

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

MP. 0146
VENTA Y
COMERCIALIZACIÓN DE
PRODUCTOS
ALIMENTARIOS

Programación Didáctica

PRIMER CURSO - C.F.G.M. ACEITES DE OLIVA Y VINOS MODALIDAD DUAL

Familia profesional: Industrias Alimentarias. Departamento de Formación Profesional
(Industria Alimentaria)

CURSO 2022/2023

Profesor: José Jaime Artillo Fernández

A.	CONTEXTUALIZACIÓN, JUSTIFICACIÓN Y CONTRIBUCIÓN A LA ADQUISICIÓN DE COMPETENCIAS.....	2
A.1.	INTRODUCCIÓN	3
1.1.	Contexto.....	3
1.2.	Características del alumnado.....	5
1.3.	Salidas profesionales del título	6
A.2.	DATOS GENERALES DEL MÓDULO Y CICLO.....	6
A.4.	COMPETENCIA GENERAL DEL TÍTULO	7
A.5.	COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES.....	7
B.	OBJETIVOS	8
B1.	OBJETIVOS GENERALES	8
B2.	OBJETIVOS GENERALES APLICABLES A ESTE MÓDULO	9
C.	CONTENIDOS	9
C.1	UNIDADES DIDÁCTICAS.....	11
D.	TEMAS TRANSVERSALES Y CULTURA ANDALUZA.....	15
E.	SECUENCIACIÓN Y TEMPORALIZACIÓN	17
F.	METODOLOGÍA.....	18
F.1.	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	18
F.2.	TIPOS DE ACTIVIDADES	19
F.3.	ACTIVIDADES DESARROLLADAS EN EL CENTRO DE TRABAJO.....	20
G.	EVALUACIÓN.....	21
G.1.	RESULTADOS DE APRENDIZAJE.....	21
G.2.	RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN.....	21
G.3.	RELACIÓN DE LAS U.D. CON LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN.....	23
G.4.	EVALUACIÓN, CRITERIOS DE CALIFICACIÓN	23
G.5.	INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN.....	24
G.6.	CRITERIOS DE CALIFICACIÓN.....	26
G.7.	PONDERACIÓN DE LOS RA/CRITERIOS DE EVALUACIÓN.....	27
G8.	EVALUACIÓN DE LA PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA.....	29
H.	PROCEDIMIENTOS PARA LA RECUPERACIÓN.....	30
I.	ATENCION A LA DIVERSIDAD	31
J.	ACTIVIDADES EXTRAESCOLARES Y COMPLEMENTARIAS	32
K.	PROYECTO LINGÜÍSTICO DE CENTRO	32
L.	RECURSOS DIDÁCTICOS.....	33

A. CONTEXTUALIZACIÓN, JUSTIFICACIÓN Y

CONTRIBUCIÓN A LA ADQUISICIÓN DE COMPETENCIAS

A.1. INTRODUCCIÓN

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 2022/2023.

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 48 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.

Recapacila: 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 heterogéneo en cuanto a la procedencia del alumnado que llega en un 25% de La Puebla de Cazalla, un 50% de Marchena y un 25% de Viso del Alcor. El grupo está formado por un total de 4 alumnos/as, 3 mujeres (1 de ellas menor de edad) y 1 hombre.

Son alumnos de edades comprendidas entre los 17 y 39 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.

A.2. DATOS GENERALES DEL MÓDULO Y CICLO

Ciclo Formativo:	ACEITES DE OLIVA Y VINOS
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 3/2020, de 29 de diciembre, por la que se modifica la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación. (LOMLOE). (BOE 30-12-20). • 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 y de los centros educativos.	<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) • 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)
Normativa que regula el título	<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 21 de diciembre del 2021, por la que se convocan proyectos de formación profesional dual para el curso académico 2022/2023. • Orden de 28 de septiembre de 2011, por la que se regulan los módulos

	<p>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	<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.

A.4. COMPETENCIA GENERAL DEL TÍTULO

<p>Competencia General:</p> <p>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.</p>
--

A.5. COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES

<p>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.</p> <p>a) Aprovisionar y almacenar materias primas y auxiliares, atendiendo a las características del producto.</p> <p>b) Regular los equipos de producción en función de los requerimientos del proceso productivo.</p> <p>c) Extraer el aceite de oliva en las condiciones establecidas en los manuales de procedimientos y calidad.</p> <p>d) Conducir las operaciones de refinado y acondicionado de aceites de oliva de acuerdo con los requerimientos del producto que se va a obtener.</p> <p>e) Controlar las fermentaciones vínicas según el manual de procedimientos y las instrucciones de trabajo, resolviendo las contingencias que se presenten.</p> <p>f) Elaborar destilados y bebidas espirituosas en condiciones de calidad, seguridad y protección ambiental.</p> <p>g) Realizar las operaciones de acabado y estabilización, de acuerdo con los requerimientos de cada producto.</p> <p>h) Envasar, etiquetar y embalar los productos elaborados, asegurando su integridad durante su distribución y comercialización.</p> <p>i) Almacenar productos acabados realizando el control de existencias y verificando su expedición.</p> <p>j) Verificar la calidad de los productos elaborados, realizando controles básicos y registrando los resultados.</p> <p>k) Preparar y mantener los equipos e instalaciones garantizando el funcionamiento e higiene, en condiciones de calidad, seguridad y eficiencia.</p> <p>l) Cumplimentar los registros y partes de incidencia, utilizando los procedimientos de calidad.</p> <p>m) Promocionar y comercializar los productos elaborados aplicando las técnicas de marketing.</p> <p>n) Garantizar la trazabilidad y salubridad de los productos elaborados aplicando la normativa de seguridad alimentaria.</p> <p>ñ) Garantizar la protección ambiental utilizando eficientemente los recursos y recogiendo los residuos de manera selectiva.</p>

- 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.

