



Formación profesional

Adaptación na programación para a finalización do curso 2019-2020

Centro educativo

Código	Centro	Curso académico
15005257	IES RAMÓN MENENDEZ PIDAL	2019-2020

Ciclo formativo

Código	Nome
CMCOMO1	CICLO MEDIO DE ACTIVIDADES COMERCIAIS

Módulo profesional

Código	Nome
MP1230	VENDA TÉCNICA

Alumnado

Réxime	Modalidade	Grupo
XERAL - ORDINARIO	PRESENCIAL	2º A – 2º B

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

Nome e apelidos
Belén Rodríguez / Mª José Armesto

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			
	Dado que se trata de 2º curso os módulos xa están impartidos e non procede a súa avaliación			
Resultado de aprendizaxe	Criterio de avaliación	Imprescindible (si, non)	Desenvolverase neste curso (si, non)	Instrumento de avaliación
▪	▪			
▪	▪			
▪	▪			
▪	▪			



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

MÍNIMOS EXIGIBLES

Os mínimos exigibles que teñen que acadarse para a superación do módulo aparecen recollidos no Decreto 49/2016, do 7 de abril, polo que se establece o currículo do ciclo formativo de grao medio correspondente ao título de técnico en Actividades Comerciais:

Unidade formativa 1: Venda técnica de produtos e servizos.

BC1. Elaboración de ofertas comerciais de produtos industriais.

- Técnicas de venda aplicadas á clientela industrial.
- Axentes comerciais. Fomento do encontro entre comprador/a e vendedor/a.
- Materiais, composición e ingredientes.
- Envasamento e embalaxe como argumento de vendas.
- Certificación como ferramenta de márketing.
- Seguridade do produto como parámetro para manter a confianza da clientela industrial.
- Entidades facilitadoras: aseguradoras e financeiras.

BC2. Confección de ofertas comerciais de servizos.

- Tipoloxía de servizos.
- Obxectivos sociais e económicos na prestación de servizos.
- Planificación dos servizos segundo as necesidades dos/as usuarios/as.
- Características inherentes aos servizos.
- Intanxibilidade e propostas para contrarrestar este factor.
- Inseparabilidade e modos de superala.
- Heteroxeneidade e loita na empresa pola súa redución. Caducidade inmediata e solucións para evitar a perda total.
- Concentración da demanda en períodos puntuais e estratexias para a combater.
- Sistemas de control de satisfacción dos/as usuarios/as na execución da oferta de servizos.

BC3. Realización de actividades propias da venda de produtos tecnolóxicos.

- Espírito emprendedor na procura de novos nichos de mercado.
- Innovación e lanzamento de novos produtos.
- Agrupación de funcións, novos usos e utilidades, novidades no manexo, desenvolvemento de accesorios e complementos, e compatibilidades en sistemas e produtos.
- Catálogos e manuais de instrucións.
- Xestión da clientela pouco satisfeita e suxestións de mellora.
- Elaboración de presentacións de novidades.
- Análise do fenómeno da moda e as tendencias. Previsión.
- Clientela prescritora como punta de lanza no mercado.
- Flexibilidade da empresa para se adaptar a contornos cambiantes.



BC4. Desenvolvemento de actividades relacionadas coa venda de produtos de alta gama.

- Comunicación do posicionamento.
- Clientela que procura a marca.
- Distribución selectiva.
- Uso de caras coñecidas na publicidade.
- Produto: obxectos exclusivos, series limitadas e modelos de autoría.
- Imaxe de marca e imaxe persoal.
- Análise de marca.
- Técnicas de empaquetaxe.
- Normativa de etiquetaxe.
- Sistemas de alarma para produtos.
- Políticas antifurto.

Unidade formativa 2: Venda técnica de inmobles

BC1. Preparación de accións promocionais de bens inmobles.

