atendendo ao seu valor comercial

(MP0927_12) CA2.2 Asignéronse as referencias da variedade de produtos ao lineal en función dos plans de venda

(MP0927_22) CA2.2 Determináronse as accións formativas adecuadas ao persoal de promoción, en función das características do produto e aplicando técnicas de liderado e traballo en equipo

(MP0927_22) CA2.3 Identificáronse os tipos de clientela, para lle proporcionar a atención e a información axeitadas durante a acción promocional

(MP0927_12) CA2.3 Calculouse o número óptimo de unidades dispostas na fachada dos andeis (facings) para cada referencia segundo criterios comerciais e de organización

(MP0927_12) CA2.4 Utilizáronse aplicacións informáticas para a optimización do lineal

(MP0927_22) CA2.4 Seleccionáronse as instrucións que cumpra transmitirle de xeito claro e preciso ao persoal encargado de realizar as accións promocionais

(MP0927_12) CA2.5 Determinouse o sistema de organización dos recursos humanos e materiais necesarios nas operacións de colocación, reposición e mantemento dos lineais

(MP0927_22) CA2.5 Analizouse a normativa de seguridade e prevención de riscos laborais, para garantir o seu cumprimento durante a realización das accións promocionais

(MP0927_12) CA2.6 Calculouse o número de traballadores/as que se precisa en cada sección ou actividade en función do tempo de implantación dos produtos

(MP0927_12) CA2.7 Elaboráronse instrucións claras e precisas de colocación, reposición e mantemento dos lineais para llas transmitir ao equipo humano

(MP0927_12) CA2.8 Programouse e organizouse a reposición de produtos, asegurando a súa presenza continua no lineal

(MP0927_12) CA3.1 Calculouse o rendemento da superficie de venda, utilizando follas de cálculo informáticas

(MP0927_22) CA3.1 Establecéronse procedementos de control que permitan detectar desviacións respecto aos obxectivos

(MP0927_12) CA3.2 Utilizáronse os instrumentos cualitativos e cuantitativos, así como os parámetros de xestión e calidade, para valorar de xeito periódico a implantación dos produtos

(MP0927_22) CA3.2 Elaboráronse tests e enquisas de valoración das campañas promocionais que permitan obter información sobre a súa rendibilidade e a súa eficacia

(MP0927_22) CA3.3 Calculáronse as razóns de control das campañas promocionais mediante programas específicos ou xenéricos de xestión

(MP0927_12) CA3.3 Calculouse a eficacia financeira dunha familia de produtos mediante o uso de follas de cálculo informáticas

(MP0927_22) CA3.4 Detectáronse as desviacións producidas respecto aos obxectivos comerciais planificados

(MP0927_12) CA3.4 Definíronse os parámetros que implican a supresión dunha referencia da variedade de produtos

(MP0927_22) CA3.5 Propuxéronse as medidas correctoras máis eficaces sobre as desviacións detectadas

(MP0927_12) CA3.5 Definíronse as variables e os sistemas ou criterios de calidade necesarios para introducir novas referencias na variedade de produtos

(MP0927_12) CA3.6 Calculouse a rendibilidade das políticas de merchandising mediante a aplicación informática axeitada

(MP0927_12) CA3.7 Realizáronse informes que reflectan os resultados e as conclusións sobre a rendibilidade das políticas de merchandising aplicadas

2.2. Segunda parte da proba**2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan**

**Resultados de aprendizaxe do currículo**

(MP0927_12) RA1 - Determina a dimensión da variedade de produtos, definindo a colocación estratéxica para conseguir a xestión óptima do establecemento
(MP0927_22) RA1 - Deseña accións promocionais no punto de venda, aplicando técnicas de merchandising axeitadas
(MP0927_22) RA2 - Determina os procedementos de selección e formación do persoal de promoción no punto de venda, definindo o perfil da persoa candidata e as accións formativas segundo o orzamento dispoñible
(MP0927_12) RA2 - Determina o procedemento de implantación da variedade de produtos nos lineais segundo criterios comerciais, optimizando as operacións de mantemento e reposición
(MP0927_22) RA3 - Controla a eficiencia das accións promocionais, adoptando medidas que melloren a xestión da actividade
(MP0927_12) RA3 - Calcula a rendibilidade da implantación da variedade de produtos, analizando e corrixindo as posibles desviacións sobre os obxectivos propostos

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**

(MP0927_12) CA1.1 Elixíuse a variedade de produtos de acordo coa información comercial dispoñible
(MP0927_22) CA1.1 Identificáronse e organizáronse as accións de merchandising ou márketing directo adecuadas ao tipo de promoción definido no plan de márketing
(MP0927_22) CA1.2 Utilizáronse aplicacións informáticas na organización e na planificación das accións promocionais
(MP0927_12) CA1.2 Utilizáronse aplicacións informáticas de xestión comercial na análise da variedade de produtos
(MP0927_22) CA1.3 Calculouse o orzamento necesario para levar a cabo a acción promocional
(MP0927_12) CA1.3 Calculáronse os coeficientes de ocupación do solo e do espazo para determinar a densidade comercial mediante follas de cálculo informáticas
(MP0927_12) CA1.4 Distribuíronse os metros lineais do establecemento entre cada familia de produtos e/ou servizos, utilizando programas informáticos
(MP0927_22) CA1.4 Definiuse a forma e o contido da mensaxe promocional, consonte o plan de vendas ou promoción
(MP0927_12) CA1.5 Segmentouse a variedade de produtos en familias e servizos segundo obxectivos comerciais
(MP0927_22) CA1.5 Seleccionáronse os materiais e os soportes comerciais necesarios para as accións promocionais
(MP0927_22) CA1.6 Identificáronse os lugares máis idóneos para situar as promocións, de maneira que forcen o percorrido da clientela pola maior parte do establecemento
(MP0927_12) CA1.6 Aplicáronse métodos de cálculo da dimensión da variedade de produtos para asegurar a rendibilidade do punto de venda
(MP0927_22) CA1.7 Realizáronse e colocáronse os indicadores visuais necesarios que dirixan a clientela cara ás zonas promocionais
(MP0927_12) CA1.7 Determinouse o número de referencias de cada familia de produtos e servizos segundo obxectivos comerciais
(MP0927_22) CA1.8 Simuláronse accións de información e atención á clientela durante a acción promocional, cumprindo os requisitos de amabilidade, claridade e precisión
(MP0927_12) CA1.8 Realizáronse estudos de análise da competencia e de expectativas dos/as consumidores/as para mellorar a elección da variedade de produtos
(MP0927_22) CA2.1 Definiuse o perfil do persoal de promoción necesario para desenvolver as diferentes accións promocionais
(MP0927_12) CA2.1 Establecéronse os niveis de exposición do lineal, atendendo ao seu valor comercial
(MP0927_12) CA2.2 Asignáronse as referencias da variedade de produtos ao lineal en función dos plans de venda

