



I.E.S. “FEDERICO GARCÍA LORCA”
LA PUEBLA DE CAZALLA (SEVILLA)

VENTA Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTARIOS

**PROGRAMACIÓN
DIDÁCTICA**

SEGUNDO CURSO - C.F.G.M. ACEITES DE OLIVA Y VINOS

MODALIDAD DUAL

Curso: 2019 – 2020

Profesora: Tania Malagón Contreras

ÍNDICE

	PAGINA
1. JUSTIFICACIÓN Y CONTEXTUALIZACION	3
2. OBJETIVOS	7
3. CONTENIDOS	9
4.CRITERIOS METODOLÓGICOS Y ESTRATEGIAS DIDACTICAS GENERALES PARA UTILIZAR EN ESTA MATERIA	15
5. EVALUACIÓN, CRITERIOS DE CALIFICACIÓN	17
6.ATENCION A LA DIVERSIDAD	22
7. ACTIVIDADES EXTRAESCOLARES Y COMPLEMENTARIAS	23
8. PROYECTO LINGÜÍSTICO DE CENTRO	24
9.RECURSOS DIDÁCTICOS	25
10. BIBLIOGRAFIA	26

1. JUSTIFICACIÓN Y CONTEXTUALIZACIÓN

Este documento establece la programación didáctica del módulo de **Venta y comercialización de Productos Alimentarios** que se imparte en el **segundo curso** del Ciclo Formativo de Grado medio de Aceites de Oliva y Vinos. La nueva Formación Profesional Dual ofrece una respuesta eficaz y competente a las necesidades del actual mundo laboral, con un esquema flexible que permite la adecuación a los cambios que está experimentando el sector olivarero de la comarca.

A raíz de la implantación de la LOE, se han ido implementando estos nuevos Ciclos Formativos, y el Título de Técnico en “Técnico en aceites de oliva y vinos”, en su modalidad 100% DUAL, es el primero de la Familia de Industrias Alimentarias que se puso en funcionamiento en el curso 2017/2018, para el primero de sus cursos y continua en el curso 2018/2019.

La presente programación pretende sistematizar los aspectos fundamentales del desarrollo del proceso de enseñanza-aprendizaje del que debe dirigir hacia la obtención de éste título en el IES Federico García Lorca (La Puebla de Cazalla – Sevilla), a partir del análisis del entorno de la comarca y la localidad, así como a partir de los aspectos de la filosofía de centro, indicados dentro del Proyecto de Centro, y de la contribución al mismo desde el Departamento de FP del mismo IES. En todo caso, teniendo como referentes formativos, la Competencia General del título y el Perfil del mismo, así como las Competencias profesionales, sociales y personales, y los objetivos generales, Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación, se deben también atender a los retos que se demandan en la actualidad a este tipo de estudios, y también de todo el sistema educativo.

1.1. Contexto.

Se entiende por contexto el entorno social, histórico y geográfico en el que se realiza la labor docente. Si, obviamente, todos los entornos no son iguales, contextualizar sería, entonces, adaptar el proceso de enseñanza-aprendizaje a las diferentes coyunturas geográficas, históricas y sociales.

Resultan evidentes las diferencias existentes entre el Sur, el Norte o los grandes municipios; entre lo rural y lo urbano o entre una población de aluvión y otra de largo arraigo. Así mismo hay diferencias en las trayectorias y las características de los centros educativos: por la estabilidad de los claustros, por la andadura pedagógica...

Estas diferencias producirán una serie de consecuencias que irían desde las características del alumnado, sus intereses, motivaciones y ritmos de aprendizajes a los recursos disponibles: naturales, patrimoniales, culturales, etc.

Para programar este módulo se ha tenido en cuenta el entorno económico-social y las posibilidades de desarrollo de este.

- ✓ El centro en el que vamos a impartir el módulo se ubica en un edificio de finales de los años 70, originariamente era un centro de Primaria para la Educación General Básica; y con la reestructuración del mapa de centros y la implantación de la LOGSE, pasó a ser centro de Secundaria Obligatoria a finales de los 90. Después de todas estas transformaciones, las reformas del edificio han sido mínimas y la mayoría del mobiliario que todavía se utiliza es el heredado de la etapa anterior.

Se encuentra localizado en una zona de entrada a la localidad, coincidiendo con una zona de cierta marginalidad del pueblo; aunque también es cierto que en los últimos años ha crecido relativamente el núcleo urbano hacia esa zona con la promoción de viviendas de nueva construcción.

Al no existir más demanda de dicho ciclo en la localidad, conlleva que un buen número del alumnado de nuestro centro provenga de lugares diferentes a su estricta zona de influencia geográfica.

La oferta educativa que presenta el Instituto se distribuye: ESO, FP BASICA, y CFGM dual.

- ✓ Las edades de nuestro alumnado oscilan entre los 12 años en 1º de ESO, y los 46 años en el ciclo formativo de grado medio en su modalidad dual.
- ✓ Las instalaciones y los recursos con los que cuenta el centro son los adecuados, pues se trata de un centro TIC y BILINGÜE (si bien la formación profesional no lo son), lo que implica la tenencia de equipos informáticos en cada aula y la posibilidad de uso de Internet. Por motivos ajenos al centro, frecuentes bajadas de tensión o incluso caídas de la red eléctrica, en ocasiones es difícil el uso de las TIC e incluso las herramientas del taller.
- ✓ El claustro de profesores es estable en su 50%, lo que permite el desarrollo de varios proyectos educativos, entre los que destacamos:

El **proyecto lingüístico**: En dicho proyecto está recogido el plan lector y fomento de la lectura y uso de la biblioteca, así como un taller de creación literario y el periódico del centro.

Tanto la comprensión lectora como la correcta escritura del castellano son consideradas como una competencia básica fundamental para la adquisición de nuevos aprendizajes y para el desarrollo personal y profesional del alumnado, cuyo desarrollo estará vinculado a todas las áreas.

Mediación y Prevención del conflicto escolar: La mediación escolar, entendida en el contexto de la resolución pacífica de los conflictos, es una filosofía que aporta un conjunto de estrategias para la resolución no violenta de las diferencias, problemas y dificultades que aparecen de forma natural entre las personas que habitan espacios y tiempos comunes, y que busca, además, la reparación y la restitución como forma justa de solucionar los conflictos. Se han impartido cursos para preparar a los alumnos en dichas funciones.

Recapacicla: Este programa permite sensibilizar en materia de residuos a toda la comunidad educativa. Es imprescindible asumir que separando los residuos de manera correcta y facilitando su reciclaje se está ayudando directamente a la mejora del medio ambiente acorto y largo plazo. Se enmarca dentro de la estrategia general del programa aldea.

Forma Joven: nace en el marco del Plan de Atención a la Salud de los Jóvenes en Andalucía, con el objetivo general de “Reducir la morbimortalidad y mejorar la respuesta a los problemas de salud de adolescentes y jóvenes”. Con este programa se desarrolla una estrategia de salud dirigida a promover entornos y conductas saludables entre la gente joven de Andalucía. Basado en la acción intersectorial, cooperan varias Consejerías de la Junta de Andalucía, así como otras instituciones (Protección Civil) y agentes sociales como el Ayuntamiento.