B. OBJETIVOS

B1. 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.

B2. OBJETIVOS GENERALES APLICABLES A ESTE MÓDULO

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.

C. CONTENIDOS

Los Contenidos Básicos del módulo se organizan y secuencian dentro de las Unidades de Trabajo, asociados a sus correspondientes Resultados de Aprendizaje.

UNIDADES DE	CONTENIDOS TEÓRICOS
-------------	---------------------

TRABAJO/RA	
<p>1. Establecimiento de precios de los productos alimentarios.</p> <p>(RA 1)</p>	<p>Establecimiento de precios de los productos alimentarios:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Costes y beneficios. Conceptos básicos y tipos. - Cálculo del coste de las materias primas. Variables. Registro documental. - Cálculo comercial del interés, descuento y márgenes. - Escandallo y valoración. Ratios. - Métodos de fijación de precios. Cálculo de precios. - Componentes del precio de venta y sus condicionantes. Influencia en el precio de venta de la política agraria. - Criterios para la actualización de los precios.
<p>2. Umbral de Rentabilidad y Técnicas de Ventas</p> <p>(RA 2)</p>	<p>Aplicación de las técnicas de venta:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El cliente. Tipología de clientes. - Tratamiento y normas de cortesía. - Técnicas de venta. Concepto y Componentes. - El vendedor. Características, funciones y actitudes. - Características de los productos. Posicionamiento e imagen de marca. - Canales de venta. Métodos de búsqueda. - Organización de la venta. Agenda comercial. Documentación. - Fases de la venta presencial y no presencial. - Necesidades y gustos del cliente. Motivación, frustración y mecanismos de defensa. - Habilidades de comunicación. - Técnicas que facilitan la empatía con los clientes de productos alimentarios. - Ventas a través de medios no presenciales (teléfono, internet, teléfono móvil, correo electrónico y otros)
<p>3. Fases en el proceso de venta. Descuentos, ratios e impuestos relacionados con la operación de venta</p> <p>(RA 3)</p>	<p>Realización de la operación de venta:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Fases de la operación de venta. - Precio de venta. Conceptos básicos y variables. - Cálculo comercial en las operaciones de venta. Interés simple y compuesto. Descuentos. Aplicaciones. - Impuestos que gravan las operaciones de venta. - Medios de pago. Transferencias, tarjeta de crédito/débito, pago contra reembolso, pago en efectivo y otros. - Documentación del cobro y del pago. Anulación de las operaciones. - Aplicación de las nuevas tecnologías en las operaciones de venta. - Terminal del punto de venta (TPV). - Lenguajes comerciales e intercambio de datos electrónicos (EDI).
<p>4. Atención al Cliente</p> <p>(RA 4)</p>	<p>Atención al cliente:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Proceso de comunicación. Elementos y tipos de comunicación. Variables que intervienen. Caracterización. - Comunicación verbal. Emisión y recepción de mensajes orales y escritos.

	<ul style="list-style-type: none"> - Comunicación no verbal. - Receptividad y asertividad. - Técnicas de aplicación en la atención al cliente. Naturaleza. Efectos. - Información suministrada por el cliente. Análisis. Naturaleza de la información. - Estrategias de fidelización de clientes. - Aplicación de las nuevas tecnologías en la atención al cliente.
5. Resolución de reclamaciones y quejas (RA5)	<p>Resolución de reclamaciones y quejas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Objeciones de los clientes y su tratamiento. Diferencias entre reclamaciones, quejas y sugerencias. - Técnicas para prever conflictos. - Técnicas para afrontar quejas y reclamaciones. - Procedimiento de recogida de las reclamaciones/quejas presenciales y no presenciales. - Elementos formales que contextualizan la reclamación. - Configuración documental de la reclamación. - Resolución de quejas y reclamaciones. Repercusiones económicas. - Procedimientos utilizados en el servicio post-venta. - Normativa relacionada con la protección del consumidor y el usuario en España y en la Unión Europea. - Valoración de la repercusión sobre la imagen de una marca la no resolución de quejas y reclamaciones.

C.1 UNIDADES DIDÁCTICAS.

UNIDAD DE TRABAJO 1: “Establecimiento de precios de los productos alimentarios”

Porcentaje para la calificación del módulo: RA (14%)

RESULTADOS DE APRENDIZAJE	Establece los precios de los productos alimentarios elaborados, analizando costes y beneficios.	
CONTENIDOS	<p>Establecimiento de precios de los productos alimentarios:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Costes y beneficios. Conceptos básicos y tipos. - Cálculo del coste de las materias primas. Variables. Registro documental. - Cálculo comercial del interés, descuento y márgenes. - Escandallo y valoración. Ratios. - Métodos de fijación de precios. Cálculo de precios. - Componentes del precio de venta y sus condicionantes. Influencia en el precio de venta de la política agraria. - Criterios para la actualización de los precios. 	
	a) Se han identificado los tipos de costes existentes.	2%
	b) Se han determinado las variables que intervienen en el coste y en el beneficio.	2%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	RA 1	c) Se han interpretado las fórmulas y conceptos de interés, descuento y márgenes comerciales.	2%
		d) Se han identificado los condicionantes de los precios de venta de los productos alimentarios.	2%
		e) Se ha realizado el escandallo del producto elaborado.	2%
		f) Se ha fijado el precio de un producto con un beneficio establecido.	2%
		g) Se han actualizado los precios a partir de la variación de los costes.	2%

UNIDAD DE TRABAJO 2: “Umbral de Rentabilidad y Técnicas de Ventas”

Porcentaje para la calificación del módulo: RA (23%)

