

	IES CLAUDIO MOYANO	
	PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA DE MÓDULO: DINAMIZACION DEL PUNTO DE VENTA	
	Página 1 de 17	

IDENTIFICACIÓN DEL MÓDULO

Profesor	Curso	Año
M^a MERCEDES VAQUERO AVEDILLO	2º	2025/2026
Duración	Equivalencia en créditos ECTS	Código
165 horas (5 horas/semana)	6	1231
UNIDAD DE COMPETENCIA (Estándar de competencia):		
UC2105_2: Organizar y animar el punto de venta en un pequeño comercio		
OBJETIVO BASE:		
Maximizar las ventas mediante la aplicación de técnicas de merchadising para gestionar la exposición de productos, organizar el espacio comercial de manera eficiente y aplicar estrategias promocionales que incentiven la compra y fidelicen al cliente.		
LEGISLACIÓN GENERAL:		
Ley Orgánica 3/2022, de 31 de marzo, de ordenación e integración de la formación Profesional. Real Decreto 659/2023, de 18 de julio, por el que se desarrolla la ordenación del Sistema de Formación Profesional. DECRETO 25/2024, de 21 de noviembre, por el que se establece el currículo de los ciclos formativos de grado medio, correspondiente a la oferta de grado D y nivel 2 del Sistema de Formación Profesional, conducentes a la obtención del título de Técnico, en la Comunidad de Castilla y León. DECRETO 24/2024, de 21 de noviembre, por el que se establece el currículo de los ciclos formativos de grado superior, correspondiente a la oferta de grado D y nivel 3 del Sistema de Formación Profesional, conducentes a la obtención del título de Técnico Superior, en la Comunidad de Castilla y León. ORDEN EDU/1285/2024, de 26 de noviembre, por la que se establece el currículo de los ciclos formativos de grado básico, correspondiente a la oferta de grado D y nivel 1, del sistema de formación profesional, conducente a la obtención de los títulos de Técnico Básico y Graduado en Educación Secundaria Obligatoria, en la Comunidad de Castilla y León Proyecto de decreto por el que se establece el currículo de los cursos de especialización de grado medio y de grado superior, correspondiente a la oferta de grado e, niveles 2 y 3 del sistema de formación profesional, conducentes a la obtención de los títulos de especialista y de máster de formación profesional, en la comunidad de castilla y león. Proyecto de Orden, por la que se desarrolla la formación en empresa u organismo equiparado para las ofertas de formación profesional de los grados D y E del Sistema de Formación Profesional en la Comunidad de Castilla y León. ORDEN EDU/1575/2024, de 23 de diciembre, por la que se regula el proceso de evaluación del alumnado que curse enseñanzas de grados D y E del sistema de formación profesional en la Comunidad de Castilla y León.		
LEGISLACIÓN ESPECÍFICA:		
REAL DECRETO POR EL QUE SE ESTABLECE EL TÍTULO	MODIFICACIÓN DEL DECRETO POR EL QUE SE ESTABLECE EL TÍTULO:	ORDEN AUTONÓMICA POR LA QUE SE CONCRETAN ASPECTOS ESPECÍFICOS DEL CURRÍCULO:

	IES CLAUDIO MOYANO	
	PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA DE MÓDULO: DINAMIZACION DEL PUNTO DE VENTA	
	Página 2 de 17	

Real Decreto 1688/2011, de 18 de noviembre (BOE de 27 de diciembre).	Real decreto 499/2024, de 21 de mayo (Grado Medio)	<u>ORDEN EDU/1365/2024, de 26 de noviembre</u> , por la que se concretan los aspectos específicos del currículo del Ciclo Formativo de Grado Medio en Actividades Comerciales en la Comunidad de Castilla y León.
--	--	---

COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES (COMPETENCIAS PROFESIONALES Y PARA LA EMPLEABILIDAD) RELACIONADAS CON EL MÓDULO PROFESIONAL
--

- f) Realizar actividades de animación del punto de venta en establecimientos dedicados a la comercialización de productos y/o servicios, aplicando técnicas de merchandising, de acuerdo con los objetivos establecidos en el plan de comercialización de la empresa.
- n) Actuar con responsabilidad y autonomía en el ámbito de su competencia, organizando y desarrollando el trabajo asignado, cooperando o trabajando en equipo con otros profesionales en el entorno de trabajo.
- ñ) Resolver de forma responsable las incidencias relativas a su actividad, identificando las causas que las provocan, dentro del ámbito de su competencia y autonomía.

