

## TÉCNICAS DE MERCHANDISING.

### ÍNDICE

#### INTRODUCCIÓN<sup>2</sup>

#### 1. OBJETIVOS GENERALES DEL PROGRAMA<sup>3</sup>

#### 2. COMPETENCIAS<sup>3</sup>

##### 2.1. COMPETENCIA GENERAL<sup>3</sup>

##### 2.2. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS<sup>4</sup>

##### 2.2.1. TÉCNICAS BÁSICAS DE MERCHANDISING<sup>4</sup>

#### 3.1. GENERALES<sup>5</sup>

##### 3.1.1. TÉCNICAS BÁSICAS DE MERCHANDISING<sup>5</sup>

#### 3.2. OBJETIVOS, REDACTADOS EN TÉRMINOS DE RESULTADOS DE APRENDIZAJE<sup>6</sup>

##### 3.2.1. TÉCNICAS BÁSICAS DE MERCHANDISING.<sup>6</sup>

#### 4. CONTENIDOS Y DISTRIBUCIÓN TEMPORAL DE LOS MISMOS<sup>6</sup>

##### 4.1. CONTENIDOS<sup>6</sup>

##### 4.1.1. TÉCNICAS BÁSICAS DE MERCHANDISING<sup>6</sup>

##### 4.2. DISTRIBUCIÓN TEMPORAL<sup>7</sup>

##### 4.2.1. TÉCNICAS BÁSICAS DE MERCHANDISING<sup>7</sup>

#### 5. ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE<sup>7</sup>

##### 5.1. TÉCNICAS BÁSICAS DE MERCHANDISING<sup>7</sup>

#### 6. METODOLOGÍA Y RECURSOS DIDÁCTICOS<sup>9</sup>

##### 6.1. METODOLOGÍA<sup>9</sup>

##### 6.1.1. TÉCNICAS BÁSICAS DE MERCHANDISING<sup>9</sup>

##### 6.2. RECURSOS DIDÁCTICOS<sup>10</sup>

#### 7. MEDIDAS DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD<sup>10</sup>

##### 7.1. TÉCNICAS BÁSICAS DE MERCHANDISING<sup>10</sup>

#### 8. PROCEDIMIENTOS, CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y DE CALIFICACIÓN<sup>11</sup>

##### 8.1. PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN<sup>11</sup>

##### 8.2. CRITERIOS DE EVALUACIÓN<sup>11</sup>

##### 8.2.1. CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE<sup>11</sup>

##### 8.2.2. RELACIÓN RESULTADOS DE APRENDIZAJE, CRITERIOS DE EVALUACIÓN, ESTÁNDARES Y CONTENIDOS<sup>13</sup>

##### 8.3. CRITERIOS DE CALIFICACIÓN<sup>18</sup>

#### 9. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES<sup>23</sup>

10. EVALUACIÓN DEL PROCESO DE ENSEÑANZA Y PRACTICA  
DOCENTE.....20

## INTRODUCCIÓN

La **Ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, para la Mejora de la Calidad Educativa**, en su apartado tres del artículo único, introduce el apartado 10 en el artículo 3 de la **Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación**, y crea los ciclos de Formación Profesional Básica dentro de la Formación Profesional del sistema educativo.

**El Real Decreto 127/2014, de 28 de febrero, por el que se regulan aspectos específicos de la Formación Profesional Básica de las enseñanzas de formación profesional del sistema educativo, se aprueban catorce títulos profesionales básicos, se fijan sus currículos básicos y se modifica el Real Decreto 1850/2009, de 4 de diciembre, sobre expedición de títulos académicos y profesionales correspondientes a las enseñanzas establecidas en la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación.** Esta norma, además, en su Disposición adicional cuarta atribuye a las Administraciones educativas la competencia para establecer y autorizar otras ofertas formativas de formación profesional adaptadas a las necesidades de los alumnos con necesidades educativas específicas. En virtud de esta habilitación se regulan los Programas Formativos Profesionales en la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.

**El Decreto n.º 12/2015, de 13 de febrero, por el que se establecen las condiciones de implantación de la Formación Profesional Básica y el currículo de trece ciclos formativos de estas enseñanzas y se establece la organización de los programas formativos profesionales en la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia.**

La **Orden de 3 de septiembre de 2015, de la Consejería de Educación y Universidades, por la que se regulan los Programas Formativos Profesionales en la Comunidad Autónoma de la Región de Murcia** regula estos programas que tendrán por finalidad dotar al alumnado de las competencias personales, sociales y profesionales adecuadas a sus características y necesidades que favorezcan su inserción socio laboral y su incorporación a la vida activa con responsabilidad y autonomía. En su Artículo 20 que las programaciones docentes didácticas de cada uno de los módulos formativos desarrollarán el currículo con los siguientes apartados:

- Objetivos, redactados en términos de resultados de aprendizaje.
- Contenidos y distribución temporal de los mismos.
- Actividades de enseñanza y aprendizaje.
- Metodología y recursos didácticos.
- Las medidas de atención a la diversidad para los alumnos que las requieran.
- Procedimientos, criterios de evaluación y de calificación.
- Actividades complementarias y extraescolares.

La precitada Orden, en su artículo 12. 2., establece que el currículo, características y orientaciones metodológicas de los módulos asociados a unidades de competencia serán los que se detallan en los títulos y currículos de Formación Profesional Básica. Asimismo, en su artículo 6, establece que los módulos serán programados para ser impartidos en dos años. En cumplimiento de este mandato, en esta programación se dividen en dos los resultados de aprendizaje, criterios de evaluación y contenidos de algunos módulos recogidos en el **Decreto n.º 12/2015, de 13 de febrero** y en el **Real Decreto 127/2014, de 28 de febrero**, dejando para segundo curso la mitad de los mismos.

