

1. Identificación da programación
Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36011579	A Guía	Vigo	2024/2025

Ciclo formativo

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
COM	Comercio e márketing	CSCOM03	Xestión de vendas e espazos comerciais	Ciclos formativos de grao superior	Réxime de adultos

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP0928	Organización de equipos de vendas	2024/2025	3	87	104
MP0928_12	Estrutura e selección dos equipos de vendas	2024/2025	3	35	42
MP0928_22	Formación e xestión de equipos de vendas	2024/2025	3	52	62

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

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	SUSANA GONZÁLEZ TORRES
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión inspector

2. Concreción do currículo en relación coa súa adecuación ás características do ámbito produtivo

Este módulo profesional contén a formación necesaria para desempeñar as funcións relacionadas coa estrutura e selección de equipos de vendas, características do equipo comercial e planificación dos obxectivos de vendas, tales como:

- Fixación de obxectivos, medios e estratexias para a execución do plan de vendas.
- Determinación do tamaño e a estrutura organizativa do equipo de comerciais.
- Determinación do número e a frecuencia das visitas que haxa que realizar á clientela.
- Asignación de zonas de venda, clientes/as ou mercados entre o persoal vendedor.
- Deseño de rutas de venda e planificación das visitas á clientela.
- Recrutamento e selección do persoal de vendas.
- Elaboración de plans de formación e perfeccionamento de comerciais.
- Motivación, incentivos e remuneración do persoal de vendas.
- Avaliación e control do rendemento e da actuación do equipo de vendas.

Organización e dirección de equipos comerciais.

- Selección, formación, motivación e retribución do persoal vendedor.
- Desenvolvemento e execución do plan de vendas.
- Avaliación e control do equipo de vendas.

A formación do módulo contribúe a alcanzar os obxectivos xerais l), o), p), q), r), s), t), u), v) e x) do ciclo formativo e as competencias h), l), m), n), ñ), o), p) e r).

As liñas de actuación no proceso de ensino e aprendizaxe que permiten alcanzar os obxectivos do módulo versarán sobre:

- Determinación dos obxectivos de vendas.
- Análise das formas ou estruturas de organización do equipo de vendas.
- Cálculo do número e a frecuencia das visitas que haxa que realizar á clientela.
- Cálculo do número de comerciais que cumpra para alcanzar os obxectivos de vendas.
- Análise das rutas de vendas e planificación das visitas á clientela.
- Descrición de postos de traballo de diferentes tipos de vendedores/as.
- Descrición do perfil do/da vendedor/ora ou comercial idóneo/a: elaboración do profesiograma.

- Elaboración de programas de formación inicial e formación continua do persoal vendedor.
- Estilos de mando e liderado aplicables a equipos de comerciais.
- Técnicas de motivación e incentivación do persoal vendedor.
- Análise das formas de retribución do persoal comercial.
- Avaliación e control dos resultados e do desempeño do persoal vendedor.
- Cálculo e análise das desviacións respecto aos obxectivos previstos e proposta de medidas correctoras.
- Utilización de ferramentas informáticas para a organización e a xestión da forza de vendas.

3. Relación de unidades didácticas que a integran, que contribuirán ao desenvolvemento do módulo profesional, xunto coa secuencia e o tempo asignado para o desenvolvemento de cada unha

U.D.	Título	Descrición	Duración (sesións)	Peso (%)
1	Formación en empresa.	Formación curricular que se adquirirá na empresa.	14	13
2	Determinación da estrutura organizativa e do tamaño do equipo de vendas	Analízase como se estrutura o departamento de vendas e a súa posición no conxunto da empresa, as súas funcións e organización, particularmente o deseño das rutas de venda e a división territorial do equipo comercial	9	9
3	Determinación das características do equipo comercial	Analízanse as funcións do vendedor, os tipos de vendedores e o conxunto de características dun bo vendedor profesional, así como a selección dos vendedores	9	7
4	Asignación de obxectivos aos membros do equipo comercial	Profundízase nos obxectivos que aparecen habitualmente nos planes de vendas	9	8
5	Formación en empresa.	Formación curricular que se adquirirá na empresa.	20	33
6	Definición de plans de formación I	Estúdiase as competencias que o vendedor pode adquirir na súa carreira profesional por medio de plans de formación. Analízanse os plans de formación iniciais e as diferentes metodoloxías formativas, as súas vantaxes e os seus inconvenientes	8	5
7	Definición de plans de formación II: perfeccionamento e reciclaxe de equipos comerciais	Analízanse os plans de formación de perfeccionamento e reciclaxe dos equipos comerciais como resposta as necesidades cambiantes do entorno	7	4
8	Deseño dun sistema de motivación e retribución do equipo comercial	Expónense as teorías de motivación para lograr estimular a un traballador e os estilos de dirección e teorías para deseñar un sistema de motivación; descíbense as técnicas motivacionais e os plans de retribución e rendemento do personal para lograr un <u>clima adecuado e propicio en busca da eficiencia empresarial</u>	9	5
9	Propostas de accións para a xestión de situacións conflictivas nun equipo comercial	Analízanse os conflitos que poden xurdir na empresa, as súas causas, técnicas para abordarllos e métodos para solucionarlos. Estúdiase a comunicación verbal e non verbal no proceso de conflito, así como a asertividade como inhibidora de conflitos. <u>Preséntanse as probas sociométricas que determinarán a estrutura non recollida no organigrama</u>	9	8
10	Deseño do sistema de avaliación e control dos resultados de vendas e actuación do equipo comercial	Estúdiase a necesidade de realizar un control periódico dos resultados das vendas e analízase o establecemento duns criterios e métodos de avaliación e control	10	8

4. Por cada unidade didáctica
4.1.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
1	Formación en empresa.	14

4.1.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Determina a estrutura organizativa e o tamaño do equipo comercial, axustándose á estratexia, aos obxectivos e ao orzamento establecidos no plan de vendas	NO
RA2 - Determina as características do equipo comercial, describindo os postos de traballo e o perfil do persoal vendedor ou comercial	NO
RA3 - Planifica a asignación dos obxectivos de venda aos membros do equipo comercial, aplicando técnicas de organización e xestión comercial	NO

4.1.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA1.1 Analizáronse os tipos de organización dun equipo comercial en función do tipo de empresa, dos mercados, da clientela e dos produtos que comercializa
CA1.1.1 FE. Analizáronse os tipos de organización dun equipo comercial en función do tipo de empresa, dos mercados, da clientela e dos produtos que comercializa.
CA1.3 Calculouse o tempo medio de duración da visita, e o número e a frecuencia das visitas necesarias para atender a clientela
CA1.3.1 FE. Calculouse o tempo medio de duración da visita, e o número e a frecuencia das visitas necesarias para atender a clientela
CA1.4 Determinouse o número de visitas que cada vendedor ou vendedora deben realizar á clientela, en función da xornada laboral
CA1.4.1 FE. Determinouse o número de visitas que cada vendedor ou vendedora deben realizar á clientela, en función da xornada laboral
CA1.5 Calculouse o tamaño do equipo de vendas en función das zonas xeográficas de implantación, o tipo de venda, o número de clientes/as, os puntos de venda, os produtos ou servizos comercializables, e o orzamento dispoñible
CA1.5.1 FE. Calculouse o tamaño do equipo de vendas en función das zonas xeográficas de implantación, o tipo de venda, o número de clientes/as, os puntos de venda, os produtos ou servizos comercializables, e o orzamento dispoñible