RESULTADOS DE APRENDIZAJE	Aplica las técnicas de venta relacionándolas con los diferentes canales de comercialización.		
CONTENIDOS	Aplicación de las técnicas de venta: - El cliente. Tipología de clientes. - Tratamiento y normas de cortesía. - Técnicas de venta. Concepto y Componentes. - El vendedor. Características, funciones y actitudes. - Características de los productos. Posicionamiento e imagen de marca. - Canales de venta. Métodos de búsqueda. - Organización de la venta. Agenda comercial. Documentación. - Fases de la venta presencial y no presencial. - Necesidades y gustos del cliente. Motivación, frustración y mecanismos de defensa. - Habilidades de comunicación. - Técnicas que facilitan la empatía con los clientes de productos alimentarios. - Ventas a través de medios no presenciales (teléfono, internet, teléfono móvil, correo electrónico y otros).		
CRITERIOS DE EVALUACIÓN	RA 2	a) Se han identificado las características de los productos, la imagen de marca y el posicionamiento de la empresa y de la competencia.	3.83%
		b) Se ha especificado la documentación necesaria de la operación de venta.	3.83%
		c) Se han reconocido los sistemas de comunicación presencial y no presencial, aplicando las técnicas que facilitan la empatía con el cliente.	3.83%
		d) Se han reconocido las variables que intervienen en la conducta y motivación de la compra por parte del cliente.	3.83%
		e) Se ha identificado la tipología de cliente y	3.83%

		sus necesidades de compra.	
		f) Se han adaptado las técnicas de venta al medio de comunicación empleado (presencial, teléfono, Internet, televisión interactiva, telefonía móvil, correo postal, correo electrónico).	3.85%

UNIDAD DE TRABAJO 3: “Fases en el proceso de venta. Descuentos, ratios e impuestos relacionados con la operación de venta”

Porcentaje para la calificación del módulo: RA3 (24,5 %)

RESULTADOS DE APRENDIZAJE	Realiza la operación de venta, justificando las fases y variables que intervienen.		
CONTENIDOS	Realización de la operación de venta: - Fases de la operación de venta. - Precio de venta. Conceptos básicos y variables. - Cálculo comercial en las operaciones de venta. Interés simple y compuesto. Descuentos. Aplicaciones. - Impuestos que gravan las operaciones de venta. - Medios de pago. Transferencias, tarjeta de crédito/débito, pago contra reembolso, pago en efectivo y otros. - Documentación del cobro y del pago. Anulación de las operaciones. - Aplicación de las nuevas tecnologías en las operaciones de venta. - Terminal del punto de venta (TPV). - Lenguajes comerciales e intercambio de datos electrónicos (EDI).		
CRITERIOS DE EVALUACIÓN	RA 3	a) Se han enumerado las fases de la operación de venta.	3,5%
		b) Se han descrito las variables que intervienen en el precio de venta.	3,5%
		c) Se ha calculado el interés de aplazamiento, las cuotas de pago y el precio de la operación según las condiciones del proceso pactado.	3,5%
		d) 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.	3,5%
		e) Se ha identificado y cumplimentado la documentación asociada al cobro y al pago.	3,5%
		f) Se ha descrito el proceso de anulación de operaciones de cobro.	3,5%
		g) Se ha reconocido el potencial de las nuevas tecnologías como elemento de consulta y apoyo.	3,5%

UNIDAD DE TRABAJO 4: “Atención al Cliente”

Porcentaje para la calificación del módulo: RA 4 (24,5%)

RESULTADOS DE APRENDIZAJE	Atiende al cliente, describiendo las técnicas de comunicación empleadas.		
CONTENIDOS	Atención al cliente: - Proceso de comunicación. Elementos y tipos de comunicación. Variables que intervienen. Caracterización. - Comunicación verbal. Emisión y recepción de mensajes orales y escritos. - Comunicación no verbal. - Receptividad y asertividad. - Técnicas de aplicación en la atención al cliente. Naturaleza. Efectos. - Información suministrada por el cliente. Análisis. Naturaleza de la información. - Estrategias de fidelización de clientes. - Aplicación de las nuevas tecnologías en la atención al cliente.		
CRITERIOS DE EVALUACIÓN	RA 4	a) Se han descrito las variables que influyen en el proceso de atención al cliente	3,5%
		b) Se ha descrito la forma y actitud en la atención y asesoramiento al cliente.	3,5%
		c) Se han explicado las técnicas de venta básicas para captar la atención, y despertar el interés en función del tipo de cliente.	3,5%
		d) Se han seleccionado los argumentos adecuados ante las objeciones planteadas por el cliente.	3,5%
		e) Se han analizado las estrategias para identificar la satisfacción del cliente.	3,5%
		f) Se han descrito las técnicas que potencian el vínculo con el cliente.	3,5%
		. g) Se ha valorado el potencial de las nuevas tecnologías en la atención al cliente.	3,5%

UNIDAD DE TRABAJO 5: “Resolución de reclamaciones y quejas”

Porcentaje para la calificación del módulo: RA 5 (14%)

RESULTADOS DE APRENDIZAJE	Resuelve quejas y reclamaciones, valorando sus implicaciones en la satisfacción del cliente.		
CONTENIDOS	Resolución de reclamaciones y quejas: - Objeciones de los clientes y su tratamiento. Diferencias entre reclamaciones, quejas y sugerencias. - Técnicas para prever conflictos. - Técnicas para afrontar quejas y reclamaciones. - Procedimiento de recogida de las reclamaciones/quejas presenciales y no presenciales. - Elementos formales que contextualizan la reclamación. - Configuración documental de la reclamación. - Resolución de quejas y reclamaciones. Repercusiones económicas. - Procedimientos utilizados en el servicio post-venta. - Normativa relacionada con la protección del consumidor y el usuario en		

	España y en la Unión Europea. - Valoración de la repercusión sobre la imagen de una marca la no resolución de quejas y reclamaciones.		
CRITERIOS DE EVALUACIÓN	RA 5	a) Se han identificado las técnicas para prever conflictos.	2%
		b) Se han descrito las técnicas utilizadas para afrontar quejas y reclamaciones de los clientes.	2%
		c) Se ha reconocido el proceso que se debe seguir ante una reclamación.	2%
		d) Se han identificado los elementos formales que contextualizan una reclamación.	2%
		e) Se ha identificado la documentación asociada a las reclamaciones.	2%
		f) Se han analizado las consecuencias de una reclamación no resuelta.	2%
		g) Se ha valorado la importancia del servicio post-venta en los procesos comerciales.	2%

D. TEMAS TRANSVERSALES Y CULTURA ANDALUZA

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. En todo caso, el tratamiento de los temas transversales está tratado dentro de Proyecto Educativo del Centro, y en él están contempladas las aportaciones realizadas por el Departamento de Formación Profesional a tal efecto.