**La Resolución de 17 de diciembre de 2012, de la Dirección General de Planificación y Ordenación Educativa por la que dictan orientaciones para la atención educativa del alumnado que presenta dificultades de aprendizaje.**

## 1. OBJETIVOS GENERALES DEL PROGRAMA

1. Ofrecer una formación cualificada que facilite al alumnado el desempeño de una actividad profesional que permita su integración social y laboral.
2. Desarrollar la adquisición de hábitos y actitudes positivas que favorezcan el desarrollo y la maduración personal.
3. Desarrollar las competencias del aprendizaje permanente que faciliten al alumnado la transición a la vida activa y ciudadana y su continuidad en la formación, de acuerdo a sus propios intereses y objetivos.
4. Proporcionar una tutoría y orientación socio-laboral personalizadas que les permitan adquirir competencias sociales, desarrollar la autoestima y fomentar las habilidades y destrezas que les habiliten para programar y gestionar su futuro educativo y profesional.
5. Ofrecer una formación en centros de trabajo que permita al alumnado poner en práctica lo aprendido y familiarizarse con el mundo laboral.
6. Facilitar momentos y experiencias de trabajo en equipo en las que el alumno reconozca su aportación personal, valore las aportaciones de los demás y pueda desarrollar actitudes que le faciliten la convivencia y la participación social o de grupo.-

## 2. COMPETENCIAS

### 2.1. COMPETENCIA GENERAL

La competencia general del título consiste en realizar operaciones auxiliares de comercialización, «merchandising» y almacenaje de productos y mercancías, así como las operaciones de tratamiento de datos relacionadas, siguiendo protocolos establecidos, criterios comerciales y de imagen, operando con la calidad indicada, observando las normas de prevención de riesgos laborales y protección medioambiental correspondientes y comunicándose de forma oral y escrita en lengua castellana y, en su caso, en la lengua cooficial propia así como en alguna lengua extranjera.

## 2.2. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

### 2.2.1. TÉCNICAS BÁSICAS DE MERCHANDISING

c) Colocar elementos de animación en puntos de venta y disponer productos en los expositores y lineales, siguiendo instrucciones, aplicando criterios comerciales y respetando la imagen de la empresa.

d) Aplicar técnicas de empaquetado y presentación atractiva de productos para facilitar su promoción en el punto de venta y transmitir la imagen de la empresa.

g) Mantener el área de trabajo, su mobiliario, vitrinas y escaparates limpios y en orden a lo largo de su actividad.

l) Actuar de forma saludable en distintos contextos cotidianos que favorezcan el desarrollo personal y social, analizando hábitos e influencias positivas para la salud humana.

m) Valorar actuaciones encaminadas a la conservación del medio ambiente diferenciando las consecuencias de las actividades cotidianas que pueda afectar al equilibrio del mismo.

n) Obtener y comunicar información destinada al autoaprendizaje y a su uso en distintos contextos de su entorno personal, social o profesional mediante recursos a su alcance y los propios de las tecnologías de la información y de la comunicación.

ñ) Actuar con respeto y sensibilidad hacia la diversidad cultural, el patrimonio histórico-artístico y las manifestaciones culturales y artísticas, apreciando su uso y disfrute como fuente de enriquecimiento personal y social.

o) Comunicarse con claridad, precisión y fluidez en distintos contextos sociales o profesionales y por distintos medios, canales y soportes a su alcance, utilizando y adecuando recursos lingüísticos orales y escritos propios de la lengua castellana y, en su caso, de la lengua cooficial.

p) Comunicarse en situaciones habituales tanto laborales como personales y sociales utilizando recursos lingüísticos básicos en lengua extranjera.

q) Realizar explicaciones sencillas sobre acontecimientos y fenómenos característicos de las sociedades contemporáneas a partir de información histórica y geográfica a su disposición.

r) Adaptarse a las nuevas situaciones laborales originadas por cambios tecnológicos y organizativos en su actividad laboral, utilizando las ofertas formativas a su alcance y localizando los recursos mediante las tecnologías de la información y la comunicación.

s) Cumplir las tareas propias de su nivel con autonomía y responsabilidad, empleando criterios de calidad y eficiencia en el trabajo asignado y efectuándolo de forma individual o como miembro de un equipo

t) Comunicarse eficazmente, respetando la autonomía y competencia de las distintas personas que intervienen en su ámbito de trabajo, contribuyendo a la calidad del trabajo realizado.

- u) Asumir y cumplir las medidas de prevención de riesgos y seguridad laboral en la realización de las actividades laborales evitando daños personales, laborales y ambientales.
- v) Cumplir las normas de calidad, de accesibilidad universal y diseño para todos que afectan a su actividad profesional.
- w) Actuar con espíritu emprendedor, iniciativa personal y responsabilidad en la elección de los procedimientos de su actividad profesional.
- x) Ejercer sus derechos y cumplir con las obligaciones derivadas de su actividad profesional, de acuerdo con lo establecido en la legislación vigente, participando activamente en la vida económica, social y cultural.

### 3. OBJETIVOS

#### 3.1. GENERALES

Los objetivos generales del presente programa formativo profesional establecidos para el primer curso son:

##### 3.1.1. TÉCNICAS BÁSICAS DE MERCHANDISING

- c) Reconocer equipamientos y técnicas de exposición de mercancías, vinculándolos a cada tipo de empresa para colocar elementos de animación en punto de venta y disponer los productos.
- d) Identificar materiales y técnicas de empaquetado relacionándolos con el tipo de producto y la imagen de la empresa para realizar la presentación atractiva de producto.
- g) Seleccionar las técnicas y materiales de limpieza relacionándolos con cada elemento del puesto de trabajo para mantener el área de trabajo limpia y en orden.
- m) Identificar y comprender los aspectos básicos de funcionamiento del cuerpo humano y ponerlos en relación con la salud individual y colectiva y valorar la higiene y la salud para permitir el desarrollo y afianzamiento de hábitos saludables de vida en función del entorno en el que se encuentra.
- ñ) Desarrollar las destrezas básicas de las fuentes de información utilizando con sentido crítico las tecnologías de la información y de la comunicación para obtener y comunicar información en el entorno personal, social o profesional.
- s) Desarrollar valores y hábitos de comportamiento basados en principios democráticos, aplicándolos en sus relaciones sociales habituales y en la resolución pacífica de los conflictos.
- u) Desarrollar la iniciativa, la creatividad y el espíritu emprendedor, así como la confianza en sí mismo, la participación y el espíritu crítico para resolver situaciones e incidencias tanto de la actividad profesional como de la personal.
- v) Desarrollar trabajos en equipo, asumiendo sus deberes, respetando a los demás y cooperando con ellos, actuando con tolerancia y respeto a los demás para la realización eficaz de las tareas y como medio de desarrollo personal.