OBJETIVOS GENERALES DEL CICLO FORMATIVO RELACIONADOS CON EL MÓDULO PROFESIONAL

- i) Crear imagen de tienda, combinando los elementos exteriores e interiores del establecimiento comercial con criterios comerciales, para realizar actividades de animación del punto de venta en establecimientos dedicados a la comercialización de productos y/o servicios
- j) Analizar las políticas de venta y fidelización de clientes, organizando la exposición y promoción del surtido, para realizar actividades de animación del punto de venta en establecimientos dedicados a la comercialización de productos y/o servicios
- o) Determinar las características diferenciadoras de cada subsector comercial, ofertando los productos y/o servicios mediante técnicas de marketing apropiadas para realizar ventas especializadas de productos y/o servicios.
- s) Adoptar y valorar soluciones creativas ante problemas y contingencias que se presentan en el desarrollo de los procesos de trabajo, para resolver de forma responsable las incidencias de su actividad

RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN

RA	CE
RA1: Organiza la superficie comercial, aplicando técnicas de optimización de espacios y criterios de seguridad e higiene.	a) Se han identificado los trámites oportunos para la obtención de licencias y autorizaciones de elementos externos en la vía pública. b) Se han dispuesto los elementos de la tienda, mobiliario y exposición, según las necesidades de la superficie de venta. c) Se han determinado las principales técnicas de merchandising que se utilizan en la distribución de una superficie de venta. d) Se han definido las características de una zona fría y de una zona caliente en un establecimiento comercial. e) Se han determinado métodos para reducir barreras psicológicas y físicas de acceso al establecimiento comercial. f) Se han descrito las medidas que se aplican en los establecimientos comerciales para conseguir que la circulación de la clientela sea fluida y pueda permanecer el máximo tiempo posible en el interior. g) Se han descrito los criterios que se utilizan en la distribución lineal del suelo por familia de productos, explicando ventajas e inconvenientes. h) Se ha identificado la normativa de seguridad e higiene vigente referida a la distribución en planta de una superficie comercial.
RA2: Coloca, expone y repone los productos en la zona de venta, atendiendo a criterios comerciales, condiciones de seguridad y normativa vigente.	a) Se han delimitado las dimensiones del surtido de productos. b) Se ha establecido el número de referencias según características de los productos, espacio disponible y tipo de lineal. c) Se han realizado simulaciones de rotación de los productos en los lineales de un establecimiento comercial. d) Se han analizado los efectos que producen en el consumidor los diferentes modos de ubicación de productos en lineales. e) Se han clasificado los productos en familias, observando la normativa vigente. f) Se han identificado los parámetros físicos y comerciales que determinan la colocación de los productos en los distintos niveles, zonas del lineal y posición. g) Se han interpretado planogramas de implantación y reposición de productos en el lineal. h) Se ha realizado la distribución y colocación de los productos en el lineal, aplicando técnicas de merchandising.
RA3: Realiza trabajos de decoración, señalética, rotulación y cartelería, aplicando técnicas de publicidad y animación en el punto de venta.	a) Se ha animado y decorado el establecimiento según la planificación anual, dinamizándolo según la política comercial del establecimiento. b) Se ha realizado papelería según el libro de estilo corporativo de un establecimiento. c) Se han asociado diferentes tipografías con los efectos que producen en el consumidor.