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, e 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.

E.. SECUENCIACIÓN Y TEMPORALIZACIÓN

UNIDADES DE TRABAJO	RA	HORAS (aprox)	EVALUACIÓN
1. Establecimiento de precios de los productos alimentarios	1	15	2ª EVALUACIÓN
2. Umbral de Rentabilidad y Técnicas de Ventas	2	12	
3. Fases en el proceso de venta. Descuentos, ratios e impuestos relacionados con la operación de venta	3	12	3ª EVALUACIÓN
4. Atención al Cliente	4	12	
5. Resolución de reclamaciones y quejas	5	12	

El módulo de Venta y comercialización de productos alimentarios se estructura en cinco unidades didácticas que han de desarrollarse en las **63 sesiones lectivas** que le asigna el Decreto.

He realizado la distribución temporal por unidades didácticas, teniendo en cuenta que contamos con **3 sesiones lectivos semanales**.

El tiempo y el periodo asignado a cada unidad de trabajo son orientativos, siendo flexible a posibles cambios durante el transcurso del curso; si bien se procurará ajustarse al mismo. Por lo tanto, esta temporalización puede verse alterada a lo largo del curso, para poder atender mejor a las necesidades detectadas en el grupo, así como en respuesta a cualquier situación imprevista no contemplada.

El Ciclo de Grado Medio de Aceites de Oliva y Vinos impartido en el IES Federico García Lorca, tiene la particularidad de ser 100% dual, luego la totalidad del alumnado que cursa dichos estudios tiene una fase de alternancia en empresas de 33 horas, conforme a la **Orden de 21 de diciembre del 2021, por la que se convocan proyectos de formación profesional dual para el curso académico 2022/2023**. El resto de las horas hasta completar las 63, se impartirán en el centro educativo.

FCT	Del 11/10/2022 al 12/01/2023	L-M-X-J-V
Formación alternancia empresas	Del 13 /01/2023 al 25/05/2023	L-V
Formación alternancia IES	Del 13 /01/2023 al 25/05/2023	M-X-J

F. METODOLOGÍA.

F.1. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

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 del módulo buscará siempre mantener y despertar la motivación hacia el aprendizaje favoreciendo el “saber hacer”.

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.
- Actividades para trabajar con el grupo para la resolución conjunta de situaciones o problemas reales.
- 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 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 o casos reales 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.

F.2. TIPOS DE ACTIVIDADES

Clasificadas atendiendo a su papel en el desarrollo didáctico encontramos las siguientes:

A) De introducción - motivación. Se realizarán en la primera sesión de trabajo y se dirigirán a promover el interés del alumnado, intentando conectar con sus intereses. Permiten evaluar el punto de partida de cada alumno.

Con carácter general se elaborará un cuestionario sencillo que permita detectar los conocimientos previos, así como si mantienen algún error conceptual (preconcepciones). Esto nos proporcionará información sobre el nivel de vocabulario que poseen los alumnos.

Se procederá a la conexión, de la unidad de trabajo correspondiente, con la realidad más próxima.

B) De desarrollo y consolidación. Encaminadas a adquirir los conceptos programados y orientadas a la construcción significativa del conocimiento. Se resolverán durante las exposiciones y alternando con la explicación de la materia. Serán las siguientes:

De descubrimiento dirigido, donde se plantearán problemas de dificultad progresiva sobre los contenidos tratados, que permitan extraer las primeras conclusiones

De tipo comprobativo, consistentes en solicitar a los alumnos que verifiquen la exactitud de un resultado, conclusión o procedimiento.

Una vez explicadas y aclaradas las dudas surgidas, se realizarán actividades de consolidación: Elaboración de cuadros sinópticos, mapas conceptuales, estrategias de resolución de un caso, etc, lo que permitirá comprobar el estado del proceso de aprendizaje y la capacidad de los alumnos para transferir conocimientos.

C) Actividades de investigación o realización de pequeños proyectos, que podrán contrastarse mediante debates y puestas en común.

D) De ampliación y recuperación o refuerzo. Para atender a la personalización e individualización de la enseñanza, se establecerán actividades de ampliación para aquellos alumnos y alumnas que superen con facilidad las propuestas de trabajo ordinarias dirigidas al gran grupo. Por otra parte se programarán actividades de recuperación para aquellos alumnos que tengan dificultad en seguir el ritmo del gran grupo y no hayan alcanzado los aprendizajes previstos.

E) Actividades complementarias. Son aquellas que se realizan fuera del centro, en horario lectivo.

- Visitas a las empresas y organismos del entorno. Se comprobará “in situ” algunos de los conocimientos adquiridos en el aula, tomando las oportunas notas para realizar posteriormente actividades de desarrollo y consolidación.
- Asistencia a charlas, conferencias o debates de personas en contacto con el mundo empresarial.

F) Actividades extraescolares. Son aquellas en las que el alumno participa voluntariamente fuera del horario lectivo y pueden ser dentro o fuera del centro. Éstas se describen en la programación general del ciclo.