w) Utilizar las tecnologías de la información y de la comunicación para informarse, comunicarse, aprender y facilitarse las tareas laborales

x) Relacionar los riesgos laborales y ambientales con la actividad laboral con el propósito de utilizar las medidas preventivas correspondientes para la protección personal, evitando daños a las demás personas y en el medio ambiente.

y) Desarrollar las técnicas de su actividad profesional asegurando la eficacia y la calidad en su trabajo, proponiendo, si procede, mejoras en las actividades de trabajo.

z) Reconocer sus derechos y deberes como agente activo en la sociedad, teniendo en cuenta el marco legal que regula las condiciones sociales y laborales para participar como ciudadano democrático.

### 3.2. OBJETIVOS, REDACTADOS EN TÉRMINOS DE RESULTADOS DE APRENDIZAJE

#### 3.2.1. TÉCNICAS BÁSICAS DE MERCHANDISING.

1. Monta elementos de animación del punto de venta y expositores de productos describiendo los criterios comerciales que es preciso utilizar.

2. Dispone productos en lineales y expositores seleccionando la técnica básica de “merchandising” apropiada a las características del producto.

## 4. CONTENIDOS Y DISTRIBUCIÓN TEMPORAL DE LOS MISMOS

### 4.1. CONTENIDOS

#### 4.1.1. TÉCNICAS BÁSICAS DE MERCHANDISING

##### ***Montaje de elementos de animación del punto de venta y expositores:***

- Concepto de Merchandising.
- Criterios de distribución de la superficie de ventas
- Flujo de circulación de los clientes: la zona fría y la zona caliente.
- Ubicación de los sectores más importantes.
- Tipos de mobiliario en el punto de venta.
- Distintas formas de disposición del mobiliario.
- Métodos físicos y psicológicos para calentar puntos fríos.
- Elementos y materiales de la PLV (publicidad en el punto de venta) y merchandising.
- El escaparate: funciones y montaje.
- Los carteles: funciones y procedimientos de elaboración.
- Normas de seguridad y prevención de riesgos laborales.

##### ***Disposición de productos en lineales:***

- Concepto de lineal.
- Función del lineal.
- Niveles y zonas del lineal.
- Las familias de productos.
- Reglas de implantación de los productos.

- Implantación horizontal, vertical, malla, cruzada,...
- Concepto de facing.
- Normas para la correcta implantación.
- Reaprovisionamiento del lineal.

## 4.2. DISTRIBUCIÓN TEMPORAL

### 4.2.1. TÉCNICAS BÁSICAS DE MERCHANDISING

EVALUACIÓN	UNIDADES DE TRABAJO	HORAS
PRIMERA	U.T 1. EL MERCHANDISING	27
	U.T. 2. FLUJO DE CIRCULACIÓN DE LOS CLIENTES: LA ZONA FRÍA Y LA ZONA CALIENTE	27
	U.T. 3. EL ESCAPARATE: FUNCIONES Y MONTAJE.	50
SEGUNDA	U.T. 4. LOS TIPOS DE MOBILIARIO EN EL PUNTO DE VENTA.	25
	U.T. 5 LOS CARTELES: FUNCIONES Y PROCEDIMIENTOS DE ELABORACIÓN	45
	U.T. 6. NORMAS DE SEGURIDAD Y PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES	26
TERCERA	U.T. 7. EL LINEAL	20
	U.T. 8. LAS FAMILIAS DE PRODUCTOS	28
<b>TOTAL</b>		<b>248</b>

## 5. ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE

### 5.1. TÉCNICAS BÁSICAS DE MERCHANDISING

- El alumno deberá realizar una serie de actividades que dependerán de los contenidos de las unidades de trabajo. Estas actividades podrán ser individuales o en grupo. Además, se podrá proponer algún trabajo o actividad que englobe contenidos de varias unidades de trabajo para comprobar que los conocimientos han sido satisfactoriamente asimilados. Las actividades se desarrollará siguiendo el siguiente esquema:

**Actividades de evaluación de conocimientos previos:** A través de una tormenta de ideas o de un debate: “¿Sabéis que es el Merchandising?”,” ¿Por qué nos gustan los escaparates?”; “¿En qué supermercados nos gusta más hacer la compra?”...

**Actividades de introducción-motivación:** dirigidas a introducir al alumno en la unidad e incentivar su aprendizaje: a través de la búsqueda por internet de ejemplos concretos que desarrollan las conclusiones a las que hemos llegado con el desarrollo de la actividad inicial.

**Actividades de desarrollo:** permiten la adquisición de nuevos aprendizajes, afianzan los posibles conocimientos previos que el alumno pudiera tener y los que haya adquirido.