	d) Se han elaborado formas de cartelería acordes a cada posicionamiento y señalética. e) Se han creado mensajes que se quieren transmitir al cliente, mediante las técnicas de rotulación, combinando diferentes materiales que consigan la armonización entre forma, textura y color. f) Se han utilizado programas informáticos de edición, realizando carteles para el establecimiento. g) Se han montado los elementos decorativos en condiciones de seguridad y prevención de riesgos laborales.
RA4: Realiza los escaparates adecuados a las características esenciales de los establecimientos y cuidar los elementos exteriores, aplicando técnicas profesionales.	a) Se ha analizado un estudio en el que se analiza el diseño y montaje de escaparates en diferentes tipos de establecimientos comerciales. b) Se han explicado los efectos psicológicos que producen en el consumidor las distintas técnicas utilizadas en escaparatismo. c) Se han argumentado las funciones y objetivos que puede tener un escaparate. d) Se han definido los criterios de valoración del impacto que puede producir un escaparate en el volumen de ventas. e) Se han especificado los criterios de selección de los materiales que se van a utilizar y el presupuesto disponible. f) Se han definido los criterios de composición y montaje de los escaparates, atendiendo a criterios comerciales. g) Se han diseñado escaparates, aplicando los métodos adecuados y las técnicas precisas, según un boceto. h) Se han montado escaparates con diferentes objetivos comerciales.
RA5: Determina acciones promocionales para rentabilizar los espacios de establecimientos comerciales, aplicando técnicas para incentivar la venta y para la captación y fidelización de clientes.	a) Se han descrito los distintos medios promocionales que habitualmente se utilizan en un pequeño establecimiento comercial. b) Se han enumerado las principales técnicas psicológicas que se aplican en una acción promocional. c) Se han considerado las situaciones susceptibles de introducir una acción promocional. d) Se han programado, según las necesidades comerciales y el presupuesto, las acciones más adecuadas. e) Se ha seleccionado la acción promocional más adecuada para los diferentes objetivos comerciales.
RA6: Aplica métodos de control de acciones de merchandising, evaluando los resultados obtenidos	a) Se ha establecido el procedimiento de obtención del valor de los ratios de control. b) Se han descrito los instrumentos de medida que se utilizan para valorar la eficacia de una acción promocional. c) Se han calculado los ratios que se utilizan para el control de las acciones de merchandising. d) Se ha evaluado la eficacia de la acción promocional, utilizando los principales ratios que la cuantifican. e) Se han realizado informes, interpretando y argumentando los resultados obtenidos.

CONTENIDOS BÁSICOS extraídos del RD que regula el título (Se incluyen los contenidos que se desarrollarán a través de las unidades de trabajo):

- 1) Organización de la superficie comercial: – Normativa y trámites administrativos en la apertura e implantación. – Recursos humanos y materiales en el punto de venta. – Técnicas de merchandising. – Distribución de los pasillos. – Implantación de las secciones. – Comportamiento del cliente en el punto de venta. – Determinantes del comportamiento del consumidor. – Condicionantes externos del comportamiento del consumidor. – Zonas calientes y zonas frías. – Normativa aplicable al diseño de espacios comerciales.
- 2) Colocación, exposición y reposición de los productos en la zona de venta: – Estructura del surtido. – Caracterización del surtido. – Objetivos, criterios de clasificación y tipos de surtido. – Métodos de determinación del surtido. – La amplitud del surtido. – La anchura del surtido. – La profundidad del surtido. – Elección de referencias. – Umbral de supresión de referencias. – Disposición del mobiliario. – Clasificación de productos por familias, gamas, categorías, posicionamiento, acondicionamiento y codificación. – Definición y funciones del lineal. – Zonas y niveles del lineal. – Sistemas de reparto del lineal. – Sistemas de reposición del lineal. – Tipos de exposiciones del lineal. – Lineal óptimo. – Lineal mínimo. – Características técnicas, comerciales y psicológicas de los productos. – Tiempos de exposición. – Los facings. Reglas de implantación. – Normativa vigente.
- 3) Realización de publicidad en el lugar de venta: – La publicidad en el lugar de venta (PLV). – Formas publicitarias específicas de la publicidad en el lugar de venta (PLV). – Cartelería en el punto de venta. – Tipos de elementos de publicidad: stoppers, pancartas, displays y carteles, entre otros. – Normativa de seguridad y prevención de riesgos laborales
- 4) Realización de escaparates y cuidado de elementos exteriores: – Elementos exteriores. – Normativa y trámites administrativos en la implantación externa. – El escaparate: clases de escaparates. – Presupuesto de implantación de escaparate. – Cronograma. – Criterios económicos y comerciales en la implantación. – Incidencias en la implantación. Medidas correctoras. – El escaparate y la comunicación. – La percepción y la memoria selectiva. – La imagen. – La asimetría y la simetría. – Las formas geométricas. – Eficacia del escaparate: ratios de control. – El color en la definición del escaparate: psicología y fisiología del color. – Iluminación en escaparatismo. – Elementos para la animación del escaparate: módulos, carteles, señalización y otros. – Aspectos esenciales del escaparate. – Principios de utilización y reutilización de materiales de campañas de escaparates. – Bocetos de escaparates. – Programas informáticos de diseño y distribución de espacios. – Planificación de actividades. – Materiales y medios. – Normativa de seguridad en el montaje de un escaparate y elementos exteriores.
- 5) Determinación de acciones promocionales: – El proceso de comunicación comercial. Elementos básicos. – El mix de comunicación: tipos y formas. – Políticas de comunicación. – Promociones de fabricante. – Promociones de distribuidor. – Promociones dirigidas al consumidor. – Productos gancho y productos estrella. – La publicidad en el lugar de venta. – La promoción de ventas. – Relaciones públicas. – Elaboración de informes sobre política de comunicación utilizando aplicaciones informáticas. – Ejecución de las campañas. – Efectos psicológicos y sociológicos de las promociones en el consumidor. – Normativa de seguridad e higiene en la realización de promociones de ventas.
- 6) Aplicación de métodos de control de acciones de merchandising: – Adecuación promocional al establecimiento y a la planificación anual, mensual o semanal. – Criterios de control de las acciones promocionales. – Índices y ratios económico financieros: margen bruto, tasa de marca, stock medio, rotación del stock y rentabilidad bruta, entre otros. – Análisis de resultados. – Ratios de control de eficacia de acciones promocionales. – Aplicación de medidas correctoras.