F.3. ACTIVIDADES DESARROLLADAS EN EL CENTRO DE TRABAJO

RESULTADO APRENDIZAJE	ACTIVIDAD
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. 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. 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.	15. Atención al cliente e identificación de los tipos de clientes y canales de comunicación de la empresa.
RA.5 Realiza cálculos comerciales de	17. Identifica la estructura

operaciones de ventas simuladas, cobros y asientos de pago simulados y usa en ventas ficticias el posicionamiento e imagen de marca asociada.	comercial, empresarial y financiera de la empresa, su forma jurídica y su carácter social cooperativista, analiza el funcionamiento de los departamentos comerciales y financieros.
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.	16. Analiza el papel de los departamentos comerciales y marketing.

G. EVALUACIÓN

G.1. RESULTADOS DE APRENDIZAJE.

Los resultados de aprendizaje y sus criterios de evaluación, que están vinculados a los objetivos a alcanzar nos van a servir como indicadores para la evaluación.

Cada resultado de aprendizaje se convierte en un objetivo a lograr al concluir el proceso de enseñanza y aprendizaje. Es importante entender que, cada uno de los resultados que se establecen hace referencia a una parte significativa de la competencia, y que en su conjunto contienen toda la competencia relativa a la(s) unidad(es) de competencia

Los Resultados de Aprendizaje del Módulo, aparecen en la siguiente tabla, relacionados con los Objetivos Generales y con sus correspondientes Competencias Profesionales, Personales y Sociales.

RA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	OG	CPPS
RA 1	Establece los precios de los productos alimentarios elaborados, analizando costes y beneficios.		
RA 2	Aplica las técnicas de venta relacionándolas con los diferentes canales de comercialización.		
RA 3	Realiza la operación de venta, justificando las fases y variables que intervienen.		
RA 4	Atiende al cliente, describiendo las técnicas de comunicación empleadas		
RA 5	Resuelve quejas y reclamaciones, valorando sus implicaciones en la satisfacción del cliente.		

G.2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN.

RA1. Establece los precios de los productos alimentarios elaborados, analizando costes y beneficios.
Criterios de evaluación.
a) Se han identificado los tipos de costes existentes.
b) Se han determinado las variables que intervienen en el coste y en el beneficio.

- c) Se han interpretado las fórmulas y conceptos de interés, descuento y márgenes comerciales.
- d) Se han identificado los condicionantes de los precios de venta de los productos alimentarios.
- e) Se ha realizado el escandallo del producto elaborado.
- f) Se ha fijado el precio de un producto con un beneficio establecido.
- g) 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.

- a) Se han identificado las características de los productos, la imagen de marca y el posicionamiento de la empresa y de la competencia.
- b) Se ha especificado la documentación necesaria de la operación de venta.
- c) Se han reconocido los sistemas de comunicación presencial y no presencial, aplicando las técnicas que facilitan la empatía con el cliente.
- d) Se han reconocido las variables que intervienen en la conducta y motivación de la compra por parte del cliente.
- e) Se ha identificado la tipología de cliente y sus necesidades de compra.
- f) 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.

- a) Se han enumerado las fases de la operación de venta.
- b) Se han descrito las variables que intervienen en el precio de venta.
- c) Se ha calculado el interés de aplazamiento, las cuotas de pago y el precio de la operación según las condiciones del proceso pactado.
- d) 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.
- e) Se ha identificado y cumplimentado la documentación asociada al cobro y al pago.
- f) Se ha descrito el proceso de anulación de operaciones de cobro.
- g) 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.

- a) Se han descrito las variables que influyen en el proceso de atención al cliente.
- b) Se ha descrito la forma y actitud en la atención y asesoramiento al cliente.
- c) 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.

G.3. 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

G.4. EVALUACIÓN, CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

La evaluación es la etapa del proceso educativo que tiene como finalidad comprobar, de manera sistemática, en qué medida se han logrado los objetivos propuestos con antelación.

La evaluación puede ser:

- EVALUACIÓN INICIAL O DIAGNÓSTICA

La evaluación inicial o diagnóstica, nos va a proporcionar información sobre la situación de partida de los alumnos. Consistirá en una **prueba inicial** donde se investigará el nivel de conocimientos previos sobre matemáticas, física y expresión escrita necesarios para el normal desarrollo del módulo formativo, y cuyos resultados quedarán reflejados en la sesión de evaluación inicial que tendrá lugar allá por octubre.

No obstante, al inicio de cada Unidad de Trabajo se realizará una nueva evaluación inicial que nos permita detectar nuevamente el punto de partida de los conocimientos del alumnado, así como la motivación que tienen por los contenidos que se van a impartir.

- EVALUACIÓN FORMATIVA O CONTINUA.

La Orden de 29 de septiembre de 2010, sobre evaluación de los ciclos formativos de formación profesional específica en la comunidad autónoma de Andalucía (BOJA nº 202, de 15 de octubre de

2010), establece que la **evaluación será continua** en cuanto que estará inmersa en el proceso de enseñanza y aprendizaje del alumno y alumna.

La aplicación del proceso de evaluación continua **requiere la asistencia regular a las clases y actividades programadas** (artículo 2º de la Orden de 29 de septiembre de 2010)

A través de la evaluación formativa vamos a realizar un análisis de los aprendizajes adquiridos por los alumnos (progreso de cada alumno y del grupo) y de la marcha del proceso formativo que se está desarrollando.

Para valorar el progreso de los alumnos y evaluar su grado de aprendizaje, los **criterios de evaluación** que marca la Orden del 28 de octubre del 2015 serán nuestro principal referente. Están recogidos en el siguiente apartado de la programación, donde también se desarrollan los **procedimientos/instrumentos de evaluación** que se emplearán para valorar dichos criterios.