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Actividades de descubrimiento dirigido: donde se plantean problemas sencillos sobre los contenidos.</li> <li>• Actividades de tipo comprobativo: con ejercicios resueltos y también soluciones incompletas.</li> <li>• Actividades de comunicación de resultados: presentes en todas las clases, muy importantes para el alumnado destinatario de esta programación. Con ellas perseguimos la participación a través de la palabra, de la exposición oral de los conocimientos, a la vez que ahondamos en la mejora de su autoestima y de su propia imagen personal.</li> <li>• Proyectos dirigidos o trabajos: por medio de los escaparates, tratados en el siguiente punto.</li> </ul>
<p><b>Actividades de refuerzo:</b> El margen de su desarrollo son los mínimos exigibles. A nivel de programación de aula, no están cerradas, ya que se realizarán tantas como nos permita el número de sesiones programadas.</p>
<p><b>Actividades de evaluación:</b> Aunque todas las actividades son evaluables, se plantea una prueba objetiva e individual por cada unidad de trabajo.</p>
<p><b>Actividades de recuperación:</b> Enfocadas a los alumnos que no han obtenido una calificación positiva en el proceso de desarrollo, pueden ser realizadas dentro del aula o en casa.</p>
<p><b>Actividades interdisciplinares:</b> Por medio de los escaparates, intentando en su desarrollo ofrecer una visión de conjunto de todos los contenidos del Programa Formativo.</p>

- Se realizará durante el año un proyecto de supermercado con los materiales y recipientes que los alumnos recojan de casa, lo que nos servirá para dar de forma práctica y visual para los alumnos las diferentes técnicas de merchandising, empaquetado, ordenación y clasificación de los diferentes productos en el punto de venta.
- Se realizarán tres escaparates a lo largo del curso, uno por trimestre; así como cartelería relacionada con la temática del escaparate:

TRIMESTRE	TEMÁTICA
Primer trimestre	<b><u>Navidad:</u></b> para desarrollarlo se realizarán carteles y elaboración de un escaparate relacionado con la navidad. Utilizando materiales reciclados que los alumnos traerán de casa, y otros aportados por el profesor.
Segundo trimestre	<b><u>Comercio de objetos de segunda mano y outlets.</u></b> El escaparate estará orientado hacia la reutilización de productos como forma asequible de mantener nuestro planeta vivo. En clase elaboraremos todos los materiales necesarios, además como su realización coincidirá en el tiempo con la unidad de cartelería, realizaremos carteles reafirmando la idea principal: sector textil, electrodomésticos, móviles,... Para formarnos en el tema visitaremos varias páginas webs de comercios que venden productos de segunda mano.

Tercer trimestre	<b><u>El comercio de nuestro tiempo libre: viajes y actividades.</u></b> La idea es despedir el curso con una valoración de cómo se comercia con nuestro tiempo libre. Para ello visitaremos las páginas webs de agencias de viajes y de asociaciones que realizan actividades físicas, culturales y lúdicas.
------------------	---

NOTA: Trabajaremos igualmente los escaparates atendiendo a la estacionalidad. Estos trabajos deberán permitir al profesor comprobar el grado de consecución del estándar de aprendizaje correspondiente

## 6. METODOLOGÍA Y RECURSOS DIDÁCTICOS

### 6.1. METODOLOGÍA

#### 6.1.1. TÉCNICAS BÁSICAS DE MERCHANDISING

La metodología didáctica debe ser activa y participativa, y deberá favorecer el desarrollo de la capacidad del alumno para aprender por sí mismo y trabajar en equipo. Para ello, es imprescindible que el alumno comprenda la información que se le suministra, frente al aprendizaje memorístico, y que participe planteando sus dudas y comentarios.

Se plantearán problemas que actúen sobre dominios conocidos por los alumnos, bien a priori, o bien como producto de las enseñanzas adquiridas con el transcurrir de su formación, tanto en este como en los otros módulos de este ciclo formativo. Además, se tratará de comenzar las unidades de trabajo averiguando cuáles son los conocimientos previos de los alumnos sobre los contenidos que se van a tratar, y reflexionando sobre la necesidad y utilidad de los mismos. El desarrollo de las unidades se fundamentará en los siguientes aspectos:

- Se comenzará con actividades breves encaminadas a averiguar el conocimiento a priori de los alumnos sobre la temática de la unidad. Será interesante plantear estas actividades en forma de debate para lograr conferirles cierto carácter motivador. Se intentará que los alumnos trabajen sobre códigos ya hechos, ya que así se les ayuda a superar ese bloqueo inicial que aparece al enfrentarse a cosas nuevas.
- Se seguirá con la explicación de los conceptos de cada unidad de trabajo y se realizará una exposición teórica de los contenidos. Se facilitarán apuntes a los alumnos y la profesora colaborará con ellos en la técnica de subrayado de los mismos, así como en la realización de esquemas.
- Posteriormente, la profesora expondrá y resolverá una serie de ejercicios, cuyo objetivo será llevar a la práctica los conceptos teóricos expuestos en la explicación anterior. Resolverá todas las dudas que puedan tener todos los alumnos, tanto teóricas como prácticas. Incluso si ella lo considerase necesario se realizarán ejercicios específicos para aclarar los conceptos que más cueste comprender al alumnado. Posteriormente, se propondrá un conjunto de ejercicios, de contenido similar a los ya resueltos en clase, que deberán ser resueltos por los alumnos, bien en horas de clase o bien en casa.
- En todas las unidades será necesario la utilización de equipos informáticos y conexiones de internet. Todas las actividades planteadas por la profesora se realizarán mediante ordenador.

- Se intentará, en la medida de lo posible, que las actividades que se desarrollen durante la sesión tengan un carácter grupal para formar al alumno en el clima de trabajo en grupo, aspecto de gran importancia en la actualidad en los ambientes empresariales.
- La profesora cerrará la sesión con un resumen de los conceptos presentados y una asamblea en la que se observará el grado de asimilación de conceptos mediante «preguntas rebote» (un alumno pregunta a otro alumno) y «preguntas reflejo» (un alumno lanza la pregunta al grupo) que cubran las partes más significativas de la materia tratada en la sesión.

## 6.2. RECURSOS DIDÁCTICOS

Los recursos utilizados serán:

- Apuntes facilitados por el profesor,
- Ordenadores,
- Internet,
- Páginas web educativas
- Procesador de textos,
- Cañón de proyección,
- Materiales aportados por el profesor.