UNIDADES DE TRABAJO

Temporalización y secuenciación

TRIM.	UNIDADES	HORAS	COMIENZO	FIN
1	UT1: La distribución comercial.	10	15/09/25	26/09/25
	UT2: El cliente	10	29/09/25	10/10/25
	UT3: La comunicación y el merchandising	10	14/09/25	24/09/25
1	UT4: Elementos exteriores del punto de venta. El escaparate	10	27/10/25	11/11/25
	UT5: Técnicas de escaparatismo.	10	11/11/25	21/11/25
	UT6: El montaje del escaparate.	5	24/11/25	28/11/25
2	UT7: Organización de la superficie comercial	10	01/12/25	12/12/25
	UT8: El surtido	5	15/12/25	19/12/25

 Junta de Castilla y León Consejería de Educación	IES CLAUDIO MOYANO		
	PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA DE MÓDULO: DINAMIZACION DEL PUNTO DE VENTA		
	Página 7 de 17		

	UT9: El lineal	6	8/01/26	16/01/26
2	UT10: Promociones de ventas	10	19/01/26	30/01/26
	UT11: Publicidad en el lugar de venta	10	02/02/26	13/02/26
	UT12: Análisis de las acciones de merchandising	8	18/02/26	27/02/26
1/2/3	FEE (las horas son las que corresponden al módulo)	505		

UNIDADES DE TRABAJO													
Relación de los resultados de aprendizaje con las unidades de trabajo													
	UT1	UT2	UT3	UT4	UT5	UT6	UT7	UT8	UT9	UT10	UT11	UT12	FEE
RA1	x							x	x				x
RA2	x							x	x				x
RA3					x						x		x
RA4				x		x							x
RA5		x					x			x			x
RA6			x									x	x

METODOLOGÍA
La metodología aplicada buscará la consecución del objetivo primordial de la formación profesional: el saber hacer. Se logrará integrando aspectos científicos, técnicos y organizativos, con el fin de que el alumnado adquiriera una visión global de los procesos productivos propios de la actividad profesional correspondiente. Para ello se empleará una metodología: - Participativa, en la que el alumno sea el que marque la pauta de desarrollo de cada uno de los temas, a partir de sus propias iniciativas, interrogantes, dudas, etc. relacionados con el tema.

- Personalizada, en la medida que sea posible se atenderán las diferentes dificultades de aprendizaje de los alumnos.

