



Formación profesional

Adaptación na programación para a finalización do curso 2019-2020

Centro educativo

Código	Centro	Curso académico
15005257	IES Ramón Menéndez Pidal (Coruña (A) - Coruña (A))	2019-2020

Ciclo formativo

Código	Nome
CMCOM01	Actividades comerciais

Módulo profesional

Código	Nome
MP1232	Procesos de venda

Alumnado

Réxime	Modalidade	Grupo
Réxime xeral-ordinario	Presencial	A

Docente (se procede, indicar o nome e os apelidos)

Nome e apelidos
Beatriz Méndez Amado

Instrucións do 27 de abril de 2020, da Dirección Xeral de Educación, Formación Profesional e Innovación Educativa para o desenvolvemento do terceiro trimestre do curso 2019-2020, nos centros da Comunidade Autónoma de Galicia.



1. Criterios de avaliación do terceiro trimestre afectados (por cada unidade didáctica)

1.1 Identificación da unidade didáctica

Nº	Unidade didáctica			
1	Actualización dos coñecementos "Desenvolvemento do proceso de venda" adquiridos nas dúas primeiras avaliacións			
Resultado de aprendizaxe	Criterio de avaliación	Imprescindible (si, non)	Desenvolveras e neste curso (si, non)	Instrumento de avaliación
<ul style="list-style-type: none"> RA1-Identifica o proceso de decisión de compra dos/as consumidores/as e/ou usuarios/as, analizando os factores que inciden nel e as tipoloxías de clientela 	<ul style="list-style-type: none"> CA1.8 Caracterizáronse as tipoloxías de clientela, atendendo ao seu comportamento de compra, á súa personalidade e ás súas motivacións de compra 	si	si	Proba práctica
<ul style="list-style-type: none"> RA2 - Define as funcións, os coñecementos e o perfil do persoal vendedor, analizando as necesidades de formación, motivación e remuneración do equipo de vendas 	<ul style="list-style-type: none"> CA2.2 Clasificouse o persoal vendedor en función das características da empresa en que preste servizos, o tipo de venda que realice e a natureza do produto 	si	si	Proba práctica
<ul style="list-style-type: none"> RA3 - Organiza o proceso de venda, definindo as liñas de actuación do persoal vendedor, de acordo cos obxectivos fixados no plan de vendas 	<ul style="list-style-type: none"> CA3.3 Calculouse a cantidade de persoal vendedor que se requiren para cumprir os obxectivos do plan de vendas da empresa 	si	si	Proba práctica
<ul style="list-style-type: none"> RA4 - Desenvolve entrevistas con suposta clientela, utilizando técnicas axeitadas de venda, negociación e pechamento, dentro dos límites de actuación establecidos pola empresa 	<ul style="list-style-type: none"> CA4.6 Utilizáronse técnicas de comunicación verbal e non verbal en situacións de venda e relación coa clientela 	si	si	Proba práctica

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

A cualificación da terceira avaliación será a media das dúas anteriores máis a suma de 1 punto se as tarefas requiridas foron ben feitas e entregadas e corrixis axeitadamente no prazo requirido nesta terceira avaliación na súa totalidade ou nunha parte superior ó 70% das mesmas.

6. Procedemento para a recuperación das partes non superadas

Critérios de avaliación imprescindibles (por cada unidade didáctica)

Nº		Unidade didáctica		
1		A decisión de compra do consumidor		
1ª aval.	2ª aval.	Resultado de aprendizaxe	Criterio de avaliación	Instrumento de avaliación
X		<ul style="list-style-type: none"> RA1 - Identifica o proceso de decisión de compra dos/as consumidores/as e/ou usuarios/as, analizando os factores que inciden nel e as tipoloxías de clientela 	<ul style="list-style-type: none"> CA1.1 Identificáronse os tipos de consumidores/as, diferenciando finais ou particulares, e industriais ou organizacionais 	Proba práctica
X		<ul style="list-style-type: none"> RA1 	<ul style="list-style-type: none"> CA1.3 Definíronse e clasificáronse as necesidades dos/as consumidores/as, tendo en conta a orde xerárquica que se establece á hora de satisfacelas 	Proba práctica
X		<ul style="list-style-type: none"> RA1 	<ul style="list-style-type: none"> CA1.5 Identificáronse as fases do proceso de compra dos/as consumidores/as finais, analizando os factores que determinan a súa complexidade e a súa duración 	Proba práctica
X		<ul style="list-style-type: none"> RA1 	<ul style="list-style-type: none"> CA1.8 Caracterizáronse as tipoloxías de clientela, atendendo ao seu comportamento de compra, á súa personalidade e ás súas motivacións de compra 	Proba práctica



Nº		Unidade didáctica		
2		O vendedor		
1ª aval.	2ª aval.	Resultado de aprendizaxe	Criterio de avaliación	Instrumento de avaliación
X		<ul style="list-style-type: none"> RA2 - Define as funcións, os coñecementos e o perfil do persoal vendedor, analizando as necesidades de formación, motivación e remuneración do equipo de vendas 	<ul style="list-style-type: none"> CA2.1 Establecéronse as funcións e as responsabilidades do persoal vendedor na venda persoal 	Proba práctica
X		<ul style="list-style-type: none"> RA2 	<ul style="list-style-type: none"> CA2.3 Definiuse o perfil do persoal vendedor profesional, analizando as calidades persoais, as habilidades profesionais e os coñecementos que debe ter 	Proba práctica
X		<ul style="list-style-type: none"> RA2 	<ul style="list-style-type: none"> CA2.5 Determináronse as necesidades de formación, perfeccionamento e reciclaxe do equipo de persoal vendedor 	Proba práctica
X		<ul style="list-style-type: none"> RA2 	<ul style="list-style-type: none"> CA2.7 Valorouse a importancia da motivación do persoal vendedor analizando os principais factores motivadores 	Proba práctica