## 7. MEDIDAS DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD

Aun no estando dentro del ámbito de aplicación de la **Resolución de 17 de diciembre de 2012, de la Dirección General de Planificación y Ordenación Educativa por la que dictan orientaciones para la atención educativa del alumnado que presenta dificultades de aprendizaje**, estimamos conveniente tener esta norma como referente a la hora de adoptar algunas medidas que pudieran redundar en beneficio del alumno

### 7.1. TÉCNICAS BÁSICAS DE MERCHANDISING

Como consecuencia de la heterogeneidad de las aulas y de la naturaleza individual del proceso de enseñanza-aprendizaje se hace necesario establecer una serie de pautas por parte del profesorado, aparte del apoyo del personal especializado cuando se requiera, que ofrezcan al alumno la posibilidad de alcanzar los objetivos marcados para el módulo a un ritmo acorde a sus aptitudes.

Como se trata de un programa formativo profesional de modalidad Especial, va dirigida a jóvenes con necesidades educativas especiales que tengan un nivel de autonomía personal y social que les permita acceder a un puesto de trabajo. Todos los alumnos vienen al ciclo previamente seleccionados por los equipos de orientación de los centros educativos.

Todos los alumnos tienen una discapacidad psíquica media o ligera. Dadas las dificultades intelectuales y sociales que posee el alumnado el ritmo de las clases irá marcado por el de ellos, los contenidos serán tratados de la forma más práctica posible y el peso de la evaluación y posterior calificación recaerá en la observación directa en clase. Todas las actividades realizadas irán seguidas de refuerzo educativo, en todas las clases se realizará una explicación repaso de la unidad estudiada, adaptando el vocabulario y la dificultad de las actividades a la capacidad del alumnado. Con ello la profesora persigue la motivación de los alumnos, que tengan la sensación de que el ciclo es suyo e ilusión por superarlo.

La profesora trabajará en constante colaboración con el equipo de orientación del centro, en concreto con la PT que trabaja con los alumnos, de modo que todo el proceso de enseñanza aprendizaje se realice de forma individualizada

## 8. PROCEDIMIENTOS, CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y DE CALIFICACIÓN

### 8.1. PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN

Con carácter general, se utilizarán los siguientes procedimientos de evaluación:

- a) **Intervenciones orales en clase.** A través de la realización de los ejercicios prácticos en el aula, recopilación de material, puestas en común, exposiciones, debates, lecturas, entrevistas,... se valorará el interés por expresar la propia opinión, el respeto a las opiniones e intervenciones de los compañeros, la actitud crítica ante los problemas planteados, la capacidad de relacionar unos conceptos con otros, la originalidad y la creatividad, la coherencia en la expresión de las ideas y la elaboración de esquemas previos.
- b) **Escritos.**
  - **Cuaderno de clase.** Reflejará el seguimiento individual del alumno en cada unidad didáctica. Deberá mostrar todas las actividades programadas.
  - **Pruebas colectivas.** Se plantearán no como obstáculos que hayan de ser superados sino como oportunidades para desplegar las competencias adquiridas. Se plantearán de manera que sus respuestas exijan razonamientos, utilización de diferentes técnicas o manifestación de actitudes concretas, y no solo memorización de conocimientos.
- c) **Trabajos en grupo.** Se valorarán teniendo en cuenta el grado de coordinación seguido en el reparto de tareas, la colaboración y la responsabilidad mostrados en el trabajo en equipo, la organización del tiempo y de las tareas, el cumplimiento de los plazos de entrega, sus contenidos y la calidad de la presentación y, en su caso, exposición de los mismos.
- d) **Actividades fuera del aula.** Se valorará el respeto a las normas de convivencia, la capacidad de autonomía o independencia, la colaboración y responsabilidad del alumno y el interés mostrado, así como los trabajos propuestos como consecuencia de las mismas.

### 8.2. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

#### 8.2.1. CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

##### 8.2.1.1. TÉCNICAS BÁSICAS DE MERCHANDISING

<b>RESULTADO DE APRENDIZAJE 1. Monta elementos de animación del punto de venta y expositores de productos describiendo los criterios comerciales que es preciso utilizar.</b>
<b>CRITERIOS DE EVALUACIÓN</b>
a) Se ha identificado la ubicación física de los distintos sectores del punto de venta.
b) Se han identificado las zonas frías y calientes del punto de venta.
c) Se han descrito los criterios comerciales de distribución de los productos y mobiliario en el punto de venta.
d) Se han diferenciado los distintos tipos de mobiliario utilizados en el punto de venta y los elementos promocionales utilizados habitualmente.
e) Se han descrito los pasos y procesos de elaboración y montaje.

f) Se han montado expositores de productos y góndolas con fines comerciales.
g) Se ha colocado cartelería y otros elementos de animación, siguiendo criterios de “merchandising” y de imagen.
h) Se han seguido las instrucciones de montaje y uso del fabricante y las normas de seguridad y prevención de riesgos laborales.

<b>RESULTADO DE APRENDIZAJE 2. Dispone productos en lineales y expositores seleccionando la técnica básica de “merchandising” apropiada a las características del producto.</b>
<b>CRITERIOS DE EVALUACIÓN</b>
a) Se han identificado los parámetros físicos y comerciales que determinan la colocación de productos en los distintos niveles, zonas del lineal y posición.
b) Se ha descrito el proceso de traslado de los productos conduciendo transpalés o carretillas de mano, siguiendo las normas de seguridad.
c) Se ha descrito la clasificación del surtido por grupos, secciones, categorías, familias y referencias.
d) Se han descrito los efectos que producen en el consumidor los distintos modos de ubicación de los productos en el lineal.
e) Se ha identificado el lugar y disposición de los productos a partir de un planograma, foto o gráfico del lineal y la etiqueta del producto.
f) Se ha realizado inventario de las unidades del punto de venta, detectando huecos o roturas de “stocks”.
i) Se han colocado productos en diferentes tipos de lineales y expositores siguiendo criterios de “merchandising”.
j) Se han limpiado y acondicionado lineales y estanterías para la correcta colocación de los productos.
k) Se han aplicado las medidas específicas de manipulación e higiene de los distintos productos.