Con este proyecto se pretende capacitar a chicos y chicas para que elijan las opciones más saludables en cuanto a los estilos de vida: alimentación, actividad física, sexualidad, etc. y en cuanto a su bienestar psicológico y social, así como en la prevención de la accidentabilidad, el tabaquismo y otras adicciones (prevención de consumos). Se trata de aportarles instrumentos y recursos para que puedan afrontar los riesgos para su salud más comunes y frecuentes en estas edades.

Proyecto Bridge to Europe II del Programa Erasmus+, entre cuyos objetivos destacan posicionar la “MOVILIDAD” dentro de la oferta formativa de los centros y emplearla como instrumento eficaz para el desarrollo de aptitudes y competencias clave de los participantes y para la producción de resultados de aprendizaje de alta calidad. Incidir sobre la actitud y expectativas de los jóvenes que componen el alumnado de los centros e incorporación de la DIMENSIÓN INTERNACIONAL a los proyectos educativos de cada uno de los centros que componen el Consorcio.

Los que pisan la tierra, el flamenco en su raíz. Con este proyecto se persigue el acercamiento de los más jóvenes al mundo del flamenco desde una perspectiva interdisciplinar, de modo que podamos abordar su estudio desde distintas áreas del conocimiento.

- ✓ Respecto al entorno decir que en los últimos años no ha habido crecimiento de la actividad económica, centrándose ésta principalmente en la agrícola. Aunque hay que destacar un pequeño auge del sector industrial del hierro y la carpintería. El Centro mantiene buena relación con servicios externos de la zona y con instituciones como son el Ayuntamiento, Cooperativas y Empresas relacionadas con los sectores del vino y el olivar. Se dispone de un proyecto de colaboración en DUAL con las cooperativas Nuestra Señora de las Virtudes y San José, además de Oleo Morón SL, Coop. Agropecuaria Jesús de la Cañada de Morón de la Frontera, Santa Teresa de Osuna y la empresa Andrés Fontalba Capote de Almargen (Málaga) para poder realizar la formación en alternancia del Grado de Técnico en Aceites de Oliva y Vinos. Del mismo modo, el equipo directivo del centro se encuentra en continua búsqueda de nuevos compromisos con otras empresas relacionadas con el sector que nos permita aumentar la oferta formativa en alternancia.

1.2. Características del alumnado.

Se trata de un grupo homogéneo en cuanto a la procedencia del alumnado que llega un 94% de La Puebla y un 6% de otras poblaciones cercanas. El grupo está formado por un total de 10 alumnos/as. Son alumnos de edades comprendidas entre los 17 y 48 años.

La motivación e interés hacia la materia es diferente entre los alumnos/as, encontrando desde alumnos/as que quieren hacer el ciclo por lo que han oído del mismo, alumnos/as que lo van a utilizar como puente para acceder al mundo de la industria alimentaria, hasta alumnos que tienen claro que quieren seguir formándose en un Ciclo Superior. En general, el nivel académico es medio-bajo.

1.3. Salidas profesionales del título

De entre las ocupaciones para las que capacita el título, el Decreto enumera las siguientes:

- Bodeguero, elaborador de vinos, cavas, sidra y otras bebidas y derivados.
- Maestro de almazara, extractora y refinado de aceites de oliva.
- Recepcionista de materias primas.
- Operador de sección de embotellado y/ o envasado.
- Auxiliar de laboratorio en almazaras y bodegas.
- Auxiliar de control de calidad en almazaras y bodegas.
- Comercial de almazaras y bodegas.

2. OBJETIVOS

2.1. COMPETENCIAS GENERALES DEL TÍTULO.

Competencia General:

La competencia general de este título consiste en elaborar y envasar aceites de oliva, vinos y otras bebidas de acuerdo con los planes de producción y calidad, efectuando el mantenimiento de primer nivel de los equipos, aplicando la legislación vigente de higiene y seguridad alimentaria, de protección ambiental y de prevención de riesgos laborales.

2.2 COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES.

Competencias Profesionales: Según Real Decreto 1798/2008, de 3 de noviembre, por el que se establece el título de Técnico en Aceites de Oliva y Vinos y se fijan sus enseñanzas mínimas.

- a) Aprovisionar y almacenar materias primas y auxiliares, atendiendo a las características del producto.
- b) Regular los equipos de producción en función de los requerimientos del proceso productivo.
- c) Extraer el aceite de oliva en las condiciones establecidas en los manuales de procedimientos y calidad.
- d) Conducir las operaciones de refinado y acondicionado de aceites de oliva de acuerdo con los requerimientos del producto que se va a obtener.
- e) Controlar las fermentaciones vínicas según el manual de procedimientos y las instrucciones de trabajo, resolviendo las contingencias que se presenten.
- f) Elaborar destilados y bebidas espirituosas en condiciones de calidad, seguridad y protección ambiental.
- g) Realizar las operaciones de acabado y estabilización, de acuerdo con los requerimientos de cada producto.
- h) Envasar, etiquetar y embalar los productos elaborados, asegurando su integridad durante su distribución y comercialización.
- i) Almacenar productos acabados realizando el control de existencias y verificando su expedición.
- j) Verificar la calidad de los productos elaborados, realizando controles básicos y registrando los resultados.
- k) Preparar y mantener los equipos e instalaciones garantizando el funcionamiento e higiene, en condiciones de calidad, seguridad y eficiencia.
- l) Cumplimentar los registros y partes de incidencia, utilizando los procedimientos de calidad.
- m) Promocionar y comercializar los productos elaborados aplicando las técnicas de marketing.
- n) Garantizar la trazabilidad y salubridad de los productos elaborados aplicando la normativa de seguridad alimentaria.
- ñ) Garantizar la protección ambiental utilizando eficientemente los recursos y recogiendo los residuos de manera selectiva.
- o) Cumplir con los objetivos de la producción colaborando con el grupo de trabajo y actuando conforme a los principios de responsabilidad y tolerancia.
- p) Actuar con responsabilidad y autonomía en el ámbito de su competencia, manteniendo relaciones fluidas con los miembros de su equipo de trabajo y teniendo en cuenta su posición dentro de la jerarquía de la empresa.
- q) Resolver problemas y tomar decisiones individuales siguiendo las normas y procedimientos establecidos en el ámbito de su competencia.
- r) Ejercer sus derechos y cumplir con las obligaciones derivadas de las relaciones laborales, de acuerdo con lo establecido en la legislación vigente.
- s) Gestionar su carrera profesional analizando las oportunidades de empleo, autoempleo y de

aprendizaje.

t) Adaptarse a los diferentes puestos de trabajo y nuevas situaciones laborales originados por cambios tecnológicos y organizativos en los procesos productivos.

u) Participar de forma activa en la vida económica, social y cultural, con una actitud crítica y responsable.