El planteamiento general de este módulo es el siguiente:

- Al comienzo del curso, la profesora presentará a los alumnos la programación general del módulo. La explicación incluirá objetivos, contenidos, reglas de comportamiento, organización de actividades y procedimientos de evaluación y calificación.

- La profesora iniciará cada una de las unidades tratando de averiguar las ideas y conocimientos previos que posee el alumnado sobre los contenidos que hay que tratar y que son necesarios para abordar la nueva unidad. Además, se hará una introducción motivadora por parte de la profesora a la unidad de trabajo, dando una visión global de los contenidos, contextualizando los mismos dentro del esquema general del módulo y poniendo de manifiesto la utilidad de los nuevos aprendizajes en el mundo profesional.

- Posteriormente habrá una exposición oral por parte de la profesora de los contenidos (conceptuales y procedimentales) del apartado a tratar hasta la total comprensión y haciendo hincapié en los contenidos mínimos más importantes. A continuación, se llevarán a cabo actividades de enseñanza aprendizaje con el fin de consolidar y profundizar los contenidos y procedimientos. Además del libro de texto, se apoyarán en el material facilitado por la profesora (apuntes, ejercicios y diapositivas), así como revistas técnicas, manuales, bibliografía de aula y consultas on line en internet.

- La profesora fomentará que los alumnos expongan sus dudas y sugerencias, posibilitando así su participación y buscando su motivación. Adicionalmente, se provocará a los alumnos para que desarrollen su capacidad crítica, alentándolos para que rebatan aquellos argumentos que no consideren adecuados y debatan explicaciones o procedimientos alternativos para solventar las cuestiones que se les planteen.

- En todo momento se fomentará el respeto hacia las opiniones de los demás compañeros. En el ámbito didáctico son muy importantes actividades tales como: recopilar en bibliografía, revistas técnicas, manuales, ayuda en línea, prensa e internet, información referente a la unidad de trabajo y saber manejarla, interpretarla para adquirir conocimientos y si procede exponer conclusiones al resto de compañeros/as. Esto último fomentará el desarrollo de las capacidades de comunicación y participación.

- En lo relativo al empleo de las TIC, cabe destacar que el desarrollo de los contenidos de este módulo precisa de la aplicación habitual de las estas tecnologías para la búsqueda y tratamiento de la información y cumplimentación de documentos, por lo que será necesario usar procesador de textos, hoja de cálculo y creador de presentaciones, y disponer de conexión a internet para consultar páginas de recursos relacionadas con los contenidos del módulo.

- En el caso de que las autoridades educativas o sanitarias decretasen la suspensión temporal o total de la actividad académica presencial para los alumnos que este año cursan este módulo en este centro educativo, se utilizarán medios telemáticos para cubrir las funcionalidades normalmente desarrolladas de manera presencial.

RECURSOS DIDÁCTICOS Y MATERIALES

Además del uso de las TIC, es conveniente disponer de un conjunto de materiales de referencia para la consulta y manejo por parte de la profesora y del alumnado. Entre estos materiales, además de la bibliografía que se relaciona en párrafos posteriores, cabe citar:

- Ordenador individual por alumno
- Programas informáticos: edición web y e-commerce

- Legislación relacionada con el módulo
- Videoprojector y pizarra
- Internet
- Apuntes realizados por el profesor

La principal bibliografía utilizada para el desarrollo de las clases será: Libro recomendado: Dinamización del Punto de venta. Ed. McGrawHill. Edic 2022

TICS

Necesidad de utilización de aula con equipos informáticos, software, smart board, etc.

Utilización de plataformas educativas: Teams, Aula Virtual, etc,

PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN

- La evaluación será continua, se adaptará a las diferentes metodologías de aprendizajes, y deberá basarse en la comprobación de los resultados de aprendizaje en las condiciones de calidad establecidas por el currículo. (ORDEN EDU/1575/2024, de 23 de diciembre, por la que se regula el proceso de evaluación del alumnado que curse enseñanzas de grados D y E del sistema de formación profesional en la Comunidad de Castilla y León).

- Las sesiones de evaluación serán 4: **2 sesiones parciales (primer y segundo trimestre) y 2 sesiones finales (al final de cada curso).**

- Para llevar a cabo el proceso de evaluación se combinarán distintos instrumentos de evaluación como son actividades y pruebas tanto teóricas como prácticas.