Criterios de avaliación
CA1.6 Delimitáronse as zonas de vendas e asignáronse ao persoal vendedor segundo o potencial de venda, a carga de traballo, e os obxectivos e os custos da empresa
CA1.6.1 FE. Delimitáronse as zonas de vendas e asignáronse ao persoal vendedor segundo o potencial de venda, a carga de traballo, e os obxectivos e os custos da empres
CA1.7 Planificáronse as visitas á clientela, deseñando as rutas de venda que permiten aproveitar optimamente o tempo do persoal vendedor e reducir os custos
CA1.7.1 FE. Planificáronse as visitas á clientela, deseñando as rutas de venda que permiten aproveitar optimamente o tempo do persoal vendedor e reducir os cust
CA2.1 Determináronse as funcións e as responsabilidades do persoal vendedor dun equipo de vendas
CA2.1.1 FE. Determináronse as funcións e as responsabilidades do persoal vendedor dun equipo de vendas
CA2.2 Caracterizáronse os tipos de vendedores/as en función do tipo de venda, o tipo de produto e as características da empresa
CA2.2.1 FE. Caracterizáronse os tipos de vendedores/as en función do tipo de venda, o tipo de produto e as características da empresa
CA2.3 Definíronse as competencias e as características do persoal comercial para a execución dun plan de vendas
CA2.3.1 FE. Definíronse as competencias e as características do persoal comercial para a execución dun plan de vendas
CA2.4 Describiuse o posto de traballo nun equipo comercial, definindo as tarefas, as funcións e as responsabilidades que cumpra desenvolver
CA2.4.1 FE. Describiuse o posto de traballo nun equipo comercial, definindo as tarefas, as funcións e as responsabilidades que cumpra desenvolver
CA2.5 Describiuse o perfil da persoa candidata idónea, definindo as características e os requisitos que debe cumprir o/a vendedor/ora para ocupar o posto descrito
CA2.5.1 FE. Describiuse o perfil da persoa candidata idónea, definindo as características e os requisitos que debe cumprir o/a vendedor/ora para ocupar o posto descrito
CA2.6 Determináronse as accións necesarias para o recrutamento de persoas candidatas a un posto de traballo no equipo de vendas
CA2.6.1 FE. Determináronse as accións necesarias para o recrutamento de persoas candidatas a un posto de traballo no equipo de vendas
CA2.7 Establecéronse os criterios de selección, o procedemento e os instrumentos que haxa que utilizar para seleccionar o persoal de vendas
CA2.7.1 FE. Establecéronse os criterios de selección, o procedemento e os instrumentos que haxa que utilizar para seleccionar o persoal de vendas

Criterios de avaliación
CA3.1 Determináronse os principais obxectivos e os medios necesarios para a execución dos plans de venda, sinalando os obxectivos cuantitativos e cualitativos
CA3.1.1 FE. Determináronse os principais obxectivos e os medios necesarios para a execución dos plans de venda, sinalando os obxectivos cuantitativos e cualitativos
CA3.2 Determinouse a finalidade da dirección por obxectivos no relativo á definición de obxectivos, responsabilidades, competencias persoais, prazos, motivación, apoio técnico-emocional e toma de decisións
CA3.2.1 FE. Determinouse a finalidade da dirección por obxectivos no relativo á definición de obxectivos, responsabilidades, competencias persoais, prazos, motivación, apoio técnico-emocional e toma de decisións
CA3.3 Aplicáronse técnicas de comunicación, presentación e reunións de equipo para lles explicar o plan de vendas e os obxectivos xerais e específicos aos membros da forza de vendas
CA3.3.1 FE. Aplicáronse técnicas de comunicación, presentación e reunións de equipo para lles explicar o plan de vendas e os obxectivos xerais e específicos aos membros da forza de vendas
CA3.4 Aplicáronse métodos para a repartición dos obxectivos colectivos e individuais e as cotas de venda entre os membros do equipo comercial, fomentando a idea de responsabilidade compartida e a transparencia na xestión e na información
CA3.4.1 FE. Aplicáronse métodos para a repartición dos obxectivos colectivos e individuais e as cotas de venda entre os membros do equipo comercial, fomentando a idea de responsabilidade compartida e a transparencia na xestión e na información
CA3.5 Analizáronse os factores fundamentais para o éxito na planificación de obxectivos comerciais
CA3.5.1 FE. Analizáronse os factores fundamentais para o éxito na planificación de obxectivos comerciais
CA3.6 Identifícaronse as actividades de prospección, difusión e promoción que ten que realizar o equipo de vendas para alcanzar uns obxectivos de venda determinados
CA3.7 Elaboráronse plans de prospección da clientela utilizando diferentes métodos
CA3.7.1 FE. Elaboráronse plans de prospección da clientela utilizando diferentes métodos
CA3.8 Elaboráronse e actualizáronse ficheiros da clientela cos datos máis salientables de cada persoa
CA3.8.1 FE. Elaboráronse e actualizáronse ficheiros da clientela cos datos máis salientables de cada persoa

4.1.e) Contidos

Contidos
Funcións do departamento de vendas.
Obxectivos e estrutura do plan e a forza de vendas.

Contidos

Organización do equipo de vendas: por zonas ou territorios xeográficos, por produtos, por mercados, por clientes/as e mixto.

Cálculo do tamaño óptimo do equipo de vendas segundo criterios establecidos.

Número e frecuencia das visitas á clientela real e potencial.

Deseño e planificación de rutas de vendas.

Asignación ao persoal vendedor de zonas de venda, rutas ou clientes/as.

Aplicacións informáticas de xestión e control de plans de venda.

Funcións do persoal vendedor na venda persoal.

Tipos de vendedores/as.

Características persoais dos/as vendedores/as profesionais.

Habilidades profesionais, coñecementos e requisitos que se lles exixen.

Fases do proceso de selección de persoal vendedor.

Descrición do posto de traballo.

Perfil do/a comercial ou vendedor/ora: o profesiograma.

Captación e selección de comerciais.

Obxectivos cuantitativos e cualitativos.

Dirección por obxectivos.

Asignación dos obxectivos de vendas aos membros do equipo.

Actividades vinculadas ao plan de vendas. Reunións.

Incorporación ao equipo de vendas.

Ferramentas do persoal vendedor: manual.

Creación e mantemento de bases de datos.

4.2.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
2	Determinación da estrutura organizativa e do tamaño do equipo de vendas	9

4.2.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Determina a estrutura organizativa e o tamaño do equipo comercial, axustándose á estratexia, aos obxectivos e ao orzamento establecidos no plan de vendas	NO

4.2.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA1.1 Analizáronse os tipos de organización dun equipo comercial en función do tipo de empresa, dos mercados, da clientela e dos produtos que comercializa
CA1.1.2 FCE. Analizáronse os tipos de organización dun equipo comercial en función do tipo de empresa, dos mercados, da clientela e dos produtos que comercializa.
CA1.2 Definiuse a estrutura organizativa da forza de vendas, determinando os recursos humanos e materiais necesarios para o desenvolvemento do plan de vendas
CA1.3 Calculouse o tempo medio de duración da visita, e o número e a frecuencia das visitas necesarias para atender a clientela
CA1.3.2 FCE. Calculouse o tempo medio de duración da visita, e o número e a frecuencia das visitas necesarias para atender a clientela
CA1.4 Determinouse o número de visitas que cada vendedor ou vendedora deben realizar á clientela, en función da xornada laboral
CA1.4.2 FCE. Determinouse o número de visitas que cada vendedor ou vendedora deben realizar á clientela, en función da xornada laboral
CA1.5 Calculouse o tamaño do equipo de vendas en función das zonas xeográficas de implantación, o tipo de venda, o número de clientes/as, os puntos de venda, os produtos ou servizos comercializables, e o orzamento dispoñible
CA1.5.2 FCE. Calculouse o tamaño do equipo de vendas en función das zonas xeográficas de implantación, o tipo de venda, o número de clientes/as, os puntos de venda, os produtos ou servizos comercializables, e o orzamento dispoñible
CA1.6 Delimitáronse as zonas de vendas e asignáronse ao persoal vendedor segundo o potencial de venda, a carga de traballo, e os obxectivos e os custos da empresa
CA1.6.2 FCE. Delimitáronse as zonas de vendas e asignáronse ao persoal vendedor segundo o potencial de venda, a carga de traballo, e os obxectivos e os custos da empres

Criterios de avaliación

CA1.7 Planifícanse as visitas á clientela, deseñando as rutas de venda que permiten aproveitar optimamente o tempo do persoal vendedor e reducir os custos

CA1.7.2 FCE. Planifícanse as visitas á clientela, deseñando as rutas de venda que permiten aproveitar optimamente o tempo do persoal vendedor e reducir os custos

4.2.e) Contidos
Contidos

Funcións do departamento de vendas.

Obxectivos e estrutura do plan e a forza de vendas.

Organización do equipo de vendas: por zonas ou territorios xeográficos, por produtos, por mercados, por clientes/as e mixto.

Cálculo do tamaño óptimo do equipo de vendas segundo criterios establecidos.

Número e frecuencia das visitas á clientela real e potencial.

Deseño e planificación de rutas de vendas.