2.3. OBJETIVOS GENERALES

Objetivos Generales: Según Real Decreto 1798/2008, de 3 de noviembre, por el que se establece el título de Técnico en Aceites de Oliva y Vinos y se fijan sus enseñanzas mínimas.

a) Identificar materias primas y auxiliares describiendo sus características y propiedades para su aprovisionamiento.

b) Seleccionar materias primas y auxiliares analizando la documentación asociada para su almacenamiento.

c) Reconocer y manipular los elementos de control de los equipos, relacionándolos con las variables del proceso para regularlos y/o programarlos.

d) Identificar las operaciones de extracción de aceites de oliva, describiendo los fundamentos y parámetros de control para su aplicación.

e) Identificar las operaciones de refinado y acondicionado de aceites de oliva relacionándolas con las características del producto para su aplicación.

f) Reconocer y aplicar las operaciones y los parámetros de control justificando su utilización para controlar las fermentaciones vínicas.

g) Analizar las operaciones del proceso describiendo sus fundamentos y parámetros de control para elaborar destilados y bebidas espirituosas.

h) Describir las operaciones de acabado y estabilización relacionándolas con las características del producto para aplicarlas.

i) Analizar las operaciones de envasado, etiquetado y embalaje relacionándolas con la conservación, distribución y trazabilidad de los productos alimentarios para su aplicación.

j) Organizar y clasificar los productos acabados analizando sus requerimientos de conservación y necesidades de espacios para su almacenaje.

k) Identificar y medir los parámetros de calidad de los productos relacionándolos con las exigencias del producto y del proceso para verificar su calidad.

l) Identificar las necesidades de limpieza y desinfección de los equipos e instalaciones reconociendo los productos y técnicas aplicadas para garantizar su higiene.

m) Identificar las necesidades de mantenimiento de equipos, máquinas e instalaciones justificando sus exigencias para prepararlos y mantenerlos.

n) Analizar la documentación asociada a los procesos relacionándola con la actividad productiva y comercial para su cumplimentación.

ñ) Identificar y seleccionar técnicas publicitarias valorando su adecuación a los productos y a las características de la empresa para promocionar y comercializar los productos elaborados.

o) Analizar y aplicar la normativa de seguridad alimentaria, interpretándola y describiendo los factores y situaciones de riesgo para garantizar la salubridad de los productos elaborados.

p) Identificar los aspectos ambientales asociados a su actividad, reconociendo y aplicando los procedimientos y operaciones de recogida selectiva de residuos para garantizar la protección ambiental.

q) Identificar los riesgos asociados a su actividad profesional relacionándolos con las medidas de protección para cumplir las normas establecidas en los planes de prevención de riesgos laborales.

r) Valorar las actividades de trabajo en un proceso productivo identificando su aportación al proceso global para participar activamente en los grupos de trabajo y conseguir los objetivos de la producción.

s) Reconocer sus derechos y deberes como agente activo en la sociedad analizando el marco legal que

regula las condiciones sociales y laborales para participar como ciudadano democrático.

- t) Identificar las oportunidades que ofrece la realidad socio-económica de su zona analizando las posibilidades de éxito propias y ajenas para mantener un espíritu emprendedor a lo largo de la vida.
- u) Reconocer las oportunidades de negocio identificando y analizando demandas del mercado para crear y gestionar una pequeña empresa.
- v) Identificar y valorar las oportunidades de aprendizaje y su relación con el mundo laboral analizando las ofertas y demandas del mercado para mantener el espíritu de actualización e innovación.

Objetivos Generales aplicables a este módulo: Según Real Decreto 1798/2008, de 3 de noviembre, por el que se establece el título de Técnico en Aceites de Oliva y Vinos y se fijan sus enseñanzas mínimas.

- n) Analizar la documentación asociada a los procesos relacionándola con la actividad productiva y comercial para su cumplimentación.
- ñ) Identificar y seleccionar técnicas publicitarias valorando su adecuación a los productos y a las características de la empresa para promocionar y comercializar los productos elaborados.
- t) Identificar las oportunidades que ofrece la realidad socio-económica de su zona analizando las posibilidades de éxito propias y ajenas para mantener un espíritu emprendedor a lo largo de la vida.
- u) Reconocer las oportunidades de negocio identificando y analizando demandas del mercado para crear y gestionar una pequeña empresa.
- v) Identificar y valorar las oportunidades de aprendizaje y su relación con el mundo laboral analizando las ofertas y demandas del mercado para mantener el espíritu de actualización e innovación.

3. CONTENIDOS

3.1 UNIDADES DIDÁCTICAS

UNIDADES DIDÁCTICAS

UNIDAD 1 Establecimiento de precios de los productos alimentarios

UNIDAD 2 Umbral de Rentabilidad y Técnicas de Ventas

UNIDAD 3 Fases en el proceso de venta. Descuentos, ratios e impuestos relacionados con la operación de venta

UNIDAD 4 Atención al Cliente

UNIDAD 5 Resolución de reclamaciones y quejas

UNIDAD DIDÁCTICA 1. Establecimiento de precios de los productos alimentarios

Objetivos didácticos

- 1-Identificar los tipos de costes.
- 2- Interpretar las formulas y conceptos de interés, descuento y márgenes comerciales.
- 3- Realizar un escandallo del producto elaborado.
- 4- Fijar precios con un beneficio establecido.
- 5- Identificar los condicionantes de los precios de venta de productos alimentarios.

Contenidos

1. Costes y beneficios. Conceptos básicos y tipos,
2. Cálculo comercial del interés, descuento y márgenes.
3. Escandallo y valoración. Ratios
4. Métodos de fijación de precios. Cálculo de precios.
5. Componentes del precio de venta y sus condicionantes. Influencia en el precio de venta.

UNIDAD DIDÁCTICA 2: Umbral de Rentabilidad y Técnicas de Ventas

Objetivos didácticos

- 1- Identificar las características de los productos la imagen de marca y el posicionamiento de la empresa y de la competencia.
- 2- Especificar la documentación necesaria de la operación de venta.
- 3- Reconocer los sistemas de comunicación presencial y no presencial, aplicando las técnicas que facilitan la empatía con el cliente.
- 4- Identificar la tipología de cliente y sus necesidades de compra.
- 5- Adaptar las técnicas de venta al medio de comunicación empleado (presencial, teléfono, Internet, televisión interactiva, telefonía móvil, correo postal, correo electrónico).

Contenidos

1. El cliente. Tipología de clientes.
2. Técnicas de venta. Concepto y Componente
3. Características de los productos. Posicionamiento e imagen
4. Canales de venta. Métodos de búsqueda.
5. Fases de la venta presencial y no presencial.
6. Habilidades de comunicación. Técnicas que facilitan la empatía con los clientes de productos alimentarios.
7. Ventas a través de medios no presenciales (teléfono, internet, teléfono móvil, correo electrónico y otros).

UNIDAD DIDÁCTICA 3. Fases en el proceso de venta. Descuentos, ratios e impuestos relacionados con la operación de venta

Objetivos Didácticos

- 1- Enumerar las fases de la operación de venta.
- 2- Describir las variables que intervienen en el precio de venta.
- 3- Calcular los descuentos, el precio de venta total y las ratios comerciales en función de las condiciones de pago e impuestos que gravan la operación de venta.
- 4- Sensibilizar sobre la responsabilidad social corporativa de las empresas hacia el entorno.
- 5-Reconocer el potencial de las nuevas tecnologías como elemento de consulta y apoyo.

Contenidos

1. Fases de la operación de venta.
2. Impuestos que gravan las operaciones de venta.
3. Medios de pago. Transferencias, tarjeta de crédito/débito, pago contra reembolso, pago en efectivo y otros.
4. Aplicación de las nuevas tecnologías en las operaciones de venta.
5. Terminal del punto de venta (TPV).