- Se considerará que el alumno ha superado el módulo si obtiene una calificación igual o superior a 5 en **TODOS** los resultados de aprendizaje que forman parte del mismo, en cuyo caso, se calculará la calificación siguiendo el porcentaje asignado a cada uno de los resultados de aprendizaje. Todo ello, al objeto de garantizar la verificación de la adquisición de los resultados de aprendizaje de la oferta formativa establecida en el artículo 18 del Real Decreto 659/2023, de 18 de julio.

- En el caso de que no se obtenga una calificación igual o superior a 5 en cada resultado de aprendizaje, la calificación máxima del módulo profesional será de 4 puntos.

Instrumentos de evaluación y forma de calificación:

- Las pruebas escritas serán preguntas cortas a desarrollar o tipo test y ejercicios prácticos, dependiendo de la unidad de trabajo que estemos evaluando. La puntuación máxima será de 10 puntos, considerando 5 aprobado.

- Se realizarán tareas en el aula relacionadas con cada unidad de trabajo. El profesor observará y calificará esas tareas.

- Se realizarán tareas a través de la plataforma formativa del centro.

- Para los resultados de aprendizaje realizados en las empresas, se tendrá en cuenta el INFORME DE SEGUIMIENTO Y VALORACIÓN DEL TUTOR DUAL DE EMPRESA U ORGANISMO EQUIPARADO, la calificación será obtenida a partir de la valoración subjetiva del tutor dual de empresa trasladándose a una rúbrica para obtener una calificación de 0 a 10.

Evaluaciones parciales (1ª y 2ª evaluación)

Se tendrán en cuenta las unidades de trabajo vistas en cada evaluación y el porcentaje de resultados de aprendizaje vistos en ese momento, siguiendo los criterios citados anteriormente (calificación igual o superior a 5 en los resultados de aprendizaje).

Evaluaciones finales

- Para la primera evaluación final se tendrán en cuenta todas las unidades de trabajo y resultados de aprendizaje.

- Para la segunda evaluación final se evaluarán los resultados de aprendizaje no superados en la anterior evaluación final y para la superación del módulo profesional se tendrán en cuenta tanto los resultados de aprendizaje superados con anterioridad como el resultado obtenido en los resultados de aprendizaje que estaban pendientes de superación.

Imposibilidad de aplicar la evaluación continua

La imposibilidad de aplicar la evaluación continua se aplicará cuando las faltas de asistencia supongan más de un 15% de la carga horaria del módulo profesional. Este hecho será comunicado por el profesor según establece el procedimiento reflejado en el RRI.

	EVALUACIÓN											
	INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN											
PONDERACIÓN RA	UT1	UT2	UT3	UT4	UT5	UT6	UT7	UT8	UT9	UT10	UT11	UT12
RA1 (15%)	Prueba escrita (20%) Prueba práctica (10%)							Prueba escrita (20%) Prueba práctica (10%)	Prueba escrita (20%) Prueba práctica (10%)			
RA2 (20%)	Prueba escrita (20%) Prueba práctica (10%)							Prueba escrita (20%) Prueba práctica (10%)	Prueba escrita (20%) Prueba práctica (10%)			
RA3 (20%)					Prueba escrita (30%) Prueba práctica(15%)							Prueba escrita (30%) Prueba práctica(15%)
RA4 (20%)				Prueba escrita (30%) Prueba práctica(15%)		Prueba escrita (30%) Prueba práctica(15%)						

 Junta de Castilla y León Consejería de Educación	IES CLAUDIO MOYANO									
	PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA DE MÓDULO: DINAMIZACION DEL PUNTO DE VENTA									
	Página 12 de 17									

RA5 (15%)		Prueba escrita (20%) Prueba práctica(10%)					Prueba escrita (20%) Prueba práctica(10%)			Prueba escrita (20%) Prueba práctica(10%)		
RA6 (10%)			Prueba escrita (30%) Prueba práctica(15%)									Prueba escrita (35%) Prueba práctica(15%)

No podrán valorarse los RA hasta la finalización de la FFE debido a que todos ellos tienen un 10% de su valoración en la FFE, así mismo cada RA se obtiene en unidades de trabajo que pertenecen tanto al primer como al segundo trimestre, con excepción del RA4 que salvo el 10% que se obtiene en la FFE, se obtiene en el primer trimestre. Es por ello que se ha realizado un sólo cuadro sin concretar el primer y el segundo trimestre.