EVALUACIÓN SUMATIVA

La Evaluación Sumativa tiene la función de saber cuál ha sido el grado de aprendizaje alcanzado por cada alumno/a al final de un período concreto (UT, evaluación parcial y la evaluación final), para lo cual se emite una calificación. En función del resultado se adoptarán decisiones sobre el proceso de aprendizaje de cada alumno/a, dirigidas a su mejora.

G.5. INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN.

A) Instrumentos de evaluación en el aula.

Al inicio y a lo largo del curso se informará al alumnado de las condiciones generales y sistema de evaluación. Igualmente se les informará de los Criterios de Evaluación que se tendrán en cuenta para evaluar el desarrollo de los diferentes Resultados de Aprendizaje que les llevarán a alcanzar los Objetivos del módulo y desarrollar las Competencias Personales, Profesionales y Sociales que les requerirán en el futuro en el mundo laboral.

Para determinar la calificación de cada prueba se utilizarán diferentes instrumentos de evaluación, evaluando el grado de desarrollo del Resultado o Resultados de Aprendizaje relacionados con dicha prueba. Para ello, tendremos en cuenta los criterios de evaluación establecidos para cada Resultado de Aprendizaje en la ORDEN de 15 de octubre de 2009, por la que se desarrolla el currículo correspondiente al título de Técnico en Aceites de Oliva y Vinos en Andalucía. De esta forma, a criterio del docente, asignaremos un porcentaje en la calificación del módulo a cada Resultado de Aprendizaje.

Los instrumentos que se van a utilizar para valorar el progreso del alumnado y así lograr los resultados de aprendizaje más ampliamente descritos serán los siguientes:

Se utilizaré principalmente el instrumento proyecto,, de manera que se trabaje de forma sinérgica con el plan de empresa desarrollado en la materia de EIE, el cual tendrá el tratamiento de prueba. Para determinar la calificación de cada prueba se utilizarán diferentes instrumentos de evaluación, evaluando el grado de desarrollo del Resultado o Resultados de Aprendizaje relacionados con dicha prueba. Para ello, tendremos en cuenta los criterios de evaluación establecidos para cada Resultado de Aprendizaje en la ORDEN de 15 de octubre de 2009, por la que se desarrolla el currículo correspondiente al título de Técnico en Aceites de Oliva y Vinos en Andalucía. De esta forma, a criterio del docente, asignaremos un **porcentaje** en la calificación del módulo a cada Resultado de Aprendizaje.

Estas pruebas se realizarán/entregarán en fechas convenidas con el alumnado, y cuando no sea posible el acuerdo la fijará el profesor/a.

Al inicio y a lo largo del curso se informará al alumnado de las condiciones generales y sistema de evaluación. Igualmente se les informará de los Criterios de Evaluación que se tendrán en cuenta para evaluar el desarrollo de los diferentes Resultados de Aprendizaje que les llevarán a alcanzar los Objetivos del módulo y desarrollar las Competencias Personales, Profesionales y Sociales que les requerirán en el futuro en el mundo laboral.

Respecto a la no asistencia del alumnado quedaría como lo establecido anteriormente en el Plan de Centro, si bien una falta queda justificada cuando el alumno/a presente un justificante oficial (asistencia a visita médica, examen de carnet de conducir, etc.)

Si el alumnado durante la prueba no acata las instrucciones dadas por la profesora/o (por ejemplo, no copiar) dicha prueba será anulada y deberá presentarse a la prueba de recuperación.

- Exposición de **trabajos y actividades** en grupo y/o individuales. Se valorarán las actividades de clase, desarrolladas individualmente o dentro del grupo al que ha sido asignado cada alumno. Esta valoración será, fundamentalmente, fruto de la observación diaria en el aula; pero también se hará con la ayuda de otros instrumentos como preguntas orales y/o escritas (abiertas o cerradas), esquemas finales o mapas conceptuales de los temas, elaboración de trabajos individuales o en grupo y exposición de los mismos, etc., adecuándonos a las distintas aptitudes, necesidades y estilos de aprendizaje de los alumnos/as. Estas actividades permitirán comprobar el nivel de aprendizaje de los contenidos teóricos trabajados en el desarrollo de las UT.

Las respuestas de los trabajos o actividades deben ceñirse estrictamente a las cuestiones que se pregunten. En ningún caso puntuará positivamente contenidos sobre aspectos no preguntados. Los trabajos deberán ser entregados al profesor/a en la fecha y condiciones que se acuerden. Cada actividad de aula tendrá relacionada su correspondiente rúbrica al objeto de evaluar dicha actividad.

Si el alumnado ha copiado de forma íntegra o parcial la actividad de fuentes no autorizadas o de otro compañero/a, ésta será anulada y deberá presentar una nueva actividad en la recuperación.

La convocatoria de cada prueba escrita será única, es decir, en ningún caso se repetirán dichas pruebas, excepto circunstancias excepcionales debidamente justificadas, de modo que **aquellos alumnos/as que no puedan asistir a una prueba en la fecha fijada, por causa debidamente justificada, deberá comunicarlo al profesor/a y la realizará en la siguiente hora de clase o en fecha convenida.** De no ser posible realizarla, la realizará en la fecha fijada para la recuperación. **Debe ser el alumno/a el que busque a su profesor/a y no al contrario para convenir fecha.**

Ambas pruebas se realizarán en fechas convenidas con el alumnado, y cuando no sea posible el acuerdo la fijará el profesor/a. Si el profesor/a no asistiera el día de la prueba, se realizará en la siguiente hora lectiva del módulo.

Respecto a la no asistencia del alumnado quedaría como lo establecido anteriormente en el Plan de Centro, si bien una falta queda justificada cuando el alumno/a presente un justificante oficial (asistencia a visita médica, examen de carnet de conducir, etc.)