UNIDAD DIDÁCTICA 4. Atención al Cliente

Objetivos Didácticos

- 1- Describir las variables que influyen en el proceso de atención al cliente.
- 2- Explicar las técnicas de venta básicas para captar la atención, y despertar el interés en función del tipo de cliente.
- 3- Analizar las estrategias para identificar la satisfacción del cliente.
- 4- Valorar el potencial de las nuevas tecnologías en la atención al cliente.

Contenidos:

- 1- Proceso de comunicación. Elementos y tipos de comunicación.
2. Comunicación verbal. Emisión y recepción de mensajes orales y escritos.
3. Comunicación no verbal.
4. Receptividad y asertividad.
5. Estrategias de fidelización de clientes.
6. Aplicación de las nuevas tecnologías en la atención al cliente.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. Resolución de reclamaciones y quejas

Objetivos

- 1- Identificar las técnicas para prever conflictos.
- 2- Describir las técnicas utilizadas para afrontar quejas y reclamaciones de los clientes.
- 3- Reconocer el proceso que se debe seguir ante una reclamación.
- 4- Analizar las consecuencias de una reclamación no resuelta.
- 5- Valorar la importancia del servicio post-venta en los procesos comerciales.

Contenidos

1. Objeciones de los clientes y su tratamiento. Diferencias entre reclamaciones, quejas y sugerencias.
2. Técnicas para afrontar quejas y reclamaciones.
3. Resolución de quejas y reclamaciones. Repercusiones económicas.
4. Procedimientos utilizados en el servicio post-venta.
5. Valoración de la repercusión sobre la imagen de una marca la no resolución de quejas y reclamaciones.

3.2 TEMPORALIZACIÓN Y SECUENCIACIÓN

TEMPORALIZACIÓN	
UNIDADES DIDÁCTICAS	EVALUACIÓN
U.D. 1	PRIMERA EVALUACIÓN
U.D. 2	
U.D. 3	SEGUNDA EVALUACIÓN
U.D. 4	
U.D. 5	

3.3. CONTENIDOS TRANSVERSALES

La existencia de contenidos a conocer por todo el alumnado, independientemente de los estudios que se persigan, y que complementen la formación humana del alumno/a es algo indudable en el actual sistema educativo. En el caso de la Formación Profesional, además de estos aspectos generales, existen una serie de contenidos transversales específicos que están indicados en la normativa, y que deben fomentar los contenidos propios del ciclo, pero también, y sobre todo, facilitar aspectos del desarrollo profesional posterior del alumnado, como la movilidad formativa y profesional dentro de la familia y en otras familias y formaciones.

Podemos, por ello, hablar de dos tipos de contenidos transversales a aplicar: Los contenidos transversales generales de todo el sistema educativo, y los contenidos transversales propios de la Formación Profesional.

Los contenidos transversales generales, serán tratados según el Proyecto Educativo del Centro, y sobre todo, haciendo mención en el desarrollo de los temas del módulo, a aquellos que forman parte de los contenidos del mismo (sobre todo, en lo relativo a la educación para el consumo, y al conocimiento de la Constitución Española y la normativa que lo desarrolla). Podemos indicar los siguientes indicados por la LEA:

- Educación en valores.
- Educación vial.
- Educación para la salud y el consumo.
- Respeto de los derechos humanos y de las libertades fundamentales.
- Conocimiento y el respeto a los valores recogidos en la Constitución Española y en el Estatuto de Autonomía para Andalucía.
- Respeto a la interculturalidad.
- Respeto a la diversidad.
- Respeto al medio ambiente.
- Adecuado y responsable uso del tiempo libre y del ocio.

Además de los anteriores, se deben tratar los contenidos transversales específicos indicados para la Formación Profesional, desarrollados en la LEA (Art. 69), y su desarrollo en el Decreto 436/08 (Arts. 3.2, 13.2 y 15). Al respecto de estos contenidos, que deben ser tratados en todos los módulos profesionales (y a ello, también se participará desde este módulo), y otros cuyo contenidos son más propios, por los contenidos de este ciclo, de algunos módulos profesionales. En concreto, se relacionan los contenidos transversales que serán tratados, y la forma en que tal desarrollo se llevará a cabo:

- Fomento de la Cultura Emprendedora: Se desarrollará desde todos los módulos del ciclo, y de por sí, es una competencia profesional que debe alcanzar cualquier titulado de este ciclo (Detectar y analizar oportunidades de empleo y autoempleo desarrollando una cultura emprendedora y adaptándose a diferentes puestos de trabajo y nuevas situaciones). En tal

sentido, desde el módulo, se formará al alumno en la detección y análisis de oportunidades de empleo y autoempleo, y sobre todo, en los trámites de creación de empresas. Se hará hincapié en la capacitación para saber adaptarse a diferentes situaciones del mercado laboral y a nuevos puestos de trabajo, determinados por la tecnología e innovación.

- **Coeducación en igualdad:** Estos contenidos se tratarán en todos los módulos del ciclo. El tratamiento de la coeducación siempre se ha visto como algo no relacionado con la Formación Profesional, si bien, las prácticas y realidades de la vida cotidiana indican que, en la empresa, se mantienen y perpetúan las mismas prácticas no deseadas generalizadas de algunas partes de nuestra sociedad. A tal efecto, diariamente se deben ir “limando” determinadas prácticas o ideas incorrectas, muy frecuentemente relacionadas con “género” de determinadas profesiones, la existencia de estereotipos o roles profesionales, y “justificación” de la violencia de género, entre otras. Para trabajar correctamente en este sentido, desde el profesorado se utilizará el lenguaje no sexista utilizando un lenguaje inclusivo, y se reprenderá cualquier pronunciamiento sexista que pudiera darse en el aula.
- **Prevención de riesgos laborales:** Determinados contenidos transversales de la Formación Profesional son tratados en el Ciclo Formativo de Grado Medio de Aceites de Oliva y Vinos en todos los módulos, ya que, son parte como contenido propio, completa o parcialmente, en los módulos formativos del ciclo. Otros contenidos son más propios de determinados módulos. En concreto, éste contenido está incluido específicamente en otro módulo del ciclo, si bien, en éste se incidirá en aspectos como la ergonomía que tiene importancia en el futuro desarrollo laboral de un titulado de este ciclo.
- **Las Tecnologías de la Información y la Comunicación:** Estos contenidos están muy presentes en muchos módulos del ciclo. Por ello, el uso y las aplicaciones específicas indicadas, así como el fomento del interés por actualizarse constantemente en tales aplicaciones estará continuamente presente en el módulo, sobre todo, desde que el alumno adquiera los contenidos que le permitan el uso en el aula de estas aplicaciones.
- **La creación y gestión de empresas y el autoempleo.** Este contenido, independiente del mayor tratamiento que se pueda realizar desde otros módulos, supondrá en éste un amplio desarrollo, no en vano, la financiación de la empresa es un elemento esencial a la hora de la puesta en marcha de nuevas iniciativas empresariales.
- **El conocimiento del mercado de trabajo y de las relaciones laborales.** Siendo este contenido muy amplio en otros módulos del ciclo, desde este se tratarán las posibilidades de empleo y la situación laboral de un profesional en distintas empresas del sector relacionado con la olivicultura y vinicultura.

- El conocimiento y manejo oral y escrito de idiomas. Nuevamente, este contenido tiene un módulo específico en el ciclo. Desde éste, y en la medida de lo posible, se dará la adquisición de vocabulario específico de conceptos relativos a la determinación de atributos identificables en los procesos de análisis sensorial.