- 1. SI UN RA NO ESTÁ SUPERADO Y LA PONDERACIÓN RESULTARA UN 5 O MÁS DE 5, LA NOTA SERÍA UN 4 (ESTARÍA PENDIENTE DE RECUPERAR ESE RA).**
- 2. AJUSTE DE NOTA POR LA FEE:**
 - a) LA NOTA CORRESPONDIENTE DE LA FEE, SE PUEDE OBTENER DE LA VALORACIÓN CUALITATIVA QUE HAYA EN EL INFORME DEL TUTOR DE EMPRESA.
 - b)** SI UN ALUMNO NO REALIZARA LA FEE, Y EL RA ES COMPARTIDO CON LA EMPRESA, LA NOTA DEL RA CORRESPONDIENTE SERIA LA PONDERACIÓN CON LOS INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN UTILIZADOS.
 - c) SI UN ALUMNO NO REALIZARA LA FEE (SIN MOTIVOS JUSTIFICADOS) O NO SUPERA EL RA EN LA EMPRESA, Y ESE RA SE DA EN LA EMPRESA INTEGRAMENTE, ESTARÍAMOS EN EL PUNTO 1. (ESTARÍA PENDIENTE DE RECUPERAR ESE RA).
 - d) SI UN ALUMNO NO REALIZARA LA FEE POR EXENCIÓN TOTAL, Y ESE RA SE DA EN LA EMPRESA INTEGRAMENTE, ESE RA NO SE TENDRÍA EN CUENTA PARA EL CÁLCULO DE LA NOTA DEL MÓDULO.

EVALUACIÓN PRIMERA FINAL

Alumnos que NO han superado todos los RA en las evaluaciones parciales

RA	PONDERACIÓN	INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
RA1	15%	Prueba escrita (60%) (UT1-UT8-UT9)
		Prueba práctica (30%) + 10%FFE (UT1-UT8-UT9)
RA2	20%	Prueba escrita (60%) (UT1-UT8-UT9)
		Prueba práctica (30%) + 10%FFE(UT1-UT8-UT9)
RA3	20%	Prueba escrita (60%) (UT5-UT11)
		Prueba práctica (30%) + 10%FFE (UT5-UT11)
RA4	20%	Prueba escrita (60%) (UT4-UT6)
		Prueba práctica (30%) + 10%FFE(UT4-UT6)
RA5	15%	Prueba escrita (60%) (UT2-UT7-UT10)
		Prueba práctica (30%) + 10%FFE (UT2-UT7-UT10)
RA6	10%	Prueba escrita (60%) (UT3-UT12)
		Prueba práctica (30%) + 10% FFE(UT3-UT12)
TOTAL	100%	

EVALUACIÓN SEGUNDA FINAL

Alumnos que NO han superado todos los RA en la evaluación primera final

RA	PONDERACIÓN	INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
RA1	15%	Prueba escrita (60%) (UT1-UT8-UT9)
		Prueba práctica (30%) + 10%FFE (UT1-UT8-UT9)
RA2	20%	Prueba escrita (60%) (UT1-UT8-UT9)
		Prueba práctica (30%) + 10%FFE(UT1-UT8-UT9)
RA3	20%	Prueba escrita (60%) (UT5-UT11)
		Prueba práctica (30%) + 10%FFE (UT5-UT11)
RA4	20%	Prueba escrita (60%) (UT4-UT6)
		Prueba práctica (30%) + 10%FFE(UT4-UT6)
RA5	15%	Prueba escrita (60%) (UT2-UT7-UT10)
		Prueba práctica (30%) + 10%FFE (UT2-UT7-UT10)
RA6	10%	Prueba escrita (60%) (UT3-UT12)
		Prueba práctica (30%) + 10% FFE(UT3-UT12)
TOTAL	100%	

EVALUACIÓN DEL ALUMNADO CON PÉRDIDA DE EVALUACIÓN CONTÍNUA

El alumno perderá la evaluación continua si supera el 15% de inasistencia injustificada a las actividades lectivas, manteniendo el derecho de presentarse a las pruebas finales que se determinen. La falta de entrega de prácticas o trabajos, supondrá la pérdida del derecho a la evaluación continua y poder presentarse a las pruebas parciales. También se perderá la evaluación continua si se sorprende al alumno copiando en el examen o en el caso de plagio de un trabajo. Los instrumentos de evaluación y la calificación de cada RA serán como los determinados en la primera final y la segunda final, según la evaluación que corresponda.