8.2.2. RELACIÓN RESULTADOS DE APRENDIZAJE, CRITERIOS DE EVALUACIÓN, ESTÁNDARES Y CONTENIDOS

8.2.2.1. TÉCNICAS BÁSICAS DE MERCHANDISING

<b>RESULTADO DE APRENDIZAJE N° 1</b>		
<b>Monta elementos de animación del punto de venta y expositores de productos describiendo los criterios comerciales que es preciso utilizar.</b>		
<b>CRITERIOS DE EVALUACIÓN</b>	<b>ESTANDAR DE APRENDIZAJE</b>	<b>CONTENIDOS</b>
a) Se ha identificado la ubicación física de los distintos sectores del punto de venta.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoce el concepto de Merchandising</li> <li>• Comprende los objetivos del Merchandising</li> <li>• Sabe cuáles son los tipos de Merchandising</li> <li>• Explica los criterios de distribución de la superficie de ventas.</li> <li>• Reconoce la ubicación de las secciones más importantes.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Montaje de elementos de animación del punto de venta y expositores</li> <li>- Concepto de Merchandising.</li> <li>- Criterios de distribución de la superficie de ventas</li> </ul>
b) Se han identificado las zonas frías y calientes del punto de venta.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoce los puntos calientes y fríos de un establecimiento.</li> <li>• Diferencia las zonas frías y zonas calientes, de los puntos fríos y puntos calientes.</li> <li>• Comprende cual es el itinerario que la clientela suele seguir.</li> <li>• Explica los factores que influyen en el itinerario que el cliente sigue.</li> <li>• Determina los elementos que influyen en la velocidad de circulación.</li> <li>• Manifiesta la relación que existe entre el itinerario y la velocidad de circulación.</li> <li>• Demuestra cuál es el tiempo de permanencia idóneo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Flujo de circulación de los clientes: la zona fría y la zona caliente.</li> </ul>

<p>c) Se han descrito los criterios comerciales de distribución de los productos y mobiliario en el punto de venta.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoce la ubicación de los sectores más importantes de un establecimiento.</li> <li>• Sabe los modelos existentes para convertir un punto frío en un punto caliente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ubicación de los sectores más importantes.</li> <li>- Métodos físicos y psicológicos para calentar puntos fríos.</li> </ul>
<p>d) Se han diferenciado los distintos tipos de mobiliario utilizados en el punto de venta y los elementos promocionales utilizados habitualmente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoce y caracteriza los distintos tipos de mobiliario: góndolas, muebles stand, estanterías murales, expositores, contenedores, muebles de caja, checkout, embalaje/ presentador, vitrinas, bullbasket, congeladores y frigoríficos.</li> <li>• Explica en qué consisten las distintas formas de colocación del mobiliario: en parrilla, en espiga o libre.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tipos de mobiliario en el punto de venta.</li> <li>- Distintas formas de disposición del mobiliario.</li> </ul>
<p>e) Se han descrito los pasos y procesos de elaboración y montaje.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Determina cuáles son los elementos de la publicidad en el punto de venta.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elementos y materiales de la PLV (publicidad en el punto de venta) y merchandising.</li> <li>- El escaparate: funciones y montaje.</li> </ul>
<p>f) Se han montado expositores de productos y góndolas con fines comerciales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Determina las funciones de un escaparate</li> <li>• Conoce el significado de la fórmula "AIDA"</li> <li>• Explica las clases de escaparate</li> <li>• Determina los elementos para una buena composición de escaparate</li> <li>• Establece la importancia de la iluminación del escaparate</li> <li>• Presenta cuales son los esquemas de color más usados</li> <li>• Considera los elementos que componen el escaparate</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Elaboración de escaparates</li> </ul>
<p>g) Se ha colocado cartelería y otros elementos de animación, siguiendo criterios de "merchandising" y de imagen.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Explica el concepto de cartel.</li> <li>• Sabe cuáles son las distintas finalidades que puede tener la cartelería.</li> <li>• Determina los niveles de altura de colocación de los carteles</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los carteles: funciones y procedimientos de elaboración.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sabe cuáles son los elementos de un cartel</li> <li>• Elabora manualmente un cartel</li> </ul>	
<p>h) Se han seguido las instrucciones de montaje y uso del fabricante y las normas de seguridad y prevención de riesgos laborales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoce qué es el riesgo laboral y la prevención</li> <li>• Explica cuáles son los principios de la acción preventiva</li> <li>• Reconoce cuáles son los deberes del empresario y los del trabajador.</li> <li>• Considera los riesgos en el sector del comercio</li> <li>• Atribuye medidas preventivas a los riesgos específicos del sector de comercio.</li> <li>• Explica el significado de las señales más utilizadas en el sector del comercio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Normas de seguridad y prevención de riesgos laborales.</li> </ul>

<b>RESULTADO DE APRENDIZAJE N° 2</b> <b>Dispone productos en lineales y expositores seleccionando la técnica básica de “merchandising” apropiada a las características del producto.</b>		
<b>CRITERIOS DE EVALUACIÓN</b>	<b>ESTANDAR DE APRENDIZAJE</b>	<b>CONTENIDOS</b>
<p>a) Se han identificado los parámetros físicos y comerciales que determinan la colocación de productos en los distintos niveles, zonas del lineal y posición.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Determina el concepto de lineal</li> <li>• Conoce los tipos de lineal</li> <li>• Explica las funciones del lineal</li> <li>• Caracteriza los niveles del lineal</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Concepto de lineal.</li> <li>- Función del lineal.</li> <li>- Niveles y zonas del lineal.</li> </ul>

