

 Junta de Castilla y León Consejería de Educación	IES CLAUDIO MOYANO	
	PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA DE MÓDULO: DINAMIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA	
	Página 1 de 22	

IDENTIFICACIÓN DEL MÓDULO

Profesor	Curso	Año
CARLOS MIGUEL GÓMEZ	2º	2026/2027
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:
Real Decreto 1688/2011, de 18 de noviembre, por el que se establece el título de Técnico en Actividades Comerciales y	Real Decreto 499/2024, de 21 de mayo, por el que se modifican determinados reales decretos por los que se	ORDEN EDU/1365/2024, de 26 de noviembre, por la que se concretan los aspectos específicos del currículo del Ciclo

se fijan sus enseñanzas mínimas.

establecen títulos de Formación Profesional de grado medio
y se fijan sus enseñanzas mínimas.

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.
- m)** Adaptarse a las nuevas situaciones laborales originadas por cambios tecnológicos y organizativos en los procesos productivos, actualizando sus conocimientos, utilizando los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación.
- 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.
- o)** Comunicarse eficazmente, respetando la autonomía y competencia de las distintas personas que intervienen en el ámbito de su trabajo. p) Aplicar los protocolos y las medidas preventivas de riesgos laborales y protección ambiental durante el proceso productivo, para evitar daños en las personas y en el entorno laboral y ambiental.
- q)** Aplicar procedimientos de calidad, de accesibilidad universal y de “diseño para todos” en las actividades

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.
- q)** Analizar y utilizar los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación para aprender y actualizar sus conocimientos, reconociendo las posibilidades de mejora profesional y personal, para adaptarse a diferentes situaciones profesionales y laborales.
- r)** Desarrollar trabajos en equipo y valorar su organización, participando con tolerancia y respeto, y tomar decisiones colectivas o individuales para actuar con responsabilidad y autonomía.
- 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.
- t)** Aplicar técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se van a transmitir, a su finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia del proceso.
- u)** Analizar los riesgos ambientales y laborales asociados a la actividad profesional, relacionándolos con las causas que los producen, a fin de fundamentar las medidas preventivas que se van adoptar, y aplicar los protocolos correspondientes para evitar daños en uno mismo, en las demás personas, en el entorno y en el medio ambiente.
- v)** Analizar y aplicar las técnicas necesarias para dar