Asignación ao persoal vendedor de zonas de venda, rutas ou clientes/as.

Aplicacións informáticas de xestión e control de plans de venda.

4.3.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
3	Determinación das características do equipo comercial	9

4.3.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA2 - Determina as características do equipo comercial, describindo os postos de traballo e o perfil do persoal vendedor ou comercial	NO

4.3.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA2.1 Determináronse as funcións e as responsabilidades do persoal vendedor dun equipo de vendas
CA2.1.2 FCE. Determináronse as funcións e as responsabilidades do persoal vendedor dun equipo de vendas
CA2.2 Caracterizáronse os tipos de vendedores/as en función do tipo de venda, o tipo de produto e as características da empresa
CA2.2.2 FCE. Caracterizáronse os tipos de vendedores/as en función do tipo de venda, o tipo de produto e as características da empresa
CA2.3 Definíronse as competencias e as características do persoal comercial para a execución dun plan de vendas
CA2.3.2 FCE. Definíronse as competencias e as características do persoal comercial para a execución dun plan de vendas
CA2.4 Describiuse o posto de traballo nun equipo comercial, definindo as tarefas, as funcións e as responsabilidades que cumpra desenvolver
CA2.4.2 FCE. Describiuse o posto de traballo nun equipo comercial, definindo as tarefas, as funcións e as responsabilidades que cumpra desenvolver
CA2.5 Describiuse o perfil da persoa candidata idónea, definindo as características e os requisitos que debe cumprir o/a vendedor/ora para ocupar o posto descrito
CA2.5.2 FCE. Describiuse o perfil da persoa candidata idónea, definindo as características e os requisitos que debe cumprir o/a vendedor/ora para ocupar o posto descrito
CA2.6 Determináronse as accións necesarias para o recrutamento de persoas candidatas a un posto de traballo no equipo de vendas
CA2.6.2 FCE. Determináronse as accións necesarias para o recrutamento de persoas candidatas a un posto de traballo no equipo de vendas
CA2.7 Establecéronse os criterios de selección, o procedemento e os instrumentos que haxa que utilizar para seleccionar o persoal de vendas
CA2.7.2 FCE. Establecéronse os criterios de selección, o procedemento e os instrumentos que haxa que utilizar para seleccionar o persoal de vendas

4.3.e) Contidos

Contidos
Funcións do persoal vendedor na venda persoal.

Contidos
Tipos de vendedores/as.
Características persoais dos/as vendedores/as profesionais.
Habilidades profesionais, coñecementos e requisitos que se lles exixen.
Fases do proceso de selección de persoal vendedor.
Descrición do posto de traballo.
Perfil do/a comercial ou vendedor/ora: o profesiograma.
Captación e selección de comerciais.

4.4.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
4	Asignación de obxectivos aos membros do equipo comercial	9

4.4.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA3 - Planifica a asignación dos obxectivos de venda aos membros do equipo comercial, aplicando técnicas de organización e xestión comercial	NO

4.4.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA3.1 Determináronse os principais obxectivos e os medios necesarios para a execución dos plans de venda, sinalando os obxectivos cuantitativos e cualitativos
CA3.1.2 FCE. Determináronse os principais obxectivos e os medios necesarios para a execución dos plans de venda, sinalando os obxectivos cuantitativos e cualitativos
CA3.2 Determinouse a finalidade da dirección por obxectivos no relativo á definición de obxectivos, responsabilidades, competencias persoais, prazos, motivación, apoio técnico-emocional e toma de decisións
CA3.2.2 FCE. Determinouse a finalidade da dirección por obxectivos no relativo á definición de obxectivos, responsabilidades, competencias persoais, prazos, motivación, apoio técnico-emocional e toma de decisións

Criterios de avaliación
CA3.3 Aplicáronse técnicas de comunicación, presentación e reunións de equipo para lles explicar o plan de vendas e os obxectivos xerais e específicos aos membros da forza de vendas
CA3.3.2 FCE. Aplicáronse técnicas de comunicación, presentación e reunións de equipo para lles explicar o plan de vendas e os obxectivos xerais e específicos aos membros da forza de vendas
CA3.4 Aplicáronse métodos para a repartición dos obxectivos colectivos e individuais e as cotas de venda entre os membros do equipo comercial, fomentando a idea de responsabilidade compartida e a transparencia na xestión e na información
CA3.4.2 FCE. Aplicáronse métodos para a repartición dos obxectivos colectivos e individuais e as cotas de venda entre os membros do equipo comercial, fomentando a idea de responsabilidade compartida e a transparencia na xestión e na información
CA3.5 Analizáronse os factores fundamentais para o éxito na planificación de obxectivos comerciais
CA3.5.2 FCE. Analizáronse os factores fundamentais para o éxito na planificación de obxectivos comerciais
CA3.7 Elaboráronse plans de prospección da clientela utilizando diferentes métodos
CA3.7.2 FCE. Elaboráronse plans de prospección da clientela utilizando diferentes métodos
CA3.8 Elaboráronse e actualizáronse ficheiros da clientela cos datos máis salientables de cada persoa
CA3.8.2 FCE. Elaboráronse e actualizáronse ficheiros da clientela cos datos máis salientables de cada persoa

4.4.e) Contidos

Contidos
Obxectivos e estrutura do plan e a forza de vendas.
Obxectivos cuantitativos e cualitativos.
Dirección por obxectivos.
Asignación dos obxectivos de vendas aos membros do equipo.
Actividades vinculadas ao plan de vendas. Reunións.
Incorporación ao equipo de vendas.
Ferramentas do persoal vendedor: manual.
Métodos de prospección da clientela.

Contidos
Creación e mantemento de bases de datos.

4.5.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
5	Formación en empresa.	20

4.5.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Define plans de formación, perfeccionamento e reciclaxe de equipos comerciais, cumprindo os obxectivos e os requisitos establecidos	NO
RA2 - Deseña un sistema de motivación e remuneración do persoal vendedor, tendo en conta os obxectivos de vendas, o orzamento, os valores e a identidade corporativa da empresa	NO
RA3 - Propón accións para a xestión de situacións conflitivas no equipo de comerciais, aplicando técnicas de negociación e resolución de conflitos	NO
RA4 - Deseña o sistema de avaliación e control dos resultados de vendas e a actuación do equipo comercial, e propón, de ser o caso, as medidas correctoras oportunas	NO

4.5.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA1.1 Identifícanse as necesidades de formación individuais e grupais dun equipo de comerciais
CA1.1.1 FE. Identifícanse as necesidades de formación individuais e grupais dun equipo de comerciais
CA1.2 Establecéronse os obxectivos do plan de formación do persoal vendedor, en función dos obxectivos de vendas e das necesidades detectadas
CA1.2.1 FE. Establecéronse os obxectivos do plan de formación do persoal vendedor, en función dos obxectivos de vendas e das necesidades detectadas
CA1.3 Determináronse a estrutura e os contidos dun plan formativo inicial para o departamento comercial, en función dos obxectivos establecidos, os requisitos do traballo que cumpra realizar e o orzamento dispoñible
CA1.3.1 FE. Determináronse a estrutura e os contidos dun plan formativo inicial para o departamento comercial, en función dos obxectivos establecidos, os requisitos do traballo que cumpra realizar e o orzamento dispoñible