4. CRITERIOS METODOLÓGICOS Y ESTRATEGIAS DIDACTICAS GENERALES PARA UTILIZAR EN ESTA MATERIA

4.1 METODOLOGIA Y ACTIVIDADES EN EL AULA

Todo proceso de enseñanza-aprendizaje debe partir de una planificación rigurosa de lo que se pretende conseguir, teniendo claro cuáles son los objetivos o metas, qué recursos son necesarios, qué métodos didácticos son los más adecuados y cómo se evalúa el aprendizaje y se retroalimenta el proceso. La metodología a aplicar dependerá de la disponibilidad de recursos y de las características socioculturales de los alumnos.

La metodología seguida en la impartición de la asignatura buscará siempre mantener y despertar la motivación hacia el aprendizaje favoreciendo el “aprender por aprender”. En general la metodología en clase tendrá las siguientes características:

- Búsqueda de la participación e implicación del alumnado en las clases
- Uso de situaciones reales no alejadas del contexto sociocultural del alumno.
- Trabajo en grupo para la resolución conjunta de situaciones o problemas reales
- Realización de proyectos de iniciativa empresarial adaptados a la edad del alumno
- Selección de materiales didácticos atractivos para el alumno teniendo muy presente el uso de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación

Lo expresado anteriormente se traducirá en el aula desarrollando las unidades de acuerdo con el siguiente esquema de trabajo:

- Introducción a la unidad de trabajo a fin de motivar a los alumnos/as.

Exposición por parte del profesor de los contenidos que se van a trabajar, con el fin de proporcionar una visión global de la unidad que ayude a los alumnos a familiarizarse con el tema a tratar.

- Análisis de los conocimientos previos de los alumnos/as.

A través de una serie de preguntas iniciales en cada unidad, el profesor realizará una evaluación preliminar de los conocimientos de partida de los alumnos. De esta forma el alumnado entrará en contacto con el tema y el profesor identificará los conocimientos previos que posee el grupo de alumnos, con lo que podrá introducir las modificaciones necesarias para atender las diferencias y, sobre todo, para prevenirlas.

- Exposición de contenidos y desarrollo de la unidad.

El profesor desarrollará los contenidos esenciales de la unidad didáctica, manteniendo el interés y fomentando la participación del alumnado. Cuando lo estime oportuno, y en función de los intereses, demandas, necesidades y expectativas de los alumnos, podrá organizar el tratamiento de determinados contenidos de forma agrupada, o reestructurarlos, de manera que les facilite la realización de aprendizajes significativos.

▪ Trabajo individual de los alumnos/as desarrollando las actividades propuestas.

Los alumnos realizarán distintos tipos de actividades, para asimilar y reforzar lo aprendido. Estas actividades se suceden en el desarrollo de los contenidos, afianzando los conceptos principales y la generalización de los mismos. Todo ello realizado bajo la supervisión personal del profesor, que analizará las dificultades y orientará y proporcionará las ayudas necesarias.

▪ Trabajo en pequeños grupos para fomentar el trabajo cooperativo.

Los alumnos llevarán a cabo actividades en pequeños grupos para desarrollar un trabajo cooperativo que les servirá también para mejorar la iniciativa y la investigación. A continuación, se pueden comentar las líneas de investigación, las dificultades, los errores encontrados, mediante una discusión de clase moderada por el profesor y consistente en una puesta en común de los grupos. Con este tipo de actividades estaremos fomentando competencias básicas propias de la etapa.

▪ Resumen y síntesis de los contenidos de la unidad.

Al finalizar cada lección se intentará vincular los contenidos estudiados en la unidad (mediante un mapa conceptual) con los conceptos principales y la relación entre ellos; de esta forma, se sintetizarán las principales ideas expuestas y se repasará lo que los alumnos han comprendido.

4.2. ACTIVIDADES DESARROLLADAS EN EL CENTRO DE TRABAJO

RESULTADO APRENDIZAJE	ACTIVIDAD
<p>RA.2 Identifica los agentes que intervienen en la venta de los productos y conoce y pone en práctica las normas de cortesía establecidas por la empresa.</p> <p>RA.3 Maneja y cumplimenta toda la documentación relacionada con la venta a granel y envasado en lo que respecta a facturación, documento albarán o de salida de producto.</p> <p>RA.4 Opera en los puntos de venta de ambas empresas: tiendas de productos agrícolas, aceites y aceitunas envasadas, venta on line y reparto a domicilio.</p>	<p>15. Atención al cliente e identificación de los tipos de clientes y canales de comunicación de la empresa.</p>
<p>RA.5 Realiza cálculos comerciales de operaciones de ventas simuladas, cobros y asientos de pago simulados y usa en ventas ficticias el posicionamiento e imagen de marca asociada.</p>	<p>17. Identifica la estructura comercial, empresarial y financiera de la empresa, su forma jurídica y su carácter social cooperativista, analiza el funcionamiento de los departamentos comerciales y financieros.</p>
<p>RA6. Conoce las técnicas de ventas de ambas empresas, los mecanismos de relación con el cliente según tipos, la estructura del área de comercialización y marketing y el departamento comercial.</p>	<p>16. Analiza el papel de los departamentos comerciales y marketing.</p>

5. EVALUACIÓN, CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

5.1. RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE CRITERIOS DE EVALUACIÓN.

RA1. Establece los precios de los productos alimentarios elaborados, analizando costes y beneficios.

Criterios de evaluación.

- Se han identificado los tipos de costes existentes.
- Se han determinado las variables que intervienen en el coste y en el beneficio.
- Se han interpretado las fórmulas y conceptos de interés, descuento y márgenes comerciales.
- Se han identificado los condicionantes de los precios de venta de los productos alimentarios.
- Se ha realizado el escandallo del producto elaborado.
- Se ha fijado el precio de un producto con un beneficio establecido.
- Se han actualizado los precios a partir de la variación de los costes.

RA 2. Aplica las técnicas de venta relacionándolas con los diferentes canales de comercialización.

Criterios de evaluación.

- Se han identificado las características de los productos, la imagen de marca y el posicionamiento de la empresa y de la competencia.
- Se ha especificado la documentación necesaria de la operación de venta.
- Se han reconocido los sistemas de comunicación presencial y no presencial, aplicando las técnicas que facilitan la empatía con el cliente.
- Se han reconocido las variables que intervienen en la conducta y motivación de la compra por parte del cliente.
- Se ha identificado la tipología de cliente y sus necesidades de compra.
- Se han adaptado las técnicas de venta al medio de comunicación empleado (presencial, teléfono, Internet, televisión interactiva, telefonía móvil, correo postal, correo electrónico).

RA 3. Realiza la operación de venta, justificando las fases y variables que intervienen.

Criterios de evaluación.

- Se han enumerado las fases de la operación de venta.
- Se han descrito las variables que intervienen en el precio de venta.
- Se ha calculado el interés de aplazamiento, las cuotas de pago y el precio de la operación según las condiciones del proceso pactado.
- Se han calculado los descuentos, el precio de venta total y las ratios comerciales en función de las condiciones de pago e impuestos que gravan la operación de venta.
- Se ha identificado y cumplimentado la documentación asociada al cobro y al pago.
- Se ha descrito el proceso de anulación de operaciones de cobro.
- Se ha reconocido el potencial de las nuevas tecnologías como elemento de consulta y apoyo.