- Figuras de axente comercial e asesor/a comercial inmobiliario/a.
- Promoción de inmobles: medios e canles.
- Comercialización de inmobles: presencial, por teléfono e por computador.
- Capacidade de compra ou alugamento da clientela potencial.
- Lexislación en materia de protección de datos.
- Protección ás persoas consumidoras en operacións de compravenda e alugamento de inmobles.
- Política de confidencialidade de datos da organización.
- Carteira de inmobles: clasificación por filtros (zona, prezo, estado de habitabilidade e características).

BC2. Desenvolvemento de actividades relacionadas co proceso de venda de inmobles.

- Tipos de inmobles: vivenda libre e de protección oficial, e cooperativas de vivendas.
- Lei de arrendamentos urbanos (LAU).
- Presentación, visita e demostración do produto inmobiliario.
- Visita aos inmobles en carteira.
- Documento de visita.
- Documento de reserva de compra ou alugamento.
- Escritura pública da operación.
- Normativa reguladora das operacións inmobiliarias.
- Gastos de formalización de contrato.
- Obrigas, desgravacións e bonificacións fiscais.
- Garantías reais e persoais.



Unidade formativa 3: Telemárketing.

BC1. Desenvolvemento de actividades de telemárketing.

- Concepto de telemárketing.
- Evolución ata o business process outsourcing (BPO).
- Vantaxes e factores de éxito do telemárketing.
- Sectores económicos de desenvolvemento do telemárketing.
- Profesiograma do persoal teleoperador.
- Pautas para a excelencia na comunicación telefónica.
- Tipoloxía das persoas interlocutoras.
- Aplicacións do uso do teléfono en operacións comerciais.
- Investigación comercial por teléfono.
- Proceso da venda telefónica.
- Razóns na medición da excelencia, da calidade e da eficiencia do servizo nas actuacións de telemárketing.

CRITERIOS DE CUALIFICACIÓN

- A avaliación realizarase ao longo de todo o proceso formativo do alumnado, polo que ten un carácter continuo. Por este motivo, nas modalidades de ensino presencial cumprirá a asistencia do alumnado ás actividades programadas para os distintos módulos profesionais do ciclo formativo.

- Para acadar a cualificación de apto no módulo, é necesario obter unha puntuación igual ou superior a cinco puntos na nota de cada avaliación. A nota de cada avaliación será numérica sen decimais, polo que a nota redondearase ao enteiro máis próximo por defecto ou por exceso pero non dun suspenso a un aprobado.

A nota final do módulo será a media aritmética da nota das dúas avaliacións, sendo necesario ter aprobadas cada unha das avaliacións para o cálculo da media.

A nota final reflectirá a evolución do/a alumno/a ao longo do curso. En cada unha das avaliacións parciais (primeira e segunda avaliación), a cualificación obterase como resultado de realizar os seguintes cálculos:

EXAME ESCRITO (60%): realizaranse probas escritas tipo exame. Dito exame versará sobre contidos de carácter teórico-práctico desenvolvidos ao longo da unidade didáctica. Estará composto por cuestións de resposta múltiple e por outras cuestións que amosen a madurez académica do/a alumno/a, obrigado a desenvolver capacidades de expresión e razoamento escrito dos coñecementos que posúe. Está prevista a realización dun exame, como mínimo, en cada avaliación. Tanto as instrucións para o desenvolvemento do exame coma a valoración individual de cada unha das cuestións serán indicadas de forma expresa no enunciado.

Nas respostas valorarase:

- A corrección das mesmas.
- A presentación estética axeitada, incluíndo ortografía e caligrafía.
- A coherencia interna do discurso.

A cualificación de cada exame será de 10 puntos, sendo prorrateada a media aritmética dos exames realizados pola súa ponderación correspondente (indicada anteriormente), para así sumar o 60% da nota correspondente a exames. Para que se entenda como superada esta parte cómpre que a prorrate proporcione un resultado, ao menos, do 30%, o que numericamente representaría un 5 sobre 10.

*A falta inustificada a unha proba de avaliación fai perder o dereito á recuperación correspondente. Considéranse xustificadas as ausencias derivadas de enfermidade ou accidente do alumno/a. O alumnado achegará a documentación que xustifique debidamente a causa das ausencias.



TRABALLO DIARIO DESENVOLVIDO POLO ALUMNADO (40%): en cada unha das avaliacións parciais será tido en conta o traballo desenvolvido polos/as alumnos/as. Deste xeito, periodicamente solicitarase a realización e entrega de tarefas, ben de xeito individual ou en pequenos grupos. Este apartado abrangue tarefas como as seguintes:

- A realización de pequenos traballos de investigación, resumos, comentarios, casos prácticos (exercicios e problemas), ben en material impreso ou ben en soporte dixital.
- A realización das exposicións e presentacións orais que procedan facendo uso das TIC.
- A realización das lecturas que se propoñan ao longo do curso en relación cos temas desenvolvidos.
- A realización de comentarios de novas de actualidade relacionadas cos contidos explicados na aula.

Os aspectos susceptibles de seren valorados son os seguintes:

- Puntualidade na entrega: non se recollerán entregas nunha data posterior á establecida, agás en caso de causa xustificada.
- A corrección dos contidos escritos.
- Cumprimento das pautas marcadas.
- Redacción elaborada polo propio alumno ou alumna.
- Coherencia interna do discurso e da exposición.

A valoración destas actividades incluírase dentro do cómputo dos 4 puntos, computarase realizando unha prorrata entre tarefas totais solicitadas e tarefas totais entregadas polo/a alumno/a. É preciso obter un mínimo dun 20% nesta parte.

A cualificación obterase a partir da suma das cualificacións parciais obtidas nas dúas partes comentadas anteriormente. Non se acadará unha avaliación positiva se non se acadan as porcentaxes mínimas establecidas: 30% exame escrito e 20% en traballo na aula.

Para o cálculo da cualificación final realizarase unha media aritmética das cualificacións parciais obtidas nas dúas avaliacións. Dado que se trata dun proceso de avaliación continua, terase en conta a evolución positiva e a constancia no traballo desenvolvido manifestadas ao longo do curso.

Para superar o módulo a cualificación debe ser igual ou superior a 5.



6. Procedemento para a recuperación das partes non superadas

Critérios de avaliación imprescindibles (por cada unidade didáctica)

Nº	Unidade didáctica			
1	A VENDA DE PRODUTOS INDUSTRIAIS			
1ª aval.	2ª aval.	Resultado de aprendizaxe	Criterio de avaliación	Instrumento de avaliación
		<ul style="list-style-type: none"> RA1 - Elabora ofertas comerciais de produtos industriais e do sector primario, adaptando os argumentos de venda aos tipos de clientela (retallistas, por xunto e institucionais) 	<ul style="list-style-type: none"> CA1.1 - Realizáronse procuras de fontes de información de clientela industrial e por xunto 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA1.2 - Elaboráronse argumentarios de vendas centrados na variable produto, tales como atributos físicos, composición, utilidades e aplicacións deses produtos 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA1.3 - Realizáronse propostas de ofertas de produtos a clientela institucional, industrial ou por xunto 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA1.4 - Saliéntáronse as vantaxes de novos materiais, compoñentes e ingredientes dos produtos ofertados 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA1.5 - Seleccionáronse subvariables de produto, tales como o envasamento, a etiquetaxe, a certificación e a seguridade, como ferramentas de márketing para potenciar os beneficios do produto ofertado 	Proba escrita online ou presencial



Nº		Unidade didáctica		
2		A VENDA DE SERVIZOS		
1ª aval.	2ª aval.	Resultado de aprendizaxe	Criterio de avaliación	Instrumento de avaliación
		<ul style="list-style-type: none"> RA2 - Confecciona ofertas comerciais de servizos, adaptando os argumentos de venda ás características específicas do servizo proposto e ás necesidades da clientela 	<ul style="list-style-type: none"> CA2.1 - Identifícanse características intrínsecas dos servizos, como son a caducidade inmediata, a demanda concentrada puntualmente, a intanxibilidade, a inseparabilidade e a heteroxeneidade 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA2.2 - Estruturáronse e xerarquizáronse os obxectivos das ofertas de servizos entre logros económicos e sociais, de os haber 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA2.3 - Enquisouse a clientela para coñecer o seu grao de comprensión e aceptación do servizo ofrecido 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA2.4 - Mediuse a efectividade das enquisas logo da súa aplicación pola organización 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA2.5 - Analizáronse estratexias para superar as dificultades que leva consigo a aceptación dunha oferta de prestación de servizos 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA2.6 - Confeccionáronse argumentos de vendas de servizos públicos e privados 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA2.7 - Elaboráronse propostas para captar clientela que contrate prestacións de servizos a longo prazo 	Proba escrita online ou presencial



Nº		Unidade didáctica		
3		A VENDA DE PRODUTOS TECNOLÓXICOS		
1ª aval.	2ª aval.	Resultado de aprendizaxe	Criterio de avaliación	Instrumento de avaliación
		<ul style="list-style-type: none"> RA3 - Realiza actividades propias da venda de produtos tecnolóxicos, aplicando técnicas de venda axeitadas e compilando información actualizada da evolución e as tendencias do mercado deste tipo de bens 	<ul style="list-style-type: none"> CA3.1 - Analizáronse carteiras de produtos e servizos tecnolóxicos ofertados en diversas canles de comercialización 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA3.2 - Obtivéronse datos do mercado a través da información e das suxestións recibidas da clientela 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA3.3 - Organizouse a información obtida sobre innovacións do mercado, centrándose nas utilidades de produtos, novos usos, doado manexo, accesorios, complementos e compatibilidades 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA3.4 - Argumentouse a posibilidade de introducir novos produtos e/ou servizos, modificacións ou variantes de modelos que complementen a carteira de produtos, axustándose ás novas modas e tendencias 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA3.5 - Proporcionáronse datos á persoa superior inmediata sobre a existencia de segmentos da clientela comercialmente rendibles, e propuxéronse novas liñas de negocio, fomentando o espírito emprendedor na empresa 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA3.6 - Detectáronse áreas de mellora en grupos de clientela pouco satisfeita que se poden cubrir coa oferta dun produto ou servizo que se adapte mellor ás súas necesidades 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA3.7 - Elaboráronse ofertas de produtos tecnolóxicos, utilizando ferramentas informáticas de presentación 	Proba escrita online ou presencial



Nº		Unidade didáctica		
4		A VENDA DE PRODUTOS DE ALTA GAMA		
1ª aval.	2ª aval.	Resultado de aprendizaxe	Criterio de avaliación	Instrumento de avaliación
		<ul style="list-style-type: none"> RA4 - Desenvolve actividades relacionadas coa venda de produtos de alta gama, aplicando técnicas que garantan a transmisión da imaxe de marca de calidade e reputación elevada 	<ul style="list-style-type: none"> CA4.1 - Establecéronse as causas que determinan a consideración dun produto como de alta gama, como o prezo, as características innovadoras, a calidade, etc 	Proba escrita online ou presencial
		<ul style="list-style-type: none"> 	<ul style="list-style-type: none"> CA4.2 - Determinouse o procedemento de transmisión dunha imaxe de alto posicionamento a través da linguaxe verbal e non verbal, a imaxe persoal e o trato á clientela 	Proba escrita online ou presencial
		<ul style="list-style-type: none"> 	<ul style="list-style-type: none"> CA4.3 - Confeccionouse un argumentario de vendas centrado na variable de comunicación (imaxe de marca, orixe, personalidade, recoñecemento social, pertenza a un grupo ou clase, e exclusiva carteira de clientela) 	Proba escrita online ou presencial
		<ul style="list-style-type: none"> 	<ul style="list-style-type: none"> CA4.4 - Seleccionáronse os argumentos axeitados en operacións de venda de produtos de alto posicionamento 	Proba escrita online ou presencial
		<ul style="list-style-type: none"> 	<ul style="list-style-type: none"> CA4.5 - Realizouse a empaquetaxe e/ou a embalaxe do produto con rapidez e eficiencia, utilizando técnicas acordes aos parámetros estéticos da imaxe corporativa 	Proba escrita online ou presencial
		<ul style="list-style-type: none"> 	<ul style="list-style-type: none"> CA4.6 - Realizouse a etiquetaxe de produtos de alto valor monetario, seguindo a normativa aplicable en cada caso 	Proba escrita online ou presencial
		<ul style="list-style-type: none"> 	<ul style="list-style-type: none"> CA4.7 - Revisouse a seguridade da mercadoría con sistemas antifurto, comprobando a concordancia entre a etiqueta e o produto, e o funcionamento das cámaras de videovixilancia 	Proba escrita online ou presencial
		<ul style="list-style-type: none"> 	<ul style="list-style-type: none"> CA4.8 - Analizáronse as pautas de actuación establecidas pola organización ao detectar un furto 	Proba escrita online ou presencial



Nº		Unidade didáctica		
5		O PROCESO DE VENDA DE INMOBLES		
1ª aval.	2ª aval.	Resultado de aprendizaxe	Criterio de avaliación	Instrumento de avaliación
		<ul style="list-style-type: none"> RA1 - Prepara accións promocionais de bens inmobles, aplicando técnicas de comunicación adaptadas ao sector 	<ul style="list-style-type: none"> CA1.1 - Elaboráronse mensaxes publicitarias coa información dos inmobles que se oferten 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA1.2 - Comparáronse as vantaxes e os inconvenientes dos soportes de difusión 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA1.3 - Xestionouse a difusión do material promocional utilizando medios de comunicación 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA1.4 - Seleccionáronse as fontes de información dispoñibles para a captación de clientela ou de demandantes potenciais de inmobles en venda ou alugamento 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA1.5 - Determináronse as necesidades e as posibilidades económico-financeiras da clientela ou de demandantes potenciais, aplicando os instrumentos de medida previstos pola organización 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA1.6 - Rexistráronse os datos da clientela posible, cumprindo cos criterios de confidencialidade e a normativa sobre protección de datos 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA2.1 - Seleccionáronse os inmobles máis en consonancia coas necesidades e cos desexos da clientela potencial, e presentouse a información en forma de expediente 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA2.2 - Informouse a clientela de xeito claro e efectivo acerca das características e dos prezos dos inmobles previamente seleccionados 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA2.3 - Seleccionáronse os parámetros esenciais nas visitas aos inmobles que máis se axusten aos intereses da clientela potencial 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA2.4 - Transmitíronse á clientela potencial do produto inmobiliario as condicións da intermediación da operación 	Proba escrita online ou presencial
		<ul style="list-style-type: none"> RA2 - Desenvolve actividades relacionadas co proceso de venda de inmobles, formalizando os documentos xerados neste tipo de operacións 	<ul style="list-style-type: none"> CA1.7 - Realizáronse estudos comparativos para seleccionar o elemento da carteira de inmobles que mellor se axuste ás expectativas e ás posibilidades económicas da clientela 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA2.5 - Programáronse procesos de negociación comercial para alcanzar o pechamento da operación comercial 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA2.6 - Formalizáronse follas de visita, precontratos, contratos e documentación anexa 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA2.7 - Realizouse o seguimento das operacións a través dun sistema de comunicación continua capaz de planificar novas visitas e de rexistrar as variacións nos datos da oferta 	Proba escrita online ou presencial



Nº		Unidade didáctica		
6		O telemarketing		
1ª aval.	2ª aval.	Resultado de aprendizaxe	Criterio de avaliación	Instrumento de avaliación
		<ul style="list-style-type: none"> RA1 - Desenvolve actividades de telemárketing en situacións de venda telefónica, captación e fidelización de clientela e atención personalizada, aplicando as técnicas axeitadas en cada caso 	<ul style="list-style-type: none"> CA1.1 - Identificáronse os sectores onde se desenvolvera o telemárketing 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA1.2 - Analizáronse as funcións desta ferramenta de comunicación comercial na empresa 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA1.3 - Analizouse o perfil que debe ter o persoal teleoperador 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA1.4 - Caracterizáronse as técnicas de atención personalizada, captación e fidelización da clientela a través do telemárketing 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA1.5 - Identificáronse as etapas do proceso de venda telefónica 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA1.6 - Elaboráronse guións para a realización de chamadas de vendas 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA1.7 - Prevíronse as obxeccións que poida formular a clientela e o xeito de afrontalas con éxito 	Proba escrita online ou presencial
			<ul style="list-style-type: none"> CA1.8 - Realizáronse simulacións de operacións de telemárketing en casos de captación, retención ou recuperación de clientela 	Proba escrita online ou presencial



6.a) Procedemento para definir as actividades de recuperación

Ao tratarse dun ensino post obrigatorio o traballo, esforzo e compromiso do alumnado é un requisito imprescindible, polo que á hora de falar de actividades de recuperación, partimos do feito de que o alumno/a comporteuse axeitadamente, participou de maneira positiva e intentou acadar os criterios de avaliación.

--RECUPERACIÓN AO LONGO DO CURSO--

Unha vez rematada cada unha das dúas avaliacións, os alumnos e alumnas que non superaran o módulo realizarán actividades de recuperación.

--RECUPERACIÓN EXTRAORDINARIA--

No caso de que, finalizada a segunda avaliación, a cualificación non resulte positiva, o alumno non accederá á FCT ou Traballo Actividades Asociadas ao Ámbito Laboral debendo realizar actividades de recuperación para a avaliación final de xuño.

Debido á situación extraordinaria polo COVID-19 no se imparten clases presenciais de recuperación se non que se fará un seguemento persoalizado ao alumnado con módulos no superados. Tendo en conta as circunstancias que influíron nese resultado negativo establécense novas datas de presentación de tarefas co acompañamento virtual aos alumnos na realización das diversas actividades relacionadas cos resultados de aprendizaxe non superados.

Para aqueles alumnos que non superen o módulo de Venda Técnica en xuño, realizarase un informe de avaliación individualizado, no que consten as actividades a realizar para a recuperación do módulo ao longo do curso seguinte.

As actividades de recuperación que se realizarán teñen en conta a situación de cada alumno de forma individualizada, así como as competencias que debe mellorar en cada caso. O alumnado realiza tarefas como as seguintes:

- Pequenos traballos de investigación, resumos, comentarios, casos prácticos (exercicios e problemas).
- Presentacións sobre a materia utilizando recursos TIC.
- Lecturas comentadas relacionadas cos temas desenvolvidos e con novas de actualidade relacionadas cos contidos do módulo.

Os aspectos susceptibles de seren valorados son os seguintes:

- Puntualidade na entrega.
- A corrección tanto na forma coma no fondo, é dicir, tanto a utilización correcta das normas ortográficas como na presentación ademais dos contidos teóricos aplicados e a súa plasmación práctica.
- Cumprimento das pautas marcadas.
- Redacción elaborada polo propio alumno ou alumna.
- Coherencia interna do discurso e da exposición.

A valoración destas actividades poderá ser numérica ou non. Dado que se trata dun proceso de avaliación continua, terase en conta a evolución positiva e a constancia no traballo desenvolvido manifestadas ao longo do curso, tanto presencial como virtualmente. As actividades de recuperación serán realizadas polo alumnado ou ben a ordenador ou ben manuscritas e serán remitidas pola canle que se determine en cada caso (correo electrónico, aula virtual ou outros medios)

Aquel alumnado que non realice as actividades de recuperación programadas ou que as realice de forma incorrecta ou insuficiente, poderá presentarse a un exame, que será presencial no centro ou telemático, dependendo do que aconsellen as circunstancias sanitarias.



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

O alumnado con faltas de asistencia que superen o 10% da horas do módulo, é dicir, 12,3 horas, perderá o dereito á avaliación continua. A partir o estado de alarma o día 14 de marzo e ante a imposibilidade da asistencia presencial as clases, farase un seguimento telemático ao alumnado que non teña o módulo superado, tanto os que teñen perda da avaliación continua como aqueles con algunha avaliación non superada.

Estes alumnos poderán asistir ao seguimento das clases de recuperación telemáticamente pero non serán avaliados de forma parcial e veranse na obriga de realizar a proba extraordinaria de xuño. Dita proba versará sobre os contidos estudados ao longo do curso. Formularanse cuestións teóricas e de aplicación, casos prácticos e problemas. Para a superación do módulo será necesario obter unha calificación igual ou superior a 5.

Para os efectos de determinación da perda do dereito á avaliación continua, o profesorado valorará as circunstancias persoais e laborais do alumno ou alumna na xustificación desas faltas, aceptación que será acorde co establecido na normativa do Departamento. O profesorado poderá non permitir a realización de determinadas actividades aos alumnos e ás alumnas que teñan perdido o dereito á avaliación continua, sempre que poidan implicar algún tipo de risco para si mesmos, o resto do grupo ou ás instalacións.

A este respecto, e para informar ao alumnado, o centro enviará un apercibimento ao alumno ou á alumna cando as faltas de asistencia nun determinado módulo superen o 6% respecto da súa duración total. Nel indicárase que perderá o dereito á avaliación continua no módulo se acumula un 10% de non asistencias con respecto á súa duración total. Cando as faltas de asistencia acaden a citada porcentaxe, comunicárase a perda do dereito á avaliación continua. Na secretaría do centro deberá quedar constancia do apercibimento e da comunicación da perda do dereito á avaliación continua.

8. Medidas de atención á diversidade

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

Tras realizar a proba de avaliación inicial e coa observación directa do primeiro mes, levaranse a cabo as accións necesarias para aplicar as medidas de atención educativa aos alumnos que a precisen.

Os alumnos que requiran determinados apoios e atencións educativas por padecer discapacidades físicas, psíquicas, sensoriais ou por manifestar graves trastornos de personalidade ou conduta terán unha atención especializada coa finalidade de conseguir a súa integración. Nestes casos será fundamental a colaboración e o apoio do Departamento de Orientación.

Ao respecto daqueles alumnos que necesiten apoio educativo, como é o caso do alumnado que non supere algunha avaliación, facilitaráselle actividades de reforzo de distinto grao de dificultade.

Co propósito de dar unha resposta educativa aos alumnos con altas capacidades intelectuais, se establecerán actividades de ampliación curricular.

O carácter continuo da avaliación permite, a detección precoz das posibles dificultades na adquisición dos contidos por parte do alumnado e, en consecuencia, permite promover a identificación dos aspectos do proceso que provocan estas dificultades e a adopción das medidas oportunas. Cando a análise da marcha dun estudante determine dificultades para o seguimento, darase un apoio educativo personalizado determinando aqueles contidos nos que ten máis dificultades propoñendo traballos e actividades de reforzo que lle permitan acadar os contidos mínimos propostos nesta programación didáctica.

Ante a situación extraordinaria do COVID-19 e tendo en conta a complexidade do alumnado en canto a capacidades diversas, motivación, convivencia familiar e ferramentas telemática o profesorado tratará de adaptar a metodoloxía á diversidade do alumnado, tratando de disminuír a brecha dixital existente entre o alumnado con máis recursos sociais e económicos e aqueles máis desfavorecidos.