Criterios de avaliación
CA1.4 Establecéronse as actividades formativas para un plan de formación continuo do equipo de comerciais en función do orzamento establecido, adecuándoas aos obxectivos previstos e ás necesidades da empresa
CA1.4.1 FE. Establecéronse as actividades formativas para un plan de formación continuo do equipo de comerciais en función do orzamento establecido, adecuándoas aos obxectivos previstos e ás necesidades da empresa
CA1.5 Programouse a formación teórica e de campo do persoal vendedor, aplicando técnicas de organización do traballo e programación de tarefas
CA1.5.1 FE. Programouse a formación teórica e de campo do persoal vendedor, aplicando técnicas de organización do traballo e programación de tarefas
CA1.6 Avaliáronse as vantaxes e os inconvenientes dun plan de formación en relación con outro plan alternativo
CA1.6.1 FE. Avaliáronse as vantaxes e os inconvenientes dun plan de formación en relación con outro plan alternativo
CA1.7 Valorouse a eficacia dun plan de formación do equipo de vendas, en función dos obxectivos cumpridos e dos resultados obtidos
CA1.7.1 FE. Valorouse a eficacia dun plan de formación do equipo de vendas, en función dos obxectivos cumpridos e dos resultados obtidos
CA2.1 Identifícaronse os estilos de mando e liderado aplicables a equipos comerciais, e aplicáronse técnicas de dinámica e dirección de grupos para o traballo en equipo
CA2.1.1 FE. Identifícaronse os estilos de mando e liderado aplicables a equipos comerciais, e aplicáronse técnicas de dinámica e dirección de grupos para o traballo en equipo
CA2.2 Realizouse unha análise comparativa entre o perfil dos membros do equipo de traballo e os seus papeis na dinamización e na motivación do grupo
CA2.2.1 FE. Realizouse unha análise comparativa entre o perfil dos membros do equipo de traballo e os seus papeis na dinamización e na motivación do grupo
CA2.3 Identifícaronse as competencias emocionais, intrapersoais e interpersoais que debe ter a persoa responsable ou que exerza a xefatura dun equipo de vendedores/as
CA2.3.1 FE. Identifícaronse as competencias emocionais, intrapersoais e interpersoais que debe ter a persoa responsable ou que exerza a xefatura dun equipo de vendedores/as
CA2.4 Determináronse os principais aspectos e elementos de motivación e satisfacción no traballo dun equipo comercial
CA2.4.1 FE. Determináronse os principais aspectos e elementos de motivación e satisfacción no traballo dun equipo comercial
CA2.5 Definíronse os plans de carreira profesional, de mellora, de ascensos a postos de responsabilidade e de recoñecemento da valía dos membros do equipo, fomentando o ascenso e a promoción dentro da empresa
CA2.5.1 FE. Definíronse os plans de carreira profesional, de mellora, de ascensos a postos de responsabilidade e de recoñecemento da valía dos membros do equipo, fomentando o ascenso e a promoción dentro da empresa

Criterios de avaliación
CA2.6 Establecéronse incentivos económicos para o equipo comercial en función de parámetros de rendemento e produtividade prefixados, coñecidos e avaliábeis
CA2.6.1 FE. Establecéronse incentivos económicos para o equipo comercial en función de parámetros de rendemento e produtividade prefixados, coñecidos e avaliábeis
CA2.7 Analizáronse as condicións de retribución e a xornada laboral efectiva dos equipos comerciais segundo distintas situacións laborais
CA2.7.1 FE. Analizáronse as condicións de retribución e a xornada laboral efectiva dos equipos comerciais segundo distintas situacións laborais
CA2.8 Determinouse o sistema de remuneración do equipo comercial máis axeitado, segundo criterios de custo ou orzamento necesario
CA2.8.1 FE. Determinouse o sistema de remuneración do equipo comercial máis axeitado, segundo criterios de custo ou orzamento necesario
CA3.1 Analizáronse as situacións de tensión e conflito que habitualmente se producen nun equipo de traballo
CA3.1.1 FE. Analizáronse as situacións de tensión e conflito que habitualmente se producen nun equipo de traballo
CA3.2 Establecéronse estratexias de actuación ante as situacións emocionais intensas e de crise que se poden atopar no ámbito do traballo dos equipos comerciais
CA3.2.1 FE. Establecéronse estratexias de actuación ante as situacións emocionais intensas e de crise que se poden atopar no ámbito do traballo dos equipos comerciais
CA3.3 Definíronse as estratexias para mellorar a integración e a cohesión do grupo, describindo os papeis das persoas integrantes do equipo de vendas
CA3.3.1 FE. Definíronse as estratexias para mellorar a integración e a cohesión do grupo, describindo os papeis das persoas integrantes do equipo de vendas
CA3.4 Analizáronse as técnicas de prevención e detección de conflitos, estilos de negociación e funcionamento do grupo dun equipo de comerciais
CA3.4.1 FE. Analizáronse as técnicas de prevención e detección de conflitos, estilos de negociación e funcionamento do grupo dun equipo de comerciais
CA3.5 Identifícaronse os estilos de resolución de conflitos e o papel da persoa responsable do equipo de comerciais
CA3.5.1 FE. Identifícaronse os estilos de resolución de conflitos e o papel da persoa responsable do equipo de comerciais
CA3.6 Aplicáronse técnicas de comunicación asertivas, identificando os factores de comunicación verbal e non verbal nun equipo comercial
CA4.1 Identifícaronse as variables e os parámetros necesarios para o control no desenvolvemento do plan de vendas

Criterios de avaliación
CA4.1.1 FE. Identifícaronse as variables e os parámetros necesarios para o control no desenvolvemento do plan de vendas
CA4.2 Aplicáronse os métodos e as razóns para medir a execución e a calidade do plan e o desempeño do equipo de vendedores/as
CA4.2.1 FE. Aplicáronse os métodos e as razóns para medir a execución e a calidade do plan e o desempeño do equipo de vendedores/as
CA4.3 Elaborouse unha ficha de cliente/a co parte diario das actividades realizadas polo/a comercial
CA4.3.1 FE. Elaborouse unha ficha de cliente/a co parte diario das actividades realizadas polo/a comercial
CA4.4 Calculáronse indicadores e razóns de rendibilidade por produto, por cliente/a e por comercial
CA4.4.1 FE. Calculáronse indicadores e razóns de rendibilidade por produto, por cliente/a e por comercial
CA4.5 Analizouse a evolución e a tendencia das vendas por produto, por cliente/a e por comercial
CA4.5.1 FE. Analizouse a evolución e a tendencia das vendas por produto, por cliente/a e por comercial
CA4.6 Avaliouse a actuación dos membros do equipo de traballo, calculando e analizando as desviacións respecto aos obxectivos previstos
CA4.6.1 FE. Avaliouse a actuación dos membros do equipo de traballo, calculando e analizando as desviacións respecto aos obxectivos previstos
CA4.7 Propuxéronse medidas correctoras para rectificar as desviacións detectadas
CA4.7.1 FE. Propuxéronse medidas correctoras para rectificar as desviacións detectadas
CA4.8 Redactáronse informes sobre os resultados obtidos no equipo de vendas, que avalíen á súa vez os coñecementos, as habilidades e as actuacións destes
CA4.8.1 FE. Redactáronse informes sobre os resultados obtidos no equipo de vendas, que avalíen á súa vez os coñecementos, as habilidades e as actuacións destes

4.5.e) Contidos

Contidos
Formación e habilidades do equipo de vendas.
Definición das necesidades formativas do equipo de vendas.

Contidos

Obxectivos e métodos de formación en equipos comerciais.

Plans de formación inicial do persoal vendedor.

Programas de perfeccionamento e formación continua de equipos de comerciais.

Formación teórico-práctica e sobre o terreo.

Avaliación de plans de formación.

Prototipos culturais de empresa.

Estilos de mando e liderado.

Técnicas de dinámica e dirección de grupos.

Motivación do equipo de vendas.

Incentivos económicos.

Mellora das condicións e da promoción interna.

Formación e promoción profesional.

Retribución e rendemento do equipo de vendas. Sistemas de remuneración.

Tipos de conflitos nas relacións laborais.

Técnicas de resolución de situacións conflitivas.

Negociación e consenso entre as partes.

Conciliación, mediación e arbitraje.

Métodos de decisión en grupo.

[Procesos de comunicación](#)

Variables de control cuantitativas e cualitativas.

0Elaboración de informes de seguimento e control do equipo de comerciais.

Criterios e métodos de avaliación e control da forza de vendas.

Contidos
<p>Fixación de estándares de avaliación e control.</p> <p>Avaliación da actividade de vendas en función dos resultados obtidos. Cálculo das desviacións.</p> <p>Control estatístico das vendas.</p> <p>Control por razóns.</p> <p>Avaliación da calidade do traballo e desempeño comercial.</p> <p>Avaliación do plan de vendas e satisfacción da clientela.</p> <p>Accións correctoras para rectificar as desviacións con respecto aos obxectivos do plan de vendas.</p>

4.6.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
6	Definición de plans de formación I	8

4.6.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Define plans de formación, perfeccionamento e reciclaxe de equipos comerciais, cumprindo os obxectivos e os requisitos establecidos	NO

4.6.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA1.1 Identifícaronse as necesidades de formación individuais e grupais dun equipo de comerciais
CA1.1.2 FCE. Identifícaronse as necesidades de formación individuais e grupais dun equipo de comerciais
CA1.2 Establecéronse os obxectivos do plan de formación do persoal vendedor, en función dos obxectivos de vendas e das necesidades detectadas
CA1.2.2 FCE. Establecéronse os obxectivos do plan de formación do persoal vendedor, en función dos obxectivos de vendas e das necesidades detectadas

Criterios de avaliación
CA1.3 Determináronse a estrutura e os contidos dun plan formativo inicial para o departamento comercial, en función dos obxectivos establecidos, os requisitos do traballo que cumpra realizar e o orzamento dispoñible
CA1.3.2 FCE. Determináronse a estrutura e os contidos dun plan formativo inicial para o departamento comercial, en función dos obxectivos establecidos, os requisitos do traballo que cumpra realizar e o orzamento dispoñible
CA1.4 Establecéronse as actividades formativas para un plan de formación continuo do equipo de comerciais en función do orzamento establecido, adecuándoas aos obxectivos previstos e ás necesidades da empresa
CA1.4.2 FCE. Establecéronse as actividades formativas para un plan de formación continuo do equipo de comerciais en función do orzamento establecido, adecuándoas aos obxectivos previstos e ás necesidades da empresa
CA1.5 Programouse a formación teórica e de campo do persoal vendedor, aplicando técnicas de organización do traballo e programación de tarefas
CA1.5.2 FCE. Programouse a formación teórica e de campo do persoal vendedor, aplicando técnicas de organización do traballo e programación de tarefas
CA1.6 Avaliáronse as vantaxes e os inconvenientes dun plan de formación en relación con outro plan alternativo
CA1.6.2 FCE. Avaliáronse as vantaxes e os inconvenientes dun plan de formación en relación con outro plan alternativo
CA1.7 Valorouse a eficacia dun plan de formación do equipo de vendas, en función dos obxectivos cumpridos e dos resultados obtidos
CA1.7.2 FCE. Valorouse a eficacia dun plan de formación do equipo de vendas, en función dos obxectivos cumpridos e dos resultados obtidos

4.6.e) Contidos

Contidos
Formación e habilidades do equipo de vendas.
Definición das necesidades formativas do equipo de vendas.
Obxectivos e métodos de formación en equipos comerciais.
Plans de formación inicial do persoal vendedor.

4.7.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
7	Definición de plans de formación II: perfeccionamento e reciclaxe de equipos comerciais	7

4.7.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Define plans de formación, perfeccionamento e reciclaxe de equipos comerciais, cumprindo os obxectivos e os requisitos establecidos	NO

4.7.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA1.1 Identifícaronse as necesidades de formación individuais e grupais dun equipo de comerciais
CA1.1.2 FCE. Identifícaronse as necesidades de formación individuais e grupais dun equipo de comerciais
CA1.2 Establecéronse os obxectivos do plan de formación do persoal vendedor, en función dos obxectivos de vendas e das necesidades detectadas
CA1.2.2 FCE. Establecéronse os obxectivos do plan de formación do persoal vendedor, en función dos obxectivos de vendas e das necesidades detectadas
CA1.3 Determináronse a estrutura e os contidos dun plan formativo inicial para o departamento comercial, en función dos obxectivos establecidos, os requisitos do traballo que cumpra realizar e o orzamento dispoñible
CA1.3.2 FCE. Determináronse a estrutura e os contidos dun plan formativo inicial para o departamento comercial, en función dos obxectivos establecidos, os requisitos do traballo que cumpra realizar e o orzamento dispoñible
CA1.4 Establecéronse as actividades formativas para un plan de formación continuo do equipo de comerciais en función do orzamento establecido, adecuándoas aos obxectivos previstos e ás necesidades da empresa
CA1.4.2 FCE. Establecéronse as actividades formativas para un plan de formación continuo do equipo de comerciais en función do orzamento establecido, adecuándoas aos obxectivos previstos e ás necesidades da empresa
CA1.5 Programouse a formación teórica e de campo do persoal vendedor, aplicando técnicas de organización do traballo e programación de tarefas
CA1.5.2 FCE. Programouse a formación teórica e de campo do persoal vendedor, aplicando técnicas de organización do traballo e programación de tarefas
CA1.6 Avaliáronse as vantaxes e os inconvenientes dun plan de formación en relación con outro plan alternativo
CA1.6.2 FCE. Avaliáronse as vantaxes e os inconvenientes dun plan de formación en relación con outro plan alternativo
CA1.7 Valorouse a eficacia dun plan de formación do equipo de vendas, en función dos obxectivos cumpridos e dos resultados obtidos
CA1.7.2 FCE. Valorouse a eficacia dun plan de formación do equipo de vendas, en función dos obxectivos cumpridos e dos resultados obtidos

4.7.e) Contidos

Contidos
Programas de perfeccionamento e formación continua de equipos de comerciais.
Formación teórico-práctica e sobre o terreo.
Avaliación de plans de formación.

4.8.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
8	Deseño dun sistema de motivación e retribución do equipo comercial	9

4.8.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA2 - Deseña un sistema de motivación e remuneración do persoal vendedor, tendo en conta os obxectivos de vendas, o orzamento, os valores e a identidade corporativa da empresa	NO

4.8.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA2.1 Identifícanse os estilos de mando e liderado aplicables a equipos comerciais, e aplicáronse técnicas de dinámica e dirección de grupos para o traballo en equipo
CA2.1.2 FCE. Identifícanse os estilos de mando e liderado aplicables a equipos comerciais, e aplicáronse técnicas de dinámica e dirección de grupos para o traballo en equipo
CA2.2 Realízouse unha análise comparativa entre o perfil dos membros do equipo de traballo e os seus papeis na dinamización e na motivación do grupo
CA2.2.2 FCE. Realízouse unha análise comparativa entre o perfil dos membros do equipo de traballo e os seus papeis na dinamización e na motivación do grupo
CA2.3 Identifícanse as competencias emocionais, intrapersoais e interpersoais que debe ter a persoa responsable ou que exerza a xefatura dun equipo de vendedores/as
CA2.3.2 FCE. Identifícanse as competencias emocionais, intrapersoais e interpersoais que debe ter a persoa responsable ou que exerza a xefatura dun equipo de vendedores/as

Criterios de avaliación
CA2.4 Determináronse os principais aspectos e elementos de motivación e satisfacción no traballo dun equipo comercial
CA2.4.2 FCE. Determináronse os principais aspectos e elementos de motivación e satisfacción no traballo dun equipo comercial
CA2.5 Definíronse os plans de carreira profesional, de mellora, de ascensos a postos de responsabilidade e de recoñecemento da valía dos membros do equipo, fomentando o ascenso e a promoción dentro da empresa
CA2.5.2 FCE. Definíronse os plans de carreira profesional, de mellora, de ascensos a postos de responsabilidade e de recoñecemento da valía dos membros do equipo, fomentando o ascenso e a promoción dentro da empresa
CA2.6 Establecéronse incentivos económicos para o equipo comercial en función de parámetros de rendemento e produtividade prefixados, coñecidos e avaliábeis
CA2.6.2 FCE. Establecéronse incentivos económicos para o equipo comercial en función de parámetros de rendemento e produtividade prefixados, coñecidos e avaliábeis
CA2.7 Analizáronse as condicións de retribución e a xornada laboral efectiva dos equipos comerciais segundo distintas situacións laborais
CA2.7.2 FCE. Analizáronse as condicións de retribución e a xornada laboral efectiva dos equipos comerciais segundo distintas situacións laborais
CA2.8 Determinouse o sistema de remuneración do equipo comercial máis axeitado, segundo criterios de custo ou orzamento necesario
CA2.8.2 FCE. Determinouse o sistema de remuneración do equipo comercial máis axeitado, segundo criterios de custo ou orzamento necesario

4.8.e) Contidos

Contidos
Prototipos culturais de empresa.
Estilos de mando e liderado.
Técnicas de dinámica e dirección de grupos.
Motivación do equipo de vendas.
Incentivos económicos.
Mellora das condicións e da promoción interna.
Formación e promoción profesional.
Retribución e rendemento do equipo de vendas. Sistemas de remuneración.

4.9.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
9	Propostas de accións para a xestión de situacións conflictivas nun equipo comercial	9

4.9.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA3 - Propón accións para a xestión de situacións conflictivas no equipo de comerciais, aplicando técnicas de negociación e resolución de conflitos	NO

4.9.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA3.1 Analizáronse as situacións de tensión e conflito que habitualmente se producen nun equipo de traballo
CA3.1.2 FCE. Analizáronse as situacións de tensión e conflito que habitualmente se producen nun equipo de traballo
CA3.2 Establecéronse estratexias de actuación ante as situacións emocionais intensas e de crise que se poden atopar no ámbito do traballo dos equipos comerciais
CA3.2.2 FCE. Establecéronse estratexias de actuación ante as situacións emocionais intensas e de crise que se poden atopar no ámbito do traballo dos equipos comerciais
CA3.3 Definíronse as estratexias para mellorar a integración e a cohesión do grupo, describindo os papeis das persoas integrantes do equipo de vendas
CA3.3.2 FCE. Definíronse as estratexias para mellorar a integración e a cohesión do grupo, describindo os papeis das persoas integrantes do equipo de vendas
CA3.4 Analizáronse as técnicas de prevención e detección de conflitos, estilos de negociación e funcionamento do grupo dun equipo de comerciais
CA3.4.2 FCE. Analizáronse as técnicas de prevención e detección de conflitos, estilos de negociación e funcionamento do grupo dun equipo de comerciais

Criterios de avaliación
CA3.5 Identifícaronse os estilos de resolución de conflitos e o papel da persoa responsable do equipo de comerciais
CA3.5.2 FCE. Identifícaronse os estilos de resolución de conflitos e o papel da persoa responsable do equipo de comerciais

4.9.e) Contidos

Contidos
Tipos de conflitos nas relacións laborais. Técnicas de resolución de situacións conflitivas. Negociación e consenso entre as partes. Conciliación, mediación e arbitraje. Métodos de decisión en grupo. Procesos de comunicación

4.10.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
10	Deseño do sistema de avaliación e control dos resultados de vendas e actuación do equipo comercial	10

4.10.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA4 - Deseña o sistema de avaliación e control dos resultados de vendas e a actuación do equipo comercial, e propón, de ser o caso, as medidas correctoras oportunas	NO

4.10.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA4.1 Identifícanse as variables e os parámetros necesarios para o control no desenvolvemento do plan de vendas
CA4.1.2 FCE. Identifícanse as variables e os parámetros necesarios para o control no desenvolvemento do plan de vendas
CA4.2 Aplicáronse os métodos e as razóns para medir a execución e a calidade do plan e o desempeño do equipo de vendedores/as
CA4.2.2 FCE. Aplicáronse os métodos e as razóns para medir a execución e a calidade do plan e o desempeño do equipo de vendedores/as
CA4.3 Elaborouse unha ficha de cliente/a co parte diario das actividades realizadas polo/a comercial
CA4.3.2 FCE. Elaborouse unha ficha de cliente/a co parte diario das actividades realizadas polo/a comercial
CA4.4 Calculáronse indicadores e razóns de rendibilidade por produto, por cliente/a e por comercial
CA4.4.2 FCE. Calculáronse indicadores e razóns de rendibilidade por produto, por cliente/a e por comercial
CA4.5 Analizouse a evolución e a tendencia das vendas por produto, por cliente/a e por comercial
CA4.5.2 FCE. Analizouse a evolución e a tendencia das vendas por produto, por cliente/a e por comercial
CA4.6 Avaliouse a actuación dos membros do equipo de traballo, calculando e analizando as desviacións respecto aos obxectivos previstos
CA4.6.2 FCE. Avaliouse a actuación dos membros do equipo de traballo, calculando e analizando as desviacións respecto aos obxectivos previstos
CA4.7 Propuxéronse medidas correctoras para rectificar as desviacións detectadas
CA4.7.2 FCE. Propuxéronse medidas correctoras para rectificar as desviacións detectadas
CA4.8 Redactáronse informes sobre os resultados obtidos no equipo de vendas, que avalíen á súa vez os coñecementos, as habilidades e as actuacións destes
CA4.8.2 FCE. Redactáronse informes sobre os resultados obtidos no equipo de vendas, que avalíen á súa vez os coñecementos, as habilidades e as actuacións destes

4.10.e) Contidos

Contidos
Variables de control cuantitativas e cualitativas.
0Elaboración de informes de seguimento e control do equipo de comerciais.
Criterios e métodos de avaliación e control da forza de vendas.
Fixación de estándares de avaliación e control.
Avaliación da actividade de vendas en función dos resultados obtidos. Cálculo das desviacións.
Control estatístico das vendas.
Control por razóns.
Avaliación da calidade do traballo e desempeño comercial.
Avaliación do plan de vendas e satisfacción da clientela.
Accións correctoras para rectificar as desviacións con respecto aos obxectivos do plan de vendas.

5. Mínimos exixibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación

Os mínimos esixibles son os marcados nesta programación no apartado 4c de cada unidade didáctica.
 PROCEDEMENTOS DE AVALIACIÓN.
 Os procedementos de avaliación que se aplicarán poderán ser:
 a. Probas de coñecementos:
 i. Poden consistir en exames escritos con preguntas curtas e/ou a desenvolver, cuestionarios tipo test ou supostos prácticos.

ii. Conterán instrucións de realización con indicación de tempos máximos para realizalas e a cualificación máxima por preguntas ou apartados.

iii. Nos cuestionarios tipo test penalizan as preguntas mal contestadas. As posibles preguntas de tipo test erróneas descontarán a metade do valor dunha correcta.

iv. Para os exames escritos con preguntas a desenvolver ou supostos prácticos empréganse modelos de solución (padróns) graduados do seguinte xeito: as preguntas de desenrolar puntuaranse según o número de puntos do que ha de constar as resposta (por exemplo, definición e 5 características serían 6 puntos), cada un dos cuales terá un valor diferente según os CA a avaliar.

Unha proba de coñecementos non realizada inxustificadamente, suporá volvela realizar no período de actividades de recuperación correspondente.

v. Este tipo de probas serán combinadas. Ou sexa, se avaliarán varios criterios de cualificación nelas. A cualificación consistirá en corrixir a proba globalmente e repartir a cualificación entre os CA avaliados en función do peso establecido en axustar avaliación.

vi. En cada período de avaliación parcial (decembro, marzo) este tipo de probas terá un peso do 80% da cualificación obtida .As cualificacións de probas de coñecementos superiores a 4 puntos poderán facer media co resto de procedementos de avaliación para o cálculo da nota de cada avaliación.

vii As probas de coñecemento reflexarán a puntuación de cada apartado e as posibles preguntas de tipo test erróneas descontarán a metade do valor dunha correcta. As instruccións para as probas de produto e de desempeño, así como os prazos de presentación, penalizacións por presentacións forma de prazo e outros aspectos serán reflexados na aula virtual e comentados pola profesora na aula.

b. Probas de produto e/ou desempeño:

i. Poden consistir en traballos de investigación, memorias, fichas, plans, obxectos e defensas orais tanto en grupo como individuais.

ii. Conterán indicacións/instrucións precisas sobre como presentalas, os formatos de presentación, o xeito de presentación (correo electrónico, aula virtual, etc.), debe ser defendido, os prazos de presentación, as penalizacións por presentacións fóra de prazo e de como se cualificarán (niveis de logro e indicadores). Un produto non presentado inxustificadamente, implicará unha nota de 0.

iii. As probas de produto avaliaranse con rúbricas con 5 niveis de logro, empregándose indicadores relativos a estrutura, contidos e expresión oral e escrita. .

iv. Este tipo de probas serán combinadas. Ou sexa, se avaliarán varios criterios de cualificación nelas. A cualificación consistirá en corrixir a proba globalmente e repartir a cualificación entre os CA avaliados en función do peso establecido en axustar avaliación.

v. En cada período de avaliación este tipo de probas terá un peso do 10% da cualificación obtida.

A nota media destas probas de coñecementos (con preguntas a desenvolver, tipo test e supostos prácticos), de produto (traballos de investigación, memorias, fichas,...) e de desempeño (traballo en grupo, desenrolo dun plan...). En concreto, o alumnado realizará varias probas de tipo oral e escrito ao longo da avaliación. A nota media destes controles suporá o 90% da nota final de avaliación; o 10% restante será o resultado da observación directa dos seguintes aspectos en canto a avaliación formativa se refire:

- * A comprensión e asimilación dos coñecementos fundamentais.
- * A obtención e utilización de información.
- * A participación no traballo, tanto individual como en grupo.
- * A capacidade de iniciativa do alumno/a.
- * A presentación dos traballos propostos.
- * A cantidade e calidade das tarefas realizadas.
- * Presentación dos cadernos de clase.
- * As probas obxectivas que o profesor/a considere oportunos.

En canto a avaliación sumativa, consideraránse:

- * O dominio dos novos coñecementos.
- * A capacidade de obter, analizar e interpretar información relativa ás operacións das entidades financeiras e de seguros.
- * A asistencia regular ás clases.
- * O traballo en equipo.
- * A correcta resolución dos supostos prácticos propostos.
- * A correcta presentación dos cadernos de clase e as actividades propostas nos prazos establecidos.
- * As probas escritas individuais que o profesor/a considere oportunas.

Posto que a avaliación da materia non é continua, faranse recuperacións en forma de probas obxectivas durante o curso e se adoptarán as medidas de recuperación de cada alumno/a que se consideren oportunas. No caso de obter nun exame una nota de menos de 4 puntos, será obligatoria a realización da proba de recuperación. En caso de realización de máis dun examen na avaliación, a media obtida deberá ser

sempre igual ou superior a 5 puntos, contando co 10% da puntuación dos contados actitudinais.

En marzo realizarase unha proba para aqueles alumnos/as que non teñan superada algunha das avaliacións, na que se esixirán os contados mínimos imprescindibles para o dominio da materia incluídos nesta programación. Esta proba será valorada cun máximo de 6 puntos, no caso de que o alumno/a supere a proba.

Poderase rexeitar un exame ou exercicio se a súa presentación ou caligrafía o fan ilexible. Neste caso, poderíase substituír por unha proba oral.

Procedimento ante copia de exame.

A utilización de apuntes, "chuletas", libros de texto, calculadoras, teléfonos móbiles, ou outros medios que non foran autorizados polo profesorado no enunciado do exame ou do traballo, será considerado copia.

A copia en exámenes suporá a calificación cun 0 (cero) na proba e a expulsión inmediata da aula.

O alumnado afectado non terá dereito a recuperación desta proba no período de avaliación de que se trate. En caso de reincidencia, terá que facer unha proba final de todo o módulo.

A mesma sanción será aplicable a traballos individuais ou en grupo.

Dado que é responsabilidade do alumnado evitar que o seu exame, traballo e todo o material avaliable sexa obxecto de copia, a sanción afectará a todos aqueles involucrados: o que copiou, o que permitiu a outros que copiasen, e o que participou en calquera tarefa ou actividade ou estratexia para mellorar os resultados propios ou alleos, mediante procedementos deshonestos.

O uso indebido do ordenador (como utilizar programas ou navegar por webs non axeitadas ou relacionadas cos traballos a realizar encomendados polo profesor) ou a utilización sen permiso expreso do profesor do teléfono móbil conllevará a perda automática (por cada uso) de 0,5 puntos na nota da avaliación correspondente.

6. Procedemento para a recuperación das partes non superadas

6.a) Procedemento para definir as actividades de recuperación

A actividade non superada é aquela con unha cualificación inferior a 5. As probas con cualificacións inferiores a 4 puntos deberán ser superadas nos períodos correspondentes para as actividades de recuperación que se establezan.

Se a nota dalgunha avaliación é inferior a 5 puntos deberán ser recuperadas todas as probas de coñecemento ou de produtos e/ou desempeños correspondentes a dita avaliación.

a. Actividades de recuperación propostas polo profesorado. Consistirán na explicación de contidos non asimilados correctamente polo alumnado e proposta de actividades de reforzo dos mesmos.

b. Actividades de recuperación que poidan ser realizables de forma autónoma polo alumnado. As actividades propostas para este tipo de alumnado provendrán da repetición de determinadas actividades, cando se observou que na súa realización o alumno/a non dedicou o suficiente tempo ou esforzo. Asimesmo recomendarase bibliografía para a realización de novas actividades que incidan nos contidos do módulo, en especial:

- Estrutura organizativa e tamaño do equipo de vendas
- Características dos membros do equipo comercial
- Plans de formación e as súas características
- Formas de motivación e retribución do equipo comercial
- Accións para a xestión de situacións conflictivas
- Avaliación e control dos resultados de vendas

c) Tarefas de avaliación: Os alumnos que teñen partes non superadas realizarán probas de recuperación destas partes durante o curso.

6.b) Procedemento para definir a proba de avaliación extraordinaria para o alumnado con perda de dereito a avaliación continua

Segundo a RESOLUCIÓN do 10 de xullo de 2024, da Dirección Xeral de Formación Profesional, pola que se ditan instrucións para o desenvolvemento das ensinanzas de formación profesional do sistema educativo no curso 2024/25, no punto décimo noveno.7 recóllese que:

O alumnado será excluído do proxecto de formación dual nos seguintes casos:

i) Durante o período de formación no centro educativo, de acordo coas normas de organización, funcionamento e convivencia aprobadas polo centro docente, por faltas repetidas de asistencia e/ou puntualidade non xustificadas que poidan derivar nunha falta de aproveitamento das ensinanzas tanto no centro educativo como posteriormente na empresa.

A este respecto o Departamento de Comercio e Márketing considera que o alumnado será excluído do proxecto de formación dual cando alcance, no centro educativo, o 10% de faltas inxustificadas nas horas anuais de, alo menos, tres módulos e teña tres módulos suspensos. Neste caso, o equipo docente reunirse para valorar a posible falta de aproveitamento polo alumno/a destas ensinanzas e a súa conseqüente exclusión.

Polo que respecta á xustificación de faltas, estas aparecen recollidas nas NOF do centro.

De ter algún módulo suspenso, deberá superar unha proba no mes de setembro que garante o aproveitamento desta ensinanza.

7. Procedemento sobre o seguimento da programación e a avaliación da propia práctica docente

Mensualmente farase unha valoración sobre o seguimento da programación. Esta programación poderá verse afectada na súa organización e posta en práctica en función das necesidades do grupo.

En moitas ocasións, as actividades de aprendizaxe converteranse en actividades do proceso avaliador que permita, con carácter feedback, iniciar medidas correctoras ou ben sobre as propias actividades ou ben sobre o desenvolvemento metodolóxico da unidade tratada nese momento. A avaliación da propia práctica docente farase mediante unha táboa de indicadores con dous niveis de logro: adecuado ou necesita mellora.

COMPETENCIA

INDICADORES

Programación.

1. Planificación do traballo docente.
2. Programación de unidades didácticas.
3. Programación de actividades e tarefas.
4. Tratamento da atención á diversidade e da transversalidade.

Actividades de aula.

1. Metodoloxía desenvolvida.
2. Motivación para a aprendizaxe.
3. Potenciación da autonomía no proceso de ensino-aprendizaxe.
4. Coordinación co resto do equipo docente.
5. O clima na aula e resolución de conflitos.

6. Traballo en equipo.
7. Actividades desenvolvidas variadas facendo un papel docente-guía.
8. Utilización dos recursos do contexto para reforzar o proceso EA.
9. Atención á diversidade.
10. Inclusión da transversalidade nas actividades.

Avaliación.

1. Instrumentos utilizados para facer a avaliación inicial e o seu rexistro.
2. Instrumentos utilizados para a avaliación continua e o seu rexistro.
3. Procedemento utilizado para a avaliación final.
4. Coavaliación e autoavaliación.
5. Desenvolvemento das actividades de recuperación.
6. Información proporcionada sobre a avaliación e a cualificación.

Formación.

Formación desenvolvida formal e non formal.

Na memoria do fin de curso se recollerán propostas de modificacións para o curso seguinte, en función da autoavaliación anterior realizada e en caso de que fixera falta.

8. Medidas de atención á diversidade

8.a) Procedemento para a realización da avaliación inicial

A avaliación inicial ten como obxectivo identificar os coñecementos, destrezas e competencias previas coas que conta o alumnado antes de comezar a traballar os contidos do módulo. Consideraranse os estudos previos, a experiencia profesional e as vivencias en relación aos contidos de cada Unidade.

Procedementos que se poden empregar para a realización da avaliación inicial:

- Ao comezo do curso, no momento de cubrir as fichas persoais dos alumnos, poderase realizar unha valoración de cada un deles, a partir dos datos académicos e de experiencia profesional, que facilite ao profesor ou profesora.
- A tal fin, ao inicio de curso, o profesor poderá coordinarse co titor do curso anterior e con outros profesores que traballen co grupo para recoller información sobre os coñecementos previos do alumnado.
- Poderá valorar tamén a información dos informes individualizados de avaliación da etapa anteriormente cursada e consultará co departamento de Orientación en caso de detectar alumnos con necesidades educativas especiais ou que requiran apoio educativo específico.

Se poderá desenvolver un procedemento de observación competencial a través de tarefas concretas que permitan recoller información de todas/algunhas das competencias claves seguintes:

1. Competencia en comunicación lingüística. Refírese á habilidade para utilizar a lingua, expresar ideas e interactuar con outras persoas de maneira oral ou escrita. Para desenvolvela deseñaranse tarefas que impliquen a expresión escrita e a utilización da oralidade (traballos de reflexión e investigación por escrito e defensa dos mesmos de xeito oral apoiados en produtos gráficos)
2. Competencia matemática e competencias básicas en ciencia e tecnoloxía. A primeira alude ás capacidades para aplicar o razoamento matemático para resolver cuestións da vida cotiá; a competencia en ciencia céntrase nas habilidades para utilizar os coñecementos e metodoloxía científicos para explicar a realidade que nos rodea; e a competencia tecnolóxica, en como aplicar estes coñecementos e métodos para dar resposta aos desexos e necesidades humanos. Neste caso a preparación de material básico para repasar coñecementos matemáticos poderían reforzar a competencia.
3. Competencia dixital. Implica o uso seguro e crítico das TIC para obter, analizar, producir e intercambiar información. Neste caso a utilización de software na elaboración de produtos de xeito responsable e tendo en conta licenzas e uso de datos persoais podería axudar a reforzar esta competencia.
4. Aprender a aprender. É unha das principais competencias, xa que implica que o alumnado desenvolva a súa capacidade para iniciar a aprendizaxe e persistir nel, organizar as súas tarefas tempos, e traballar de maneira individual ou colaborativa para conseguir un obxectivo. Ensinar a investigar e a ser crítico coas buscas de información poden reforzar esta competencia.
5. Competencias sociais e cívicas. Fan referencia ás capacidades para relacionarse coas persoas e participar de maneira activa, participativa e democrática na vida social e cívica. O traballo en equipo ensinando pautas para facelo poden reforzar esta competencia.
6. Sentido da iniciativa e espírito emprendedor. Implica as habilidades necesarias para converter as ideas en actos, como a creatividade ou as capacidades para asumir riscos e planificar e xestionar proxectos.

Se realizará unha reunión de avaliación inicial nos primeiros cursos onde se tomarán decisións de reforzo ou flexibilización.

8.b) Medidas de reforzo educativo para o alumnado que non responda globalmente aos obxectivos programados

Cómpre que calquera alumno poida acadar os resultados de aprendizaxe do módulo, adoptando medidas de reforzo e apoio, pero sen que estas afecten de forma significativa á consecución dos resultados de aprendizaxe previstos para cada un dos módulos profesionais.

Como a diversidade preséntase no ámbito da formación en múltiples formas e vén expresada por unha serie circunstancias, tales como: coñecementos previos e experiencias persoais e laborais, motivacións e expectativas ante o aprendizaxe, interese persoais, profesionais e vocacionais, capacidades xerais ou diferenciadas, ritmos de traballo e de aprendizaxe, situacións persoais e familiares, habilidades e destrezas desenvolvidas, orixe nacional ou étnico diferenciador, contorna socioeconómica do lugar de residencia, discapacidades físicas, psíquicas e/ou sensoriais ou sobredotación intelectual, entre outras.; temos que adecuar os diversos aspectos metodolóxicos ás singularidades do noso alumnado.

Será preciso realizar unha avaliación inicial, coa amplitude que se considere necesaria, coa colaboración do departamento de orientación, para detectar ao alumnado con necesidades educativas especiais e as súas demandas específicas

Tomando en consideración o establecido pola LOE e polo Decreto 114/2010 respecto á atención á diversidade, compre facer unha breve referencia á serie de medidas que teríamos en conta na atención a este tipo de alumnado:

- Medidas de acceso ao currículo para alumnos con deficiencias sensoriais ou físicas: entrega do material cun tamaño de fonte máis grande ou en soporte informático; permitirles realizar exercicios, supostos e exames co emprego do ordenador e ferramentas informáticas.
- Agrupamentos: á hora de traballar en equipo, estes serán formados por alumnos con diversidade de competencias e motivacións, coa fin de que os alumnos se axuden entre si
- Adaptacións curriculares non significativas para aqueles alumnos con necesidades educativas especiais, co asesoramento do departamento de orientación e sen que afecten aos elementos preceptivos do currículo.
- Actividades de ampliación e de investigación para aqueles alumnos que presenten un rendemento académico moi superior o resto do grupo: emprego das TICs e fomento da busca autónoma de información para resolver supostos e analizar a realidade sociolaboral.
- Medidas de reforzo educativo, tales como actividades graduadas segundo diferentes niveis, garantindo sempre a adquisición dos contidos mínimos; modificación da localización do alumno en clase; repetición individualizada dalgunhas explicacións ou potenciación da participación do alumno e a consecución de pequenos logros como elementos de motivación.

9. Aspectos transversais

9.a) Programación da educación en valores

A competencia social e cidadán, é básica para a comprensión da realidade na que se vive empregando o xuízo ético baseado nos propios valores e nas prácticas democráticas que deben presidir as nosas relacións. Enténdese que desde esta competencia o alumnado poderá afrontar dun xeito máis adecuado a convivencia coas demais persoas e o enfrontamento dos conflitos que poidan xurdir nas relacións. Dado que o perfil do alumnado corresponde a adultos, estas competencias supóñense xa adquiridas.

Entendemos que o módulo de Organización de Equipos de Ventas non dispón dun encaixe sinxelo para programas de este ámbito. Non obstante remarcarase a importancia que ten o feito de cumprir toda a normativa aplicable a este módulo con rigor e profesionalidade, segundo a legalidade vixente e transmitiranse valores cívicos que fagan que os alumnos teñan maior conciencia de cidadán e saiban comportarse de

forma adecuada posteriormente no mundo profesional.

Un conxunto de criterios básicos para a avaliación do proceso de ensinanza-aprendizaxe son os referidos ás actitudes e valores persoais e profesionais que se esperan dun Técnico Superior en Xestión de Ventas e Espacios Comerciais como profesional. Polo tanto, á hora de avaliar o proceso de aprendizaxe e o de ensinanza se terá en conta o respecto, tanto por parte do profesor como do alumnado, as seguintes actitudes:

- * Manifestar tolerancia cara ás opinións dos demais, utilizando a empatía como forma de comprensión da súa posición e colaborar na resolución de conflitos que poidan darse nas relacións persoais e sociais.
- * Respetar e levar a cabo as decisións do equipo de traballo, mediante a participación activa nas actividades comúns.
- * Responsabilizarse das accións encomendadas, manifestando rigor na súa planificación e desenvolvemento, pero sabendo tamén modificar a súa intervención e ser flexible cando a situación así o require.
- * Adaptarse ao ritmo e evolución das persoas e grupos cos que traballa, respectando o seu desenvolvemento e autonomía.
- * Valorar a reflexión e a crítica como instrumentos necesarios para o seu desenvolvemento profesional e para o desenvolvemento das intervencións emprendidas.
- * Manifestar interese pola investigación e a formación permanente en temas como valores democráticos e mellora da cohesión social, dereitos humanos e laborais, respecto das condicións de competencia, preservación do medio ambiente, respecto dos dereitos fundamentais ou deontoloxía profesional.

9.b) Actividades complementarias e extraescolares

Ao longo do curso promoveranse diferentes actividades complementarias e extraescolares tendentes a unha adecuada consecución dos resultados de aprendizaxe previstos no currículo, tales como conferencias sobre os dereitos de consumidores e clientes ou charlas impartidas por expertos en relacións laborais e así cumprimentar os RAs establecidos para o módulo.

Déixase aberta a posibilidade de engadir calquera outra actividade que poida xurdir ao longo do curso e que a docente considere oportuna de cara ao desenvolvemento do módulo.