Nº		Unidade didáctica		
3		O proceso de venda e o departamento de vendas.		
1ª aval.	2ª aval.	Resultado de aprendizaxe	Criterio de avaliación	Instrumento de avaliación
X		<ul style="list-style-type: none"> RA3 - Organiza o proceso de venda, definindo as liñas de actuación do persoal vendedor, de acordo cos obxectivos fixados no plan de vendas 	<ul style="list-style-type: none"> CA3.1 Identificáronse as funcións do departamento de vendas dunha empresa e as responsabilidades do/a director/ora de vendas 	Proba práctica
X		<ul style="list-style-type: none"> RA3 	<ul style="list-style-type: none"> CA3.2 Diferenciáronse as formas de organización do departamento de vendas por zonas xeográficas, por produtos, por clientela, etc 	Proba práctica
X		<ul style="list-style-type: none"> RA3 	<ul style="list-style-type: none"> CA3.3 Calculouse a cantidade de persoal vendedor que se requiren para cumprir os obxectivos do plan de vendas da empresa 	Proba práctica
X		<ul style="list-style-type: none"> RA3 	<ul style="list-style-type: none"> CA3.4 Elaborouse o programa de vendas do/a vendedor/ora, definindo os seus propios obxectivos e o plan de actuación, en función dos obxectivos establecidos no plan de vendas da empresa 	Proba práctica
X		<ul style="list-style-type: none"> RA3 	<ul style="list-style-type: none"> CA3.5 Elaborouse o argumentario de vendas, incluíndo os puntos fortes e débiles do produto, resaltando as súas vantaxes respecto ao da competencia e achegando solucións aos problemas da clientela 	Proba práctica
X		<ul style="list-style-type: none"> RA3 	<ul style="list-style-type: none"> CA3.6 Aplicáronse técnicas de prospección de clientela, atendendo ás características do produto ou servizo ofertado 	Proba práctica
X		<ul style="list-style-type: none"> RA3 	<ul style="list-style-type: none"> CA3.7 Determinouse o número de visitas comerciais que se vaian realizar á clientela real e potencial, e o tempo de duración das visitas 	Proba práctica
X		<ul style="list-style-type: none"> RA3 	<ul style="list-style-type: none"> CA3.8 Planificáronse as visitas á clientela, aplicando as rutas de vendas que permitan aproveitar optimamente os tempos do persoal vendedor e reducir os custos 	Proba práctica



Nº		Unidade didáctica		
4		O equipo de vendas e a venda.		
1ª aval.	2ª aval.	Resultado de aprendizaxe	Criterio de avaliación	Instrumento de avaliación
	X	<ul style="list-style-type: none"> RA4 - Desenvolve entrevistas con suposta clientela, utilizando técnicas axeitadas de venda, negociación e pechamento, dentro dos límites de actuación establecidos pola empresa 	<ul style="list-style-type: none"> CA4.1 Preparouse a documentación necesaria para realizar unha visita comercial, consultando a información de cada cliente ou clienta na ferramenta de xestión de relacións coa clientela (CRM) 	Proba práctica
	X	<ul style="list-style-type: none"> RA4 	<ul style="list-style-type: none"> CA4.4 Realizouse a presentación e a demostración do produto, utilizando técnicas de venda axeitadas de persuasión 	Proba práctica
	X	<ul style="list-style-type: none"> RA4 	<ul style="list-style-type: none"> CA4.5 Prevíronse as posibles obxeccións do cliente ou a clienta, e definíronse as técnicas e os argumentos axeitados para a refutación destas 	Proba práctica
	X	<ul style="list-style-type: none"> RA4 	<ul style="list-style-type: none"> CA4.7 Planificouse a negociación dos aspectos e as condicións da operación que poidan ser obxecto de negociación 	Proba práctica
	X	<ul style="list-style-type: none"> RA4 	<ul style="list-style-type: none"> CA4.8 Utilizáronse técnicas para lograr o pechamento da venda e obter o pedido 	Proba práctica

6.a) Procedemento para definir as actividades de recuperación

As actividades de recuperación serán exercicios teóricos e prácticos a resolver polo alumnado suspenso, sobre as partes non superada nas dúas primeiras avaliacións. Se as tarefas requiridas foron ben feitas e entregadas e corrixiadas axeitadamente no prazo requirido nesta terceira avaliación na súa totalidade ou nunha parte superior ó 70% das mesmas o módulo estará aprobado cunha nota igual a 5, en caso de querer unha nota superior o alumnado terá dereito a realización dun exame final que incluíra parte teórica con preguntas curtas ou tipo test e parte práctica con exercicios a resolver como os feitos durante o curso, sendo necesario sacar máis dun 5 para aprobar o módulo. Este exame coincidirá coa data da realización da proba de avaliación extraordinaria polo alumnado con perda de dereito a avaliación continua.

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

Haberá un exame final en xuño para o alumnado que non superase o módulo na recuperación ou tivese perda de avaliación continua. Este exame terá parte teórica con preguntas curtas ou/e tipo test e parte práctica con exercicios a resolver como os feitos durante o curso. O resultado de esta proba será o 100% da nota, e para aprobar o alumnado deberá ter unha nota que deberá ser igual ou superior a 5.



8. Medidas de atención á diversidade

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

Con respecto a aqueles alumnos que necesiten apoio educativo, como é o caso do alumnado que non superou algunha ou parte das avaliacións anteriores, facilitaráselle actividades de reforzo de distinto grao de dificultade co obxectivo de que consiga superar o módulo.