<p>b) Se ha descrito el proceso de traslado de los productos conduciendo transpalés o carretillas de mano, siguiendo las normas de seguridad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoce cómo se trasladan los productos siguiendo las normas de seguridad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reglas de implantación de los productos.</li> </ul>
<p>c) Se ha descrito la clasificación del surtido por grupos, secciones, categorías, familias y referencias.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconoce el concepto de familia de productos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Las familias de productos.</li> </ul>
<p>d) Se han descrito los efectos que producen en el consumidor los distintos modos de ubicación de los productos en el lineal.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Determina las reglas de implantación de los productos en el lineal</li> <li>• Establece ventajas e inconvenientes de la disposición horizontal</li> <li>• Establece ventajas e inconvenientes de la disposición vertical</li> <li>• Establece ventajas e inconvenientes de la presentación por agrupación</li> <li>• Conoce el significado de otros tipos de implantación: cruzada y en malla.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Implantación horizontal, vertical, malla, cruzada,...</li> </ul>
<p>e) Se ha identificado el lugar y disposición de los productos a partir de un planograma, foto o gráfico del lineal y la etiqueta del producto.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifica el lugar y disposición de los productos a partir de un planograma o del etiquetaje de los mismos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Implantación horizontal, vertical, malla, cruzada,...</li> </ul>
<p>f) Se ha realizado inventario de las unidades del punto de venta, detectando huecos o roturas de "stocks".</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Posee las herramientas necesarias para identificar huecos o roturas de "stocks" a través del inventario de las unidades en el punto de venta.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Reaprovisionamiento del lineal.</li> </ul>
<p>i) Se han colocado productos en diferentes tipos de lineales y expositores siguiendo criterios de "merchandising".</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprende las normas para la correcta implantación.</li> <li>• Explica el concepto de stock de presentación.</li> <li>• Caracteriza el concepto de facing.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Normas para la correcta implantación.</li> <li>- El facing</li> </ul>

<p>j) Se han limpiado y acondicionado lineales y estanterías para la correcta colocación de los productos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adquiere juicio para valorar el estado de los lineales para la correcta colocación de los productos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Normas para la correcta implantación.</li> </ul>
<p>k) Se han aplicado las medidas específicas de manipulación e higiene de los distintos productos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoce las medidas para la manipulación e higiene de los distintos productos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Normas para la correcta implantación.</li> </ul>

### 8.3. CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

#### **Instrumentos de calificación**

- Observación directa del trabajo realizado en clase (30%)
- Pruebas escritas/ Orales (50%)
- Actitud de trabajo, participación y esfuerzo. (20%)

Cuando no sea posible realizar las actividades y las pruebas teórico-prácticas de forma presencial se utilizará la plataforma Classroom y/o el correo electrónico. Los criterios de evaluación serán los mismos que los establecidos para la forma presencial, siempre y cuando la Consejería de Educación no establezca criterios diferentes, en cuyo caso será los que prevalecerán.

#### **Obtención de las Calificaciones.-**

**La evaluación y calificación se llevará a cabo por estándares de aprendizaje, para aprobar necesita obtener un cinco en cada unidad. La nota final se calculará haciendo la media entre las tres unidades y para ello en cada una de ella tiene que tener un cinco.-**

En caso de que se considere necesario se propondrá a los alumnos actividades de profundización y refuerzo para facilitarles la adquisición de las habilidades y conocimientos mínimos necesarios para superar cada módulo.

Para la recuperación del módulo se realizará, tras cada evaluación, una prueba teórico-práctica de los estándares que no ha superado.- De forma oral o escrita.

.. Si no recupera tras la evaluación, realizará otra prueba en junio para alcanzar dichos estándares.

<b>UT1 EL MERCHANDISING</b>				
ESTÁNDARES DE APRENDIZAJE	CALIF	OBS. DIRECTA	ACTIV	PRUEBAS ESCRITAS
Conoce el concepto de Merchandising.	0.4			X
Comprende los objetivos del Merchandising	0.1	X	X	
Sabe cuáles son los tipos de Merchandising	0.1			X
Explica los criterios de distribución de la superficie de ventas	0.2	X	X	
Reconoce la ubicación las secciones más importantes	0.2	X	X	

<b>U.T. 2. FLUJO DE CIRCULACIÓN DE LOS CLIENTES: LA ZONA FRÍA Y LA ZONA CALIENTE</b>				
ESTÁNDARES DE APRENDIZAJE	CALIF	OBS. DIRECTA	ACTIVIDADES	PRUEBAS ESCRITAS

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoce los puntos calientes y fríos de un establecimiento</li> </ul>	0.2		X	X
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diferencia las zonas frías y calientes, de los puntos fríos y calientes</li> </ul>	0.1	X	X	X
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoce la ubicación de los sectores más importantes de un establecimiento.</li> </ul>	0.1	X	X	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sabe los métodos existentes para convertir un punto frío en un punto caliente</li> </ul>	0.1		X	X
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comprende cuál es el itinerario que la clientela suele seguir.</li> </ul>	0.1		X	X
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Explica los factores que influyen en el itinerario que el cliente sigue.</li> </ul>	0.1		X	X
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Determina los elementos que influyen en la velocidad de circulación</li> </ul>	0.1		X	X
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manifiesta la relación que existe entre el itinerario y la velocidad de circulación.</li> </ul>	0.1		X	X
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Demuestra cuál es el tiempo de permanencia idóneo</li> </ul>	0.1	X	X	X

### UT 3: EL ESCAPARATE: FUNCIONES Y MONTAJE.

ESTÁNDARES DE APRENDIZAJE	CALIF	OBS. DIRECTA	ACTIVIDADES	PRUEBAS ESCRITAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Determina las funciones de un escaparate</li> </ul>	0.2	X		X
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoce el significado de la fórmula "AIDA"</li> </ul>	0.1		X	X
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Explica las clases de escaparate</li> </ul>	0.1	X	X	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Determina los elementos para una buena composición de escaparate</li> </ul>	0.1	X	X	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Establece la importancia de la iluminación del escaparate</li> </ul>	0.1	X	X	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presenta cuales son los esquemas de color más usados</li> </ul>	0.1	X	X	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Considera los elementos que componen el escaparate</li> </ul>	0.3	X	X	X