RA 4. Atiende al cliente, describiendo las técnicas de comunicación empleadas.

Criterios de evaluación.

- Se han descrito las variables que influyen en el proceso de atención al cliente.
- Se ha descrito la forma y actitud en la atención y asesoramiento al cliente.
- Se han explicado las técnicas de venta básicas para captar la atención, y despertar el interés en función del tipo de cliente.

- d) Se han seleccionado los argumentos adecuados ante las objeciones planteadas por el cliente.
- e) Se han analizado las estrategias para identificar la satisfacción del cliente.
- f) Se han descrito las técnicas que potencian el vínculo con el cliente.
- g) Se ha valorado el potencial de las nuevas tecnologías en la atención al cliente.

RA 5. Resuelve quejas y reclamaciones, valorando sus implicaciones en la satisfacción del cliente.

- Criterios de evaluación.**
- a) Se han identificado las técnicas para prever conflictos.
 - b) Se han descrito las técnicas utilizadas para afrontar quejas y reclamaciones de los clientes.
 - c) Se ha reconocido el proceso que se debe seguir ante una reclamación.
 - d) Se han identificado los elementos formales que contextualizan una reclamación.
 - e) Se ha identificado la documentación asociada a las reclamaciones.
 - f) Se han analizado las consecuencias de una reclamación no resuelta.
 - g) Se ha valorado la importancia del servicio post-venta en los procesos comerciales.

5.2. RELACIÓN DE LAS U.D. CON LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE	CRITERIOS EVALUACION	UNIDADES
I. RESULTADO DE APRENDIZAJE: Establece los precios de los productos alimentarios elaborados, analizando costes y beneficios	a) a f)	UNIDAD 1
II. RESULTADO DE APRENDIZAJE: Aplica las técnicas de venta relacionándolas con los diferentes canales de comercialización.	a) a f)	UNIDAD 2
III.RESULTADO DE APRENDIZAJE: Realiza la operación de venta, justificando las fases y variables que intervienen.	a) a g)	UNIDAD 3
IV. RESULTADO DE APRENDIZAJE: Atiende al cliente, describiendo las técnicas de comunicación empleadas.	a) a g)	UNIDAD 4
V. RESULTADO DE APRENDIZAJE: Resuelve quejas y reclamaciones, valorando sus implicaciones en la satisfacción del cliente.	a) a g)	UNIDAD 5

5.3 INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

A) EN EL AULA

Debemos disponer de una serie de herramientas evaluativas que nos permitan recoger toda la información necesaria para valorar el proceso educativo que se va desarrollando. Esta información, al igual que el proceso evaluador, ha de ser continuo y puntual.

Algunos instrumentos de evaluación que usaremos a lo largo de todo el curso son:

Los diferentes instrumentos de los que nos valdremos para la evaluación de estos contenidos serán los siguientes:

Instrumento/ técnica		Elemento
Trabajo y actitud	Observación sistemática	Trabajo diario Participación en clase Comportamiento Colaboración con el grupo Respeto por los compañeros Respeto al profesor
	Trabajo	Guías y fichas para el registro Cuaderno de clase Trabajo en clase Corrección de los ejercicios Tareas de casa Trabajos presentados Resúmenes Esquemas
Pruebas y trabajos escritos		Pruebas escritas Pruebas orales Trabajos de investigación Pruebas orales o exposiciones

B) EN EL CENTRO DE TRABAJO

Los instrumentos de los que nos valdremos para evaluar la actuación del alumno en la empresa serán principalmente los siguientes:

- **Documento de Evaluación del tutor laboral.** En el que debe valorar todas las actividades formativas.
- **Documento de Seguimiento del tutor docente.**

5.4. CRITERIOS DE CALIFICACION

- Saber: Se realizará una o varias pruebas escritas en cada trimestre. De tal manera que, en cada evaluación se disponga de una o varias notas numéricas para efectuar la media aritmética, siendo ésta el 70% de la nota final.

Fundamentalmente las pruebas serán de tipo test y/o desarrollo así como resolución y cálculo de supuestos prácticos, pruebas orales... dando al alumno/a el tiempo suficiente para su realización. En todo caso en el propio examen se indicará la puntuación de cada pregunta y el sistema de penalización, si existiera, por respuestas erróneas.

- Saber hacer: El resultado de nota final asignada a los procedimientos (20%) será la media ponderada (a criterio del docente) de las diferentes pruebas mencionadas, que se realicen. Los trabajos y actividades deberán ser entregados según las instrucciones del profesor y en los plazos indicados.

- Saber ser: El 10% restante corresponderá a la actitud, asistencia a clase y puntualidad. En este apartado se incluyen:

- Actitud: interés demostrado por los contenidos del módulo, el comportamiento en el aula, el respeto hacia la actividad del docente y hacia resto de los compañeros.
- Asistencia a clase: las faltas que superen el 20% del número de horas que corresponden al módulo, supondrán la pérdida de la evaluación continua. En este caso, el alumnado no podrá ser calificado, ni evaluado por trimestres teniendo únicamente derecho a una prueba final, debiendo además presentar los trabajos obligatorios exigidos a lo largo del curso.
- Puntualidad: por cada tres retrasos se computará una falta más en la cuantificación global. Sin perjuicio de la correspondiente sanción prevista en el ordenamiento interno del centro.

Para superar cada evaluación se debe obtener una media de puntuación igual o superior a 5 (siendo necesaria que todos los exámenes y pruebas objetivas sean aprobados con una puntuación igual o superior a 5). De no alcanzarse esta nota, se realizará una recuperación de cada evaluación.

La calificación positiva final se obtendrá cuando todos los trimestres estén aprobados.

DISTRIBUCIÓN DEL PORCENTAJE DE LA NOTA EN EL CENTRO EDUCATIVO.

La calificación de cada uno de los trimestres, así como de la evaluación final ordinaria y extraordinaria, será el resultado de la suma los siguientes porcentajes:

70%. Pruebas escritas.

20%. Trabajos realizados.

10%. Actitud, asistencia a clase y puntualidad.

NOTA FINAL DEL MÓDULO

La nota final de la primera y segunda evaluación parcial y de la evaluación final será el resultado de ponderar la nota obtenida en el centro educativo por parte del docente con la nota del tutor laboral en el centro de trabajo (en función al tiempo y a los resultados de aprendizaje desarrollados)

- NOTA CENTRO DOCENTE: 66,66 %
- NOTA CENTRO DE TRABAJO: 33,33%

5.5 RECUPERACIÓN

Evaluaciones Pendientes en cada trimestre se realizará una o varias pruebas escritas de recuperación para los alumnos que no hubiesen superado la evaluación ordinaria. La prueba será del estilo de las señaladas en los procedimientos de evaluación y en ella se evaluarán los conocimientos adquiridos en el trimestre.

Recuperación: Aquellos alumnos que finalizada la segunda evaluación parcial no tenga aprobada la materia, no podrán realizar la FCT, por lo que asistirán al menos 50 % de las clases desde marzo a junio, en donde nos centraremos en aquellos contenidos pendientes de superar por parte del alumno. En donde realizaremos diferentes pruebas escritas y orales, actividades de refuerzo, exposiciones...