**Criterios de avaliación do currículo**

(MP0927_22) CA2.2 Determináronse as accións formativas adecuadas ao persoal de promoción, en función das características do produto e aplicando técnicas de liderado e traballo en equipo

(MP0927_22) CA2.3 Identificáronse os tipos de clientela, para lle proporcionar a atención e a información axeitadas durante a acción promocional

(MP0927_12) CA2.3 Calculouse o número óptimo de unidades dispostas na fachada dos andeis (facings) para cada referencia segundo criterios comerciais e de organización

(MP0927_12) CA2.4 Utilizáronse aplicacións informáticas para a optimización do lineal

(MP0927_22) CA2.4 Seleccionáronse as instrucións que cumpra transmitirle de xeito claro e preciso ao persoal encargado de realizar as accións promocionais

(MP0927_12) CA2.5 Determinouse o sistema de organización dos recursos humanos e materiais necesarios nas operacións de colocación, reposición e mantemento dos lineais

(MP0927_22) CA2.5 Analizouse a normativa de seguridade e prevención de riscos laborais, para garantir o seu cumprimento durante a realización das accións promocionais

(MP0927_12) CA2.6 Calculouse o número de traballadores/as que se precisa en cada sección ou actividade en función do tempo de implantación dos produtos

(MP0927_12) CA2.7 Elaboráronse instrucións claras e precisas de colocación, reposición e mantemento dos lineais para llas transmitir ao equipo humano

(MP0927_12) CA2.8 Programouse e organizouse a reposición de produtos, asegurando a súa presenza continua no lineal

(MP0927_12) CA3.1 Calculouse o rendemento da superficie de venda, utilizando follas de cálculo informáticas

(MP0927_22) CA3.1 Establecéronse procedementos de control que permitan detectar desviacións respecto aos obxectivos

(MP0927_12) CA3.2 Utilizáronse os instrumentos cualitativos e cuantitativos, así como os parámetros de xestión e calidade, para valorar de xeito periódico a implantación dos produtos

(MP0927_22) CA3.2 Elaboráronse tests e enquisas de valoración das campañas promocionais que permitan obter información sobre a súa rendibilidade e a súa eficacia

(MP0927_22) CA3.3 Calculáronse as razóns de control das campañas promocionais mediante programas específicos ou xenéricos de xestión

(MP0927_12) CA3.3 Calculouse a eficacia financeira dunha familia de produtos mediante o uso de follas de cálculo informáticas

(MP0927_22) CA3.4 Detectáronse as desviacións producidas respecto aos obxectivos comerciais planificados

(MP0927_12) CA3.4 Definíronse os parámetros que implican a supresión dunha referencia da variedade de produtos

(MP0927_22) CA3.5 Propuxéronse as medidas correctoras máis eficaces sobre as desviacións detectadas

(MP0927_12) CA3.5 Definíronse as variables e os sistemas ou criterios de calidade necesarios para introducir novas referencias na variedade de produtos

(MP0927_12) CA3.6 Calculouse a rendibilidade das políticas de merchandising mediante a aplicación informática axeitada

(MP0927_12) CA3.7 Realizáronse informes que reflectan os resultados e as conclusións sobre a rendibilidade das políticas de merchandising aplicadas

3. Mínimos exigibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación**MÍNIMOS EXIGIBLES**

1. Elixiuse a variedade de produtos de acordo coa información comercial dispoñible
2. Aplicáronse métodos de cálculo da dimensión da variedade de produtos para asegurar a rendibilidade do punto de venda
3. Establecéronse os niveis de exposición do lineal, atendendo ao seu valor comercial
4. Asignáronse as referencias da variedade de produtos ao lineal en función dos plans de venda



5. Utilizáronse aplicacións informáticas para a optimización do lineal
6. Calculouse o rendemento da superficie de venda, utilizando follas de cálculo informáticas
7. Calculouse a rendibilidade das políticas de merchandising mediante a aplicación informática axeitada
8. Definiuse a forma e o contido da mensaxe promocional, consonte o plan de vendas ou promoción
9. Identificáronse os lugares máis idóneos para situar as promocións, de maneira que forcen o percorrido da clientela pola maior parte do establecemento
10. Definiuse o perfil do persoal de promoción necesario para desenvolver as diferentes accións promocionais
11. Identificáronse os tipos de clientela, para lle proporcionar a atención e a información axeitadas durante a acción promocional

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 alumno necesitará, para poder escribir bolígrafo de cor negro ou azul, e calculadora.