EVALUACIÓN: PROCEDIMIENTOS DE RECUPERACIÓN

Recuperación tras la evaluación parcial trimestral

El profesor elaborará una prueba teórico-práctica de recuperación después de cada una de las dos primeras evaluaciones trimestrales, ambas centradas en los RA no superados por los alumnos y teniendo en cuenta la ponderación que se da a cada uno de ellos en la calificación global. Asimismo, también se puede pedir la entrega de diversos trabajos relacionados con dichos RA.

EVALUACIÓN: PROCEDIMIENTOS DE RECUPERACIÓN

Recuperación tras la evaluación primera final

EVALUACIÓN PRIMERA FINAL: Una vez hallada la calificación final del módulo, aquellos alumnos con uno o varios RA suspensos, deberán presentarse a una prueba teórico-práctica de recuperación, teniendo en cuenta la ponderación que se da a cada uno de ellos en la calificación global. Asimismo, también se puede pedir la entrega de diversos trabajos relacionados con dichos RA.

Este mismo modelo se seguirá para la SEGUNDA EVALUACIÓN FINAL.

Deberán realizar estas pruebas también los alumnos que hayan perdido la evaluación continua. Si superasen la primera evaluación final, estarían exentos de presentarse a la segunda evaluación final.

EVALUACIÓN: OTRAS CUESTIONES

ACTUACIÓN EN CASO DE COPIA EN EXÁMENES

En el caso en el que se detecte copiar a un alumno en un examen, supondrá suspenso automático y la pérdida de evaluación continua.

ACTUACIÓN EN CASO DE PLAGIO

Si se detecta que un trabajo está plagiado, constará como no presentado, el alumno en cuestión deberá volver a realizarlo y perderá la evaluación continua.

ACTUACIÓN EN CASO DE NO PRESENTARSE A LAS PRUEBAS DE EVALUACIÓN

Las pruebas no realizadas por causas justificadas se realizarán en las fechas fijadas en los días de recuperación, para no tener que hacer “exámenes a demanda”.

MEDIDAS DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD Y ADAPTACIONES CURRICULARES

En el caso de tener alumnado con necesidades especiales, se estudiará junto al equipo de orientación del centro, y el equipo educativo, qué medidas se deberían realizar. En tal caso serían adaptaciones metodológicas, procesos y procedimientos, nunca curriculares.

REVISIONES EXÁMENES, ACLARACIONES Y RECLAMACIONES DE LA CALIFICACIÓN

Las revisiones de examen con el profesor se deberán formular en el plazo de dos días hábiles desde el conocimiento de la nota.

El procedimiento de aclaración de nota asociada a las evaluaciones trimestrales viene recogido en el artículo 18 de la Orden Edu/1575/2024 de 23 de diciembre en el que indica que se podrán solicitar las aclaraciones pertinentes por desacuerdo se realizarán el primer día hábil después de la comunicación de resultados.

El procedimiento de reclamación de nota final viene recogido en el artículo 19 de la Orden Edu/1575/2024 de 23 de diciembre en el que indica que se presentara ante la dirección del centro, en dos días hábiles a partir del siguiente del conocimiento de los resultados. La reclamación debe contener las alegaciones que justifiquen la conformidad.

ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES

ACTIVIDAD EXTRAESCOLAR	RA RELACIONADO
AE1: Salida antes de Navidad por la zona peatonal y comercial de Zamora para observar y analizar escaparates	RA3, RA4
AE2: Visita a un Centro Comercial para analizar distribución, lineales, surtido, zonas frías y calientes...	RA1, RA2, RA5

EVALUACIÓN DE LA PRACTICA DOCENTE

No existe una rúbrica unificada para la práctica de la evaluación docente.