### U.T. 4: LOS TIPOS DE MOBILIARIO EN EL PUNTO DE VENTA.

ESTÁNDARES DE APRENDIZAJE	CALIF	OBS. DIRECTA	ACTIVIDADES	PRUEBAS ESCRITAS

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoce y caracteriza los distintos tipos de mobiliario: góndolas, muebles stand, estanterías murales, expositores, contenedores, muebles de caja, checkout, empaque/ presentador, vitrinas, bullbasket, congeladores y frigoríficos.</li> </ul>	0.4		X	X
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Explica en qué consisten las distintas formas de colocación del mobiliario: en parrilla, en espiga o libre.</li> </ul>	0.3	X		X
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Determina cuáles son los elementos de la publicidad en el punto de venta.</li> </ul>	0.3		X	X

<b>U.T. 5: LOS CARTELES: FUNCIONES Y PROCEDIMIENTOS DE ELABORACIÓN</b>				
ESTÁNDARES DE APRENDIZAJE	CALIF	OBS. DIRECTA	ACTIVIDADES	PRUEBAS ESCRITAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Explica el concepto de cartel.</li> </ul>	0.2		X	X
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sabe cuáles son las distintas finalidades que puede tener la cartelería.</li> </ul>	0.2		X	X
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Determina los niveles de altura de colocación de los carteles</li> </ul>	0.2		X	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sabe cuáles son los elementos de un cartel</li> </ul>	0.2		X	X
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elabora manualmente un cartel</li> </ul>	0.2	X	X	

<b>UT 6: NORMAS DE SEGURIDAD Y PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES</b>				
ESTÁNDARES DE APRENDIZAJE		OBS. DIRECTA	ACTIVIDADES	PRUEBAS ESCRITAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conoce qué es el riesgo laboral y la prevención</li> </ul>	0.1	X		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Explica cuáles son los principios de la acción preventiva</li> </ul>	0.1	X		
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Considera los riesgos en el sector del comercio</li> </ul>	0.3	X	X	X
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Atribuye medidas preventivas a los riesgos específicos del sector comercio</li> </ul>	0.2	X	X	X
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Explica el significado de las señales más utilizadas en el sector comercio</li> </ul>	0.2	X	X	X
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconoce cuáles son los deberes del empresario y los del trabajador.</li> </ul>	0.1	X		

**U.T 7: EL LINEAL.**

ESTÁNDARES DE APRENDIZAJE	CALIF	OBS. DIREC TA	ACTIVIDADES	PRUEBAS ESCRITAS
<ul style="list-style-type: none"><li>• Determina el concepto de lineal</li></ul>	0.3		X	X
<ul style="list-style-type: none"><li>• Conoce los tipos de lineal</li></ul>	0.3		X	X
<ul style="list-style-type: none"><li>• Explica las funciones del lineal</li></ul>	0.4		X	X

**U.T 8: LAS FAMILIAS DE PRODUCTOS.**

ESTÁNDARES DE APRENDIZAJE	CALIF	OBS. DIRECTA	ACTIVIDADES	PRUEBAS ESCRITAS
<ul style="list-style-type: none"><li>Reconoce el concepto de familia de producto</li></ul>	0.1	X		
<ul style="list-style-type: none"><li>Determina las reglas de implantación de los productos en el lineal</li></ul>	0.1		X	X
<ul style="list-style-type: none"><li>Establece ventajas e inconvenientes de la disposición horizontal</li></ul>	0.1		X	
<ul style="list-style-type: none"><li>Establece ventajas e inconvenientes de la disposición vertical</li></ul>	0.1		X	
<ul style="list-style-type: none"><li>Establece ventajas e inconvenientes de la presentación por agrupación</li></ul>	0.05		X	
<ul style="list-style-type: none"><li>Conoce el significado de otros tipos de implantación: cruzada y en malla.</li></ul>	0.1		X	
<ul style="list-style-type: none"><li>Caracteriza el concepto de facing</li></ul>	0.05	X	X	X
<ul style="list-style-type: none"><li>Explica el concepto de stock de presentación</li></ul>	0.05	X	X	X
<ul style="list-style-type: none"><li>Comprende las normas para la correcta implantación</li></ul>	0.05	X	X	X
<ul style="list-style-type: none"><li>Valora la importancia del reaprovisionamiento del lineal</li></ul>	0.05	X	X	
<ul style="list-style-type: none"><li>Identifica el lugar y disposición de los productos a partir de un planograma o del etiquetaje de los mismos</li></ul>	0.05	X	X	
<ul style="list-style-type: none"><li>Posee las herramientas necesarias para identificar huecos o roturas de "stocks" a través del inventario de las unidades en el punto de venta.</li></ul>	0.05	X	X	
<ul style="list-style-type: none"><li>Adquiere juicio para valorar el estado de los lineales para la correcta colocación de los productos</li></ul>	0.05	X	X	
<ul style="list-style-type: none"><li>Conoce las medidas para la manipulación e higiene de los distintos productos.</li></ul>	0.05	X		X
<ul style="list-style-type: none"><li>Conoce cómo se trasladan los productos siguiendo las normas de seguridad.</li></ul>	0.05	X		X

#### 9. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES

El Departamento de la familia profesional de administración ha acordado realizar las siguientes actividades complementarias y extraescolares para este grupo de alumnos en el curso 2020-2021.

<b>ACTIVIDAD</b>	<b>GRUPO/S</b>	<b>LUGAR</b>	<b>FECHA APROX</b>
<b>Visitar comercios de la zona</b>	PFP Comercio	Escaparates Navidad.	Durante primer Trimestre
<b>Mercadona</b>	PFP Comercio	Instalaciones en Yecla	Febrero
<b>Visitas periódicas por Yecla</b>	PFP Comercio	Diferentes Comercios de Yecla	Noviembre a Mayo

#### 10. EVALUACIÓN DE LOS PROCESOS DE ENSEÑANZA Y DE LA PRÁCTICA DOCENTE.

Se realizará una encuesta a los alumnos para la evaluación del proceso de enseñanza y de la práctica docente.