5.6. EVALUACIÓN DE LA PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA.

En este apartado pretendemos promover la reflexión del docente y la autoevaluación de la realización y el desarrollo de programaciones didácticas. Para ello, al finalizar cada unidad didáctica, se propone una secuencia de preguntas que permitan al docente evaluar el funcionamiento de lo programado en el aula y establecer estrategias de mejora para la propia unidad.

De igual modo, proponemos el uso de una herramienta para la evaluación de la programación didáctica en su conjunto; esta se puede realizar al final de cada trimestre, para así poder recoger las mejoras en el siguiente. Dicha herramienta se describe a continuación:

ASPECTOS EVALUAR	A	A DESTACAR...	A MEJORAR...	PROPUESTAS DE MEJORA PERSONAL
Temporalización de las unidades didácticas				
Desarrollo de los objetivos didácticos				
Manejo de los contenidos de la unidad				
Descriptorios y desempeños competenciales				
Realización de tareas				
Estrategias metodológicas seleccionadas				

Recursos			
Claridad en los criterios de evaluación			
Uso de diversas herramientas de evaluación			
Portfolio de evidencias de los estándares de aprendizaje			
Atención a la diversidad			
Interdisciplinariedad			

5.7. EVALUACIÓN DE NUESTRA PRÁCTICA DOCENTE.

Asimismo evaluaremos nuestra práctica docente, analizaremos de forma continua si estamos teniendo en cuenta; el ritmo de los alumnos/as, sus intereses, sus niveles y motivaciones, si hemos generado un adecuado clima en el aula, si hemos conseguido una buena comunicación, etc.

Por tanto, los tipos de evaluación que realizaremos en este ámbito serán:

- **Interna:** efectuaremos un estudio introspectivo en el que recapitaremos sobre nuestra práctica docente. Valiéndonos principalmente de la observación y reflexión.
- **Externa:** Sin duda se trata de la más importante, dado que son los propios alumnos/as quien mejor nos conocen, trataremos de obtener de ellos sus opiniones y valoraciones de nuestra práctica docente, para conseguirlo llevaremos a cabo actividades como cuestionarios.

6. ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD

El Decreto 147/2002, de 14 de mayo, por el que se establece la ordenación de la atención educativa a los alumnos con necesidades educativas especiales, señala en su preámbulo que la Comunidad Autónoma adquirió un compromiso global con la promoción educativa y cultural de los andaluces que se extiende, sin discriminación alguna, a toda la población y conlleva el empleo de los medios y recursos necesarios para que aquellas personas que, por diversos factores, encuentren especiales dificultades en el proceso de enseñanza y aprendizaje, reciban una atención personalizada de acuerdo con el principio de igualdad de oportunidades. En su caso, se especificarán las medidas ordinarias a adoptar en el aula y las correspondientes adaptaciones curriculares.

En este curso nos encontramos con dos alumnos diagnosticados con Necesidades Específicas de Apoyo Educativo. Un alumno con TDAH.

Dado que nos encontramos en una etapa post obligatoria de la educación, no se contemplan adaptaciones curriculares significativas, pero si aquellas que permitan el acceso al currículo tales como las que se detallan a continuación:

1. *Metodologías diversas.* No existe «el método» por excelencia. Los métodos no son mejores ni peores en términos absolutos, sino en función de que el tipo de ayuda que ofrecen responda a las necesidades que en cada momento demandan los alumnos. Por tanto, se programarán *diversidad de actividades* que se adapten a la singularidad, estilo y ritmo de aprendizaje del alumnado: actividades individuales, actividades de grupo monitorizadas por los alumnos más aventajados, actividades de recuperación, apoyo y refuerzo para alumnos con déficit, dificultades o retraso, actividades de ampliación para los de mayor nivel, etc.

2. *Agrupamientos flexibles.* La organización de grupos de trabajo flexibles en el grupo-clase hace posible que los alumnos puedan realizar al mismo tiempo diferentes tareas según su nivel, intereses u otros criterios. Pueden trabajarse los mismos contenidos con distinto nivel de profundidad mediante las mencionadas actividades de refuerzo, de apoyo, de profundización y ampliación.

3. *Uso de medios y recursos múltiples y variados.* Que respondan a sus intereses, faciliten los aprendizajes y contribuyan a la motivación.

4. Adaptación de las pruebas, de modo que sin variar los contenidos ni nivel de objetivos fijados, permitan entender con más facilidad las preguntas, o haciendo que las respuestas a una cuestión estén separadas en varias preguntas.

5. Seguimiento personalizado y exhaustivo de la evolución de cada uno de los alumnos diagnosticados con el fin de obtener información adecuada del nivel de entendimiento y de asimilación de los contenidos trabajados diariamente.

6. Seguimiento de la evolución de los alumnos diagnosticados de TDAH

7. ACTIVIDADES EXTRAESCOLARES Y COMPLEMENTARIAS

A lo largo del curso se realizará en horario lectivo salidas para visitar empresas relacionadas con el sector olivarero y vitivinícola, considerándose como actividades complementarias de asistencia obligatoria.

Para el curso 2019/ 2020 están previstas la realización de algunas de las siguientes actividades y salidas extraescolares:

- Visitas en periodo de no alternancia de las cooperativas nuestra Señora de las Virtudes y San José.
- Realización de vendimia el 30 de Septiembre en una finca de la localidad con la finalidad de elaborar vino en el Centro educativo utilizando los materiales necesarios para su elaboración.
- Los días 3 y 4 de Diciembre están previstos unos talleres de iniciativa emprendedora en el centro organizados por Andalucía Emprende (la ponente será Inmaculada Limones).
- Visita al Instituto de la Grasa en Sevilla para el 8 de Noviembre, en la que los alumnos verán el

proceso integral de la elaboración de aceite de oliva y podrán observar el funcionamiento del laboratorio experimental.

- Salidas a los viñedos de la localidad para realizar estudios y trabajos de campo.
- Salidas a los olivares de la localidad para realizar estudios y trabajos de campo.
- Catas realizadas por profesionales del sector, tanto de aceites como de vinos y de otras bebidas.
- Aquellas actividades programadas por el Departamento o el Centro de Actividades Complementarias y Extraescolares de interés para el alumnado.

Conscientes del papel que tienen estas actividades en el desarrollo de las competencias, se realizará un esfuerzo para que estén integradas en el desarrollo de las unidades, para que impliquen tareas contextualizadas y para que ayuden al desarrollo de las competencias básicas.

Por tanto a lo largo del curso estaremos alerta para realizar todas las actividades extraescolares y complementarias que puedan ser interesantes para los alumnos.

Del mismo modo aprovecharemos todas aquellas visitas o actividades que este alumnado realice en otras materias.

8. PROYECTO LINGÜÍSTICO DE CENTRO

El Proyecto Lingüístico de Centro es un documento de trabajo en el que se recogen las decisiones más importantes en torno al uso y a la enseñanza y aprendizaje de las lenguas y que pretende dar coherencia al tratamiento de las mismas. Sirve de referente para establecer los vínculos entre las distintas lenguas, **unificar la terminología lingüística y los planteamientos metodológicos basados en un enfoque comunicativo.**

También, el Proyecto Lingüístico de Centro es un **plan integral para el desarrollo de la competencia lingüística en los centros de enseñanza.** En él participan todos los profesores y profesoras haciendo propuestas de tareas de uso académico de la lengua integradas con sus respectivas materias, sin que los contenidos de sus disciplinas se vean en absoluto distorsionados ni dejados de lado. El proyecto lingüístico de centro intenta hacer real el axioma por todos compartidos de que **todos los docentes son de alguna manera profesores de lengua** aunque sólo fuese porque en su propio discurso de aula presentan un uso de la lengua académico, complejo y basado en terminologías específicas que el alumno ha de entender.