Si el alumnado durante la prueba no acata las instrucciones dadas por la profesora/o (por ejemplo, no copiar, no hablar con el compañero, no utilizar material...) dicha prueba será anulada y deberá presentarse a la prueba de recuperación.

Exposición de **trabajos y actividades** en grupo y/o individuales. Se valorarán las actividades de clase, desarrolladas individualmente o dentro del grupo al que ha sido asignado cada alumno. Esta valoración será, fundamentalmente, fruto de la observación diaria en el aula; pero también se hará con la ayuda de otros instrumentos como preguntas orales y/o escritas (abiertas o cerradas), esquemas finales o mapas conceptuales de los temas, elaboración de trabajos individuales o en grupo y exposición de los mismos, etc., adecuándonos a las distintas aptitudes, necesidades y estilos de aprendizaje de los alumnos/as. Estas actividades permitirán comprobar el nivel de aprendizaje de los contenidos teóricos trabajados en el desarrollo de las UD.

Las respuestas de los trabajos o actividades deben ceñirse estrictamente a las cuestiones que se pregunten. En ningún caso puntuará positivamente contenidos sobre aspectos no preguntados. Los trabajos deberán ser entregados al profesor/a en la fecha y condiciones que se acuerden. Cada actividad de aula tendrá relacionada su correspondiente rúbrica al objeto de evaluar dicha actividad.

Si el alumnado ha copiado de forma íntegra o parcial la actividad de fuentes no autorizadas o de otro compañero/a, ésta será anulada y deberá presentar una nueva actividad en la recuperación.

B) Instrumentos de evaluación en la empresa.

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.**

G.6. CRITERIOS DE CALIFICACIÓN.

En el apartado 1 del Art. 16 de esta Orden, se indica que “la evaluación conllevará una calificación que reflejará los resultados obtenidos por el alumno o alumna en su proceso de enseñanza-aprendizaje. La calificación de los módulos profesionales de formación en el centro educativo y del módulo profesional de proyecto se expresará en valores numéricos de 1 a 10, sin decimales. Se considerarán positivas las iguales o superiores a 5 y negativas las restantes”.

Se llevará a cabo una **evaluación criterial**, en la que el referente para medir los resultados obtenidos por el alumnado serán los criterios de evaluación y resultados de aprendizaje establecidos en la normativa de referencia, medidos en una escala de 0 a 10.

Para aprobar los **parciales** cada alumno o alumna deberá obtener una calificación ponderada en % igual o superior al 5 (50%) en el conjunto de Criterios de Evaluación de cada Resultado de Aprendizaje. La nota de los parciales irá sin decimales, guardando la nota con decimales para la evaluación final.

En la **evaluación final ordinaria** se hará una media aritmética de las tres evaluaciones parciales de que se compone el curso (con las notas y sus decimales).

Cuando el número resultante tenga decimales se seguirá la siguiente regla (por ejemplo 5´5 o 5,25), se podrá realizar por parte del alumnado alguna actividad propuesta por el profesor para subir al número entero siguiente (en el caso del ejemplo, al 6)

La **asistencia a clase** en el ciclo formativo es obligatoria por ser una enseñanza de modalidad presencial. Como la evaluación es continua, es condición indispensable la asistencia del alumnado de acuerdo a la Orden de 29 de septiembre de 2010 sobre la evaluación de los ciclos formativos en su artículo 2, donde se recoge que: “la evaluación continua en modalidad presencial, requiere la asistencia regular a clase y la participación en las actividades programadas”. Por lo que la no asistencia del alumnado de forma reiterada a clase impedirá la superación del módulo en evaluación continua, siendo necesario llevar un control de asistencia del alumnado a través de Séneca.

G.7. PONDERACIÓN DE LOS RA/CRITERIOS DE EVALUACIÓN.

- Formación inicial:

RA1. Identifica las técnicas de venta y comercialización en sus conceptos básicos. Conoce la tipología de clientes de venta de aceites y vinos, la venta al por menor y la venta al por mayor.

- Formación en alternancia en la empresa:

RA.2 Aplica las técnicas de venta relacionándolas con los diferentes canales de comercialización. RA.3 Realiza la operación de venta, justificando las fase y variables que intervienen.	16. Analiza el papel de los departamentos comerciales y marketing.
RA.2 Aplica las técnicas de venta relacionándolas con los diferentes canales de comercialización. RA.3 Realiza la operación de venta, justificando las fases y variables que intervienen. RA.4 Atiende al cliente, describiendo las técnicas de comunicación empleada. RA.5 Resuelve quejas y reclamaciones, valorando sus implicaciones en la satisfacción del cliente	15. Atención al cliente e identificación de los tipos de clientes y canales de comunicación de la empresa

- Formación en alternancia en el centro educativo:

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

RA1: Establece los precios de los productos alimentarios elaborados, analizando costes y beneficios. (14%)			
Peso	Criterios de Evaluación	Instrumento empresa	Instrumento centro
2%	a) Se han identificado los tipos de costes existentes.		
2%	b) Se han determinado las variables que intervienen en el coste y en el beneficio.		
2%	c) Se han interpretado las fórmulas y conceptos de interés, descuento y márgenes comerciales.		
2%	d) Se han identificado los condicionantes de los precios de venta de los productos alimentarios.		
2%	e) Se ha realizado el escandallo del producto elaborado.		
2%	f) Se ha fijado el precio de un producto con un beneficio establecido.		
2%	g) Se han actualizado los precios a partir de la variación de los costes.		

