

# Modelo de programación de proba libre de módulos profesionais

## 1. Identificación da programación

### Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
<b>15005257</b>	IES RAMÓN MENÉNDEZ PIDAL	A CORUÑA	Setembro 2015

### Ciclo formativo

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
CO-06	Comercio e Marketing	CS06002	Xestión Comercial e Marketing	Superior	Xeral-Ordinario

### Módulo profesional

Código MP	Nome	Horas
<b>CS117</b>	Xestión da compra venda	110

### Profesorado responsable

M<sup>a</sup> ESTRELLA PÉREZ FREIRE

## 2.- Contidos

Os contidos mínimos para que ou alumno supere a proba virán dados por un dominio suficiente na realización dun proceso compra e venda dun produto ou servizo completas, contrato de compravenda e operacións de caixa.
Os aspectos a ter en conta, serán.
<b>• Marco xurídico xeral:</b>
Institucións competentes non comercio interior.
Regulación aplicable
Normativa sobre consumo en relación co servizo ó cliente.
Elementos do Dereito Mercantil.
<b>• Organización das compras:</b>
O proceso de compra
Condicións da compra
O contrato de compra.
<b>• Plans de venda:</b>
Planificación do sistema de vendas
Obxectivos da venda
Organización do sistema de vendas
<b>• O equipo de vendas:</b>
Composición e organización do equipo de vendas
Recrutamento, formación, motivación.
Técnicas de dirección de grupos.
<b>• O proceso de negociación comercial na compravenda:</b>
Preparación da negociación
Desenrolo da negociación
Técnicas da negociación.
<b>• A comunicación:</b>
Procesos de comunicación
Actitudes e técnicas na comunicación
<b>• Sistemas de xestión e tratamento da información:</b>
Técnicas de arquivo
Elaboración de ficheiros mestres
Aplicación de programas informáticos integrados para a xestión da compravenda
<b>• Control de procesos de compravenda:</b>
Tratamento de anomalías na recepción de pedidos de provedores
Tratamento de anomalías non proceso de venda

Procedementos de control de pedidos

Avaliación e control do equipo de vendas.

### 3.- Criterios de avaliación

#### 3.1 Primeira parte da proba

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

Criterios de avaliación do currículo
<b>Marco xurídico xeral, mercado</b>
CA 1. Identifícanse as diferentes institucións que promoven a actividade comercial e velan polo cumprimento da lexislación comercial no noso país e as funcións que desempeñan.
CA 1.2 Recoñécense as institucións que protexen os dereitos dos consumidores no ámbito comunitario, estatal, autonómico e local.
CA 1.3 Coñécense os dereitos dos consumidores e usuarios.
CA 1.4 Sabese que é un mercado e cal é a súa función económica e social.
CA 1.5 Distingúense e enténdese que é o mercado dunha empresa
CA 1.6 Recoñécense e distingúense os mercados: industrial, de consumo así como o de competencia perfecta e imperfecta coas súas características e estrutura.
CA 1.7 Enténdense e diferéncianse as diversas estratexias de mercado así como as diversas formas de interpretar os prezos.
<b>Organización das compras:</b>
CA 2.1 Sabese que é un contrato e as súas clasificacións.
CA 2.4 Coñécense e comprenderonse o uso dos INCOTERMS (Términos comerciais internacionais) en contratos de compraventa de importación e exportación.
CA 2.5 Interpretáronse os contratos de financiamento de leasing e renting coas correspondentes características de cada un, así como o se factoring.
CA 2.6 Coñécense as diversas formas de extinción dos contratos.
CA 2.7 Identifícanse as necesidades de compras da empresa: produtos e volumen.
CA 2.8 Obtívose a información do mercado, do sector e do segmento de provedores que responde ás necesidades de subministro de mercadorías na empresa.
CA 2.9 Selecciónanse os provedores potenciais, atendendo a criterios empresariais.
CA 2.13 Interpretouse o proceso documental das compras.
CA 2.6 Aplicáronse as técnicas de calidade total á xestión de compras.
CA 2.14 Comprender as diversas formas de pago.
CA 2.15 Reencher os diversos documentos de pago.
<b>Vendas e plan de vendas na empresa</b>
CA 3.1 Determináronse os obxectivos de venda por cliente, zona, produto, mes, ciclo de vida e vendedor.
CA 3.2 Elaborouse o plan de acción para as vendas, diferenciando as súas fases.
CA 3.3 Organizáronse as rotas e territorios de vendas e planificación das visitas do equipo de vendas, que optimicen os recursos.
CA 3.4 Controlouse e sigúese o plan.
CA 3.5 Valoráronse as desviacións que se producen nos plans de vendas.
CA 3.6 Determinouse a composición e organización do equipo de vendas, establecendose a cantidade de vendedores necesaria para cumprir uns obxectivos concretos.