El valor de la lectura lo podemos ver desde una triple perspectiva:

- Permite comprender la información contenida en los textos y asimilarla de un modo crítico
- Estimula la imaginación, es fuente de placer y ayuda al pensamiento abstracto
- Contribuye a conservar y mejorar la competencia comunicativa, tanto oral como escrita, que deben conseguir nuestros alumnos.

Por todo esto, la consolidación del hábito lector debe ser un objetivo prioritario de la educación y por tanto se ve reflejado también en la programación de la asignatura. La lectura se promoverá a lo largo del curso mediante:

- *Lectura de textos de tipo empresarial y posterior debate en el aula.* A lo largo del curso, con el avance de las unidades didácticas, se facilitará al alumno diversos textos para su lectura en clase en voz alta con paradas breves en las que se pedirá al alumno un resumen de lo leído hasta ese momento. El objetivo es que el alumno asimile y comprenda lo que lee a la vez que lo hace.
- *Lectura del libro de texto de referencia.* El seguimiento de la asignatura no solamente se hará mediante las explicaciones del profesor y la toma de notas o apuntes en clase sino también a través del libro de texto. Se pedirá a los alumnos la lectura en casa y en clase del libro para que se fijen en determinados contenidos y aprendan a extraer los fundamentales de cada tema mediante las técnicas del subrayado o la realización de esquemas y resúmenes escritos.
- *Prensa.* Puntualmente, cuando la actualidad económica lo demande, se llevará al aula prensa para que el alumno se pueda familiarizar con el lenguaje periodístico utilizado y a la vez adquieran el gusto y la curiosidad por la lectura de este tipo de prensa.
- *Lectura de fragmentos de libros* relacionados con la materia y seleccionados por el profesor.
- *Lectura artículos revista “del sector”* Se leerán en clase artículos de la revista para que los alumnos se interesen por las experiencias sufridas por los profesionales del sector.

9.RECURSOS DIDÁCTICOS

Los recursos son todos **aquellos instrumentos y materiales que nos ayudarán a presentar y desarrollar los contenidos**, y por su parte a los alumnos/as les facilitará la adquisición de los conocimientos y destrezas necesarias. Teniendo por consiguiente dos fines prioritarios:

- Exponer el contenido para su aprendizaje.
- Favorecer y orientar el proceso de enseñanza y aprendizaje.

En cualquier caso, estos no han de ser vistos como un fin en sí mismos sino como un medio para alcanzar los objetivos. Si bien hay que tener claro que no es válido cualquier recurso, por lo que debemos seguir unos criterios para la selección adecuada de los mismos, en función del contexto educativo, de las características de los alumnos/as, del tipo de actividad y principalmente de la finalidad que perseguimos.

- Libro de texto
- Textos legales:
- Cuaderno del profesor.
- Cuaderno de los alumnos/as.
- Periódicos y revistas especializadas: revista emprendedores, diario ABC, el País, el Mundo...
- Fotocopias proporcionadas por el profesor.
- Folletos informativos

- Documentos legales
- Textos científicos.
- Además de cualquier otro material que pueda resultar de interés para el alumno

A lo largo de cada unidad didáctica se realizarán distintas actividades para facilitar su comprensión por parte del alumno. Las actividades serán realizadas de modo individual o en grupos pequeños y consistirán en comentarios de texto, dinámicas de grupo, mapas conceptuales, resúmenes, ejercicios numéricos, ejercicios de análisis etc. Las distintas actividades se podrán realizar en clase o bien se recogerán para su corrección en una fecha fijada, en cuyo caso se calificarán con nota numérica y se tendrán en cuenta para la evaluación del trimestre.

Para el desarrollo de alguna unidad didáctica y con el objetivo de que los alumnos busquen información sobre su proyecto innovador se podrán utilizar los recursos de las aulas informáticas del centro

Se prevé utilizar en alguna unidad didáctica el cine como recurso didáctico para inculcar en los alumnos el espíritu emprendedor.

Periódicamente, se realizarán lecturas de textos sobre temas empresariales de actualidad y posteriormente se realizarán debates en los que se pedirá la participación de los alumnos; de este modo podrán ver la funcionalidad de lo que aprenden.

Se realizarán en al aula pequeños juegos o dinámicas de equipo para que el alumno aprenda a trabajar en grupo, respetando las opiniones de los demás e intentando llegar a consensos dentro del mismo

10. BIBLIOGRAFÍA

Ciclo Formativo:	<i>ACEITE DE OLIVA Y VINOS</i>
Leyes orgánicas sobre el sistema educativo y de las cualificaciones profesionales	<ul style="list-style-type: none"> • La Ley Orgánica 5/2002, de 19 de Junio, de las Cualificaciones y de la Formación Profesional. (BOE 20-6-2002). • La Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación (LOE). (BOE 14-07-06). • Ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, para la mejora de la calidad educativa. (LOMCE). (BOE 10-12-13). • Ley 17/2007, 10 de diciembre, de Educación de Andalucía, (LEA). (BOJA 26-12-2007)
Normativa reguladora el sistema de Formación Profesional	<ul style="list-style-type: none"> • Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio, por el que se establece la ordenación general de la formación profesional del sistema educativo. (BOE 30-07-2011). • Decreto 436/2008, de 2 de septiembre, por el que se establece la ordenación y las enseñanzas de la Formación Profesional inicial que forma parte del sistema educativo. (BOJA 12-9-2008) • Ley 2/2011, de 4 de marzo, de Economía Sostenible. • ANTEPROYECTO DE LEY DE FORMACIÓN PROFESIONAL DE ANDALUCÍA. 327-14-ECD
Normativa reguladora del funcionamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Decreto 327/2010, de 13 de julio, por el que se aprueba el Reglamento Orgánico de los Institutos de Educación Secundaria. (BOJA 16-07-2010)

<p>y de los centros educativos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Orden de 20 de agosto de 2010, por la que se regula la organización y el funcionamiento de los institutos de educación secundaria, así como el horario de los centros, del alumnado y del profesorado. (BOJA 30-08-2010)
<p>Normativa que regula el título</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Real Decreto Real Decreto 1798/2008, de 3 de noviembre, por el que se establece el título de Técnico en Aceites de Oliva y Vinos y se fijan sus enseñanzas mínimas. • Orden de 14 de febrero de 2017, por la que se convocan Proyectos de Formación Profesional dual para el curso académico 2017/2018. • Orden de 28 de septiembre de 2011, por la que se regulan los módulos profesionales de formación en centros de trabajo y de proyecto para el alumnado matriculado en centros docentes de la Comunidad Autónoma de Andalucía.
<p>Sobre la evaluación</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Orden de 29 de septiembre de 2010, por la que se regula la evaluación, certificación, acreditación y titulación académica del alumnado que cursa enseñanzas de formación profesional inicial que forma parte del sistema educativo en la Comunidad Autónoma de Andalucía.