RA2: Aplica las técnicas de venta relacionándolas con los diferentes canales de comercialización. (23%)			
Peso	Criterios de Evaluación	Instrumentos	
3.83%	a) Se han identificado las características de los productos, la imagen de marca y el posicionamiento de la empresa y de la competencia.		
3.83%	b) Se ha especificado la documentación necesaria de la operación de venta.		
3.83%	c) Se han reconocido los sistemas de comunicación presencial y no presencial, aplicando las técnicas que facilitan la empatía con el cliente.		
3.83%	d) Se han reconocido las variables que intervienen en la conducta y motivación de la compra por parte del cliente.		
3.83%	e) Se ha identificado la tipología de cliente y sus necesidades de compra.		
3.85%	f) Se han adaptado las técnicas de venta al medio de comunicación empleado (presencial, teléfono, Internet, televisión interactiva, telefonía móvil, correo postal, correo electrónico)		

RA3: Realiza la operación de venta, justificando las fases y variables que intervienen. (24,5%)			
Peso	Criterios de Evaluación	Instrumento empresa	Instrumento centros
3.5 %	a) Se han enumerado las fases de la operación de venta		
3.5 %	b) Se han descrito las variables que intervienen en el precio de venta.		
3.5 %	c) Se ha calculado el interés de aplazamiento, las cuotas de pago y el precio de la operación según las condiciones del proceso pactado.		
3.5 %	d) 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.		
3.5 %	e) Se ha identificado y cumplimentado la documentación asociada al cobro y al pago.		
3.5 %	f) Se ha descrito el proceso de anulación de operaciones de cobro.		
3.5 %	g) Se ha reconocido el potencial de las nuevas tecnologías como elemento de consulta y apoyo.		

RA4: Atiende al cliente, describiendo las técnicas de comunicación empleadas. (24,5%)			
Peso	Criterios de Evaluación		
3.5 %	a) Se han descrito las variables que influyen en el proceso de atención al cliente.		

3.5 %	b) Se ha descrito la forma y actitud en la atención y asesoramiento al cliente.		
3.5 %	c) Se han explicado las técnicas de venta básicas para captar la atención, y despertar el interés en función del tipo de cliente.		
3.5 %	d) Se han seleccionado los argumentos adecuados ante las objeciones planteadas por el cliente.		
3.5 %	e) Se han analizado las estrategias para identificar la satisfacción del cliente.		
3.5 %	f) Se han descrito las técnicas que potencian el vínculo con el cliente.		
3.5 %	g) Se ha valorado el potencial de las nuevas tecnologías en la atención al cliente.		

RA5: Resuelve quejas y reclamaciones, valorando sus implicaciones en la satisfacción del cliente. (14%)			
Peso	Criterios de Evaluación	Instrumento empresa	Instrumento centro
2 %	a) Se han identificado las técnicas para prevenir conflictos.		
2 %	b) Se han descrito las técnicas utilizadas para afrontar quejas y reclamaciones de los clientes.		
2 %	c) Se ha reconocido el proceso que se debe seguir ante una reclamación.		
2 %	d) Se han identificado los elementos formales que contextualizan una reclamación.		
2 %	e) Se ha identificado la documentación asociada a las reclamaciones.		
2 %	f) Se han analizado las consecuencias de una reclamación no resuelta.		
2 %	g) Se ha valorado la importancia del servicio post-venta en los procesos comerciales.		

G8. 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			
Descriptores 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			

H. PROCEDIMIENTOS PARA LA RECUPERACIÓN.

Antes de la finalización de cada uno de las **evaluaciones parciales** en que se divide el curso escolar o después de las mismas, se realizará en una sesión una prueba específica y/o la entrega de actividades o trabajos propuestos con anterioridad por el profesor/profesora al objeto de poder recuperar los RA no superados durante el trimestre.

Tanto en las recuperaciones parciales como en las finales, el alumnado deberá recuperar aquellos criterios de evaluación que no ha alcanzado. Esta recuperación lo hará mediante los instrumentos que el docente considere, que podrán ser los mismos o no que los utilizados durante el proceso de evaluación normal.

Para aquellos alumnos/as que no alcanzasen los objetivos/RA propuestos mediante evaluación parcial, tendrán obligación de asistir al término del periodo lectivo regular (mayo), al **periodo extraordinario de recuperación**, que abarcará aproximadamente desde el final de mayo a la última semana del mes de junio al objeto de poder recuperar. La recuperación consistirá en la realización de actividades de aula y una prueba teórico práctica sobre las materias no superadas.

Igualmente se procederá con aquellos que presenten un ritmo de aprendizaje más rápido que sus compañeros. Para aquellos alumnos/as que superen el módulo en la evaluación ordinaria y quieran **mejorar su nota**, sería a lo largo del mes de junio. El profesor/a determinará su realización, pudiendo ser trabajo de ampliación y/ o examen de los contenidos del curso. Deberá de asistir a clase durante dicho mes. Podrá hacerlo teniendo en cuenta que:

- Se deberá examinar de toda la materia del módulo.
- La calificación final será la obtenida en ese examen, aunque sea inferior a la media obtenida anteriormente.

I. ATENCION 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.

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 del alumno diagnosticado de TDAH.

J. ACTIVIDADES EXTRAESCOLARES Y COMPLEMENTARIAS

Están descritas en la programación general.

K. 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.

Todo ello se evaluará según lo dispuesto en la Programación General del Ciclo Formativo.

L. 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 el **proceso educativo** se hará uso de cuantos recursos se presenten disponibles y resulten adecuados, entre ellos:

- Pizarras
- Presentaciones
- Cañones Proyección
- Uso de ordenadores y móviles
- Líneas de acceso a Internet

La **bibliografía** utilizada:

- Manual de consulta “Formación y Orientación Laboral” Editorial: Tulibrodefp. 2020.
- Legislación Laboral y de Prevención de Riesgos Laborales.
Constitución Española de 1.978
R.D.L. 2/2015 de 23 de Octubre, Texto Refundido del Estatuto de los Trabajadores
Ley 31/1995, de Prevención de Riesgos Laborales
R.D.L. 8/2015, de 30 de Octubre, Texto Refundido Ley General de Seguridad Social.
- Periódicos y revistas especializadas: 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.

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.