CA 3.7 Defínese o proceso de selección de vendedores, aplicando métodos e criterios adecuados.
CA 3.8 Interpretáronse as facturas e os libros rexistro de IVA .
CA 3.9 Determinouse o mercado da empresa cualitativa e cuantitativamente.
CA 3.10 Establecéronse os criterios de selección de persoal para cada posto de traballo , segundo os seus diferentes variables.
CA 3.11 Planificouse a formación dos vendedores segundo as necesidades da empresa.
CA 3.12 Soubouse motivar aos empregados con diversos métodos.
CA 3.13 Establecéronse uns obxectivos de formación e saber avaliar o seu cumprimento unha vez finalizado o proceso.
<b>O proceso de negociación comercial na compravenda:</b>
CA 4.1 Determináronse os obxectivos e das etapas do proceso de negociación.
CA 4.2 Coñeceróronse as diferentes estratexias de venda.
CA 4.3 Coñeceróronse as formas de alcanzar un acordó.
CA 4.4 Elixíuse o tipo de negociación máis adecuado.
CA 4.5 Gestionáronse correctamente as objecións do cliente.
CA 4.6 Pechouse correctamente as objecións do cliente.
CA 4.7 Pechouse correctamente o proceso de venda .
CA 4.8 Ofreceuse o servizo posventa adecuado.
CA 4.9 Concretáronse as liñas de mando e responsabilidade.
<b>A comunicación</b>
CA 5.2 Coñeceróronse os diferentes tipos de comunicación cos posibles clientes.
CA 5.3 Coñeceróronse as características da venda directa.
CA 5.4 Evalúaranse as diferentes posibilidades de publicidade segundo as características da empresa.
CA 5.5 Establecéronse promocións de vendas.
CA 5.6 Coñeceróronse as técnicas de dirección de reunións
<b>Sistemas de xestión e tratamento da información:</b>
CA 6.1 • Confecciónse un ficheiro mestre de clientes/provedores establecendo un procedemento para mantelo actualizado.
CA 6.2 Elaborouse o arquivo de documentos comerciais.
CA 6.3 • Elabórase a información existente en distintos programas informáticos integrando datos, textos e gráficos.
<b>Control de procesos de compravenda:</b>
CA 7.1 Verificación do correcto cumprimento dos termos do contrato a partir da información obtida do almacén ou do equipo de vendas. en termos de custo, das incidencias na recepción dos pedidos ou nas vendas.
CA 7.2 Realización dunha análise cualitativa e cuantitativa das actividades da venda, comparando as realizacións e previsións e propondo accións correctoras, no seu caso.
CA 7.3 Aplicación de técnicas e ferramentas de calidade. •
CA 7.4 Planificación, execución, control e avaliación de plans de calidade total.

## 3.2 Segunda parte da proba

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

Criterios de avaliación do currículo
<b>Organización das compras:</b>
CA 2.2 Interpretáronse os conceptos básicos dun contrato de compra-venda, os seus elementos, as obrigacións dos contratantes .
CA 2.3 Realizouse un contrato de compra-venda e identificar as cláusulas.
CA 2.10 Analizáronse e valoráronse as ofertas de provedores e seleccionáronse de acordo cos diferentes criterios empresariais.
CA 2.12 Documentáronse as fichas de provedores.
CA 2.11 Realizáronse pedidos, albaranes e facturas.
<b>Vendas e plan de vendas na empresa</b>
CA 3.8 Interpretáronse as facturas e os libros rexistro de IVA .
CA 3.13 Calculáronse o número de vendedores adecuados para a empresa.
CA 4.8 Cálculo da remuneración do equipo de vendas
<b>A comunicación</b>
CA 5.1 Creáronse as canles de comunicación e fluxos de información, e usáronse os medios de comunicación escrita: correspondencia comercial.
<b>Control de procesos de compravenda:</b>
CA 7.5 Obtense periodicamente información sobre a situación e rendibilidade das vendas a través do cálculo de ratios específicas (obxectivos/realización, número de pedidos/número de visitas, vendas por produto/zona/cliente, gastos/vendas), para adoptar posibles

## 3,4 Criterios de cualificación

A avaliación dos coñecementos da persoa aspirante farase tendo en conta as seguintes actuacións:

- Parte teórica consistente nunha proba obxectiva tipo test, na que tódalas cuestións terán o mesmo valor. Tres respostas incorrectas anulan unha correcta. A proba puntuará sobre un total de 10 puntos, e para superala será necesario acadar unha puntuación mínima de 5.
- Parte práctica consistente na realización de 5 actividades. Cada actividade puntuará sobre un total de 2 puntos e o global da proba sobre un total de 10. Para superar a proba será necesario acadar unha puntuación mínima de 5, e en cada actividade un mínimo de 1 punto..

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

### 4.1 Primeira parte da proba

Exame consistente en 70 preguntas tipo test, con catro respostas posibles e unha soa resposta válida.

Instrumentos necesarios: bolígrafo e calculadora.

### 4.2 Segunda parte da proba

Realización de cinco actividades sobre:

- Redacción dun contrato de compravenda
- Cálculo das cotas de mercado dunha empresa a partir de datos dados, e comentario das mesmas.
- Confección dunha factura.
- Resolución dun suposto práctico de cálculo de salario a percibir polos vendedores da empresa
- Cálculo do número de visitas ideal a realizar polos vendedores a partir dun suposto dado.

Instrumentos necesarios: bolígrafo e calculadora. O modelo de contrato así como o de factura seralles entregado.

### 4.3 Duración da proba

A proba terá unha duración de dúas horas.

