

**1. Identificación da programación****Centro educativo**

Código	Centro	Concello	Ano académico
15005257	Ramón Menéndez Pidal	Coruña (A)	2016/2017

**Ciclo formativo**

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
COM	Comercio e márketing	CMCOM01	Actividades comerciais	Ciclos formativos de grao medio	Réxime de proba libre

**Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (\*)**

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP1231	Dinamización do punto de venda	2016/2017		160	
MP1231_12	Organización da superficie comercial e merchandising	2016/2017		110	
MP1231_22	Rotulación, cartelaría e escaparatismo	2016/2017		50	

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

**Profesorado responsable**

Profesorado asignado ao módulo	HELENA ROSARIO MASEDA FERREIRO, MARÍA SOLEDAD SEOANE SOBRINO
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión equipo directivo



## 2. Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

### 2.1. Primeira parte da proba

#### 2.1.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP1231_12) RA1 - Organiza a superficie comercial, aplicando técnicas de aproveitamento óptimo de espazos e criterios de seguridade e hixiene
(MP1231_22) RA1 - Realiza traballos de decoración, sinalética, rotulación e cartelaría, aplicando técnicas de publicidade e animación no punto de venda
(MP1231_12) RA2 - Coloca, expón e repón os produtos na zona de venda, atendendo a criterios comerciais, a condicións de seguridade e á normativa
(MP1231_22) RA2 - Realiza os escaparates adecuados ás características esenciais dos establecementos e coída os elementos exteriores, aplicando técnicas profesionais
(MP1231_12) RA3 - Determina accións promocionais para rendibilizar os espazos de establecementos comerciais, aplicando técnicas para incentivar a venda, e para a captación e fidelización de clientela
(MP1231_12) RA4 - Aplica métodos de control de accións de merchandising e avalía os resultados obtidos

#### 2.1.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo
(MP1231_12) CA1.1 Identifícanse os trámites oportunos para a obtención de licenzas e autorizacións de elementos externos na vía pública
(MP1231_22) CA1.1 Animouse e decorouse o establecemento segundo a planificación anual, dinamizándoo segundo a política comercial do establecemento
(MP1231_12) CA1.3 Determináronse as principais técnicas de merchandising que se utilizan na distribución dunha superficie de venda
(MP1231_22) CA1.3 Asociáronse tipografías cos efectos que producen na poboación consumidora
(MP1231_12) CA1.4 Definíronse as características dunha zona fría e dunha zona quente nun establecemento comercial
(MP1231_12) CA1.5 Determináronse métodos para reducir barreiras psicolóxicas e físicas de acceso ao establecemento comercial
(MP1231_22) CA1.5 Creáronse mensaxes que se lle queiran transmitir á clientela mediante as técnicas de rotulación, combinando materiais que consigan a harmonización entre forma, textura e cor
(MP1231_12) CA1.6 Descríbense as medidas que se aplican nos establecementos comerciais para conseguir que a circulación da clientela sexa fluída e poida permanecer o máximo tempo posible no interior
(MP1231_12) CA1.7 Descríbense os criterios que se utilizan na distribución lineal do solo por familia de produtos, explicando vantaxes e inconvenientes
(MP1231_12) CA1.8 Identifícase a normativa de seguridade e hixiene referida á distribución en planta dunha superficie comercial
(MP1231_12) CA2.1 Delimitáronse as dimensións da variedade de produtos
(MP1231_22) CA2.1 Analizouse un estudo no que se analice o deseño e a montaxe de escaparates en establecementos comerciais de diferentes tipos
(MP1231_22) CA2.2 Explicáronse os efectos psicolóxicos que producen na poboación consumidora as técnicas utilizadas en escaparatismo
(MP1231_12) CA2.2 Estableceuse o número de referencias segundo características dos produtos, espazo dispoñible e tipo de lineal
(MP1231_12) CA2.3 Realizáronse simulacións de rotación dos produtos nos lineais dun establecemento comercial
(MP1231_22) CA2.4 Definíronse os criterios de valoración do impacto que pode producir un escaparate no volume de vendas
(MP1231_12) CA2.4 Analizáronse os efectos que producen na poboación consumidora os modos de colocación de produtos nos lineais



Criterios de avaliación do currículo
(MP1231_12) CA2.5 Clasificáronse os produtos en familias, consonte a normativa
(MP1231_22) CA2.5 Especificáronse os criterios de selección dos materiais que se vaian utilizar e o orzamento dispoñible
(MP1231_22) CA2.6 Definíronse os criterios de composición e montaxe dos escaparates, atendendo a criterios comerciais
(MP1231_12) CA2.6 Identificáronse os parámetros físicos e comerciais que determinan a colocación dos produtos en diversos niveis, zonas do lineal e posicións
(MP1231_12) CA2.7 Interpretáronse planogramas de implantación e reposición de produtos no lineal
(MP1231_12) CA2.8 Realizouse a distribución e a colocación dos produtos no lineal, aplicando técnicas de merchandising
(MP1231_12) CA3.1 Descríbironse os medios promocionais que habitualmente se utilizan nun pequeno establecemento comercial
(MP1231_12) CA3.2 Enumeráronse as principais técnicas psicolóxicas que se aplican nunha acción promocional
(MP1231_12) CA3.3 Consideráronse as situacións susceptibles de introducir unha acción promocional
(MP1231_12) CA3.4 Programáronse, segundo as necesidades comerciais e o orzamento, as accións máis axeitadas
(MP1231_12) CA3.5 Seleccionouse a acción promocional máis axeitada para os obxectivos comerciais
(MP1231_12) CA4.1 Estableceuse o procedemento de obtención do valor das razóns de control
(MP1231_12) CA4.2 Descríbironse os instrumentos de medida que se utilizan para valorar a eficacia dunha acción promocional
(MP1231_12) CA4.4 Avaliouse a eficacia da acción promocional, utilizando as principais razóns que a cuantifican
(MP1231_12) CA4.5 Realizáronse informes onde se interpreten e se argumenten os resultados obtidos

## 2.2. Segunda parte da proba

### 2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultados de aprendizaxe do currículo
(MP1231_12) RA1 - Organiza a superficie comercial, aplicando técnicas de aproveitamento óptimo de espazos e criterios de seguridade e hixiene
(MP1231_22) RA1 - Realiza traballos de decoración, sinalética, rotulación e cartellaría, aplicando técnicas de publicidade e animación no punto de venda
(MP1231_12) RA2 - Coloca, expón e repón os produtos na zona de venda, atendendo a criterios comerciais, a condicións de seguridade e á normativa
(MP1231_22) RA2 - Realiza os escaparates adecuados ás características esenciais dos establecementos e coida os elementos exteriores, aplicando técnicas profesionais
(MP1231_12) RA3 - Determina accións promocionais para rendibilizar os espazos de establecementos comerciais, aplicando técnicas para incentivar a venda, e para a captación e fidelización de clientela
(MP1231_12) RA4 - Aplica métodos de control de accións de merchandising e avalía os resultados obtidos

### 2.2.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

Criterios de avaliación do currículo
--------------------------------------

**Criterios de avaliación do currículo**

(MP1231_22) CA1.1 Animouse e decorouse o establecemento segundo a planificación anual, dinamizándoo segundo a política comercial do establecemento
(MP1231_12) CA1.2 Dispuxéronse os elementos da tenda, da moblaxe e de exposición, segundo as necesidades da superficie de venda
(MP1231_22) CA1.2 Elaborouse papelería segundo o libro de estilo corporativo dun establecemento
(MP1231_22) CA1.4 Elaboráronse formas de cartelaría acordes con cada posicionamento e coa sinalética
(MP1231_22) CA1.5 Creáronse mensaxes que se lle queiran transmitir á clientela mediante as técnicas de rotulación, combinando materiais que consigan a harmonización entre forma, textura e cor
(MP1231_22) CA1.6 Utilizáronse programas informáticos de edición ao realizar carteis para o establecemento
(MP1231_22) CA1.7 Montáronse os elementos decorativos en condicións de seguridade e prevención de riscos laborais
(MP1231_22) CA2.1 Analizouse un estudo no que se analice o deseño e a montaxe de escaparates en establecementos comerciais de diferentes tipos
(MP1231_12) CA2.1 Delimitáronse as dimensións da variedade de produtos
(MP1231_22) CA2.2 Explicáronse os efectos psicolóxicos que producen na poboación consumidora as técnicas utilizadas en escaparatismo
(MP1231_12) CA2.2 Estableceuse o número de referencias segundo características dos produtos, espazo dispoñible e tipo de lineal
(MP1231_12) CA2.3 Realizáronse simulacións de rotación dos produtos nos lineais dun establecemento comercial
(MP1231_22) CA2.3 Argumentáronse as funcións e os obxectivos que pode ter un escaparate
(MP1231_12) CA2.6 Identificáronse os parámetros físicos e comerciais que determinan a colocación dos produtos en diversos niveis, zonas do lineal e posicións
(MP1231_12) CA2.7 Interpretáronse planogramas de implantación e reposición de produtos no lineal
(MP1231_22) CA2.7 Deseñáronse escaparates aplicando os métodos axeitados e as técnicas precisas, segundo un bosquexo
(MP1231_12) CA2.8 Realizouse a distribución e a colocación dos produtos no lineal, aplicando técnicas de merchandising
(MP1231_22) CA2.8 Montáronse escaparates con obxectivos comerciais diversos
(MP1231_12) CA3.4 Programáronse, segundo as necesidades comerciais e o orzamento, as accións máis axeitadas
(MP1231_12) CA4.3 Calculáronse as razóns que se utilizan para o control das accións de merchandising
(MP1231_12) CA4.4 Avaliouse a eficacia da acción promocional, utilizando as principais razóns que a cuantifican
(MP1231_12) CA4.5 Realizáronse informes onde se interpreten e se argumenten os resultados obtidos

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

Mínimos exixibles: todos os do módulo

Criterios de cualificación: Realizaranse dúas probas. Unha teórica e outra práctica.

A proba teórica comporase de preguntas curtas, que deberán respostarse de forma concisa. Versarán sobre todos os contidos do módulo. Para acadar unha avaliación positiva terase que acadar unha nota mínima de 5 sobre 10.

A proba teórica terá carácter eliminatorio, é dicir, que só os alumnos e alumnas que superen a proba teórica, poderán presentarse á proba práctica.



Esta versará sobre todos os contidos do módulo. Para acadar unha avaliación positiva terase que acadar unha nota mínima de 5 sobre 10.  
A nota final será o resultado da media aritmética das dúas notas, a nota da proba teórica e a nota da proba práctica.  
Para acadar un aprobado final, haberá que haber aprobado as dúas probas.

#### **4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento**

##### **4.a) Primeira parte da proba**

Será unha proba escrita e versará sobre os contidos teóricos e prácticos do módulo. Comporase de 30 preguntas curtas, que deberán responderse de forma clara e concisa.

O tempo concedido para a proba será de 90 minutos.

Para a súa realización os cadidatos deberán estar en posesión do seu DNI, e traerán bolígrafo azul de tinta non borrrable.

##### **4.b) Segunda parte da proba**

Os alumnos e alumnas que superen a proba teórica, presentaranse á proba práctica. Esta versará sobre todos os contidos do módulo, dende un punto de vista práctico.

O tempo que se concederá para a proba será de 180 minutos.

Os alumnos que se presenten deberán vir acompañados do seu DNI e traerán bolígrafo azul de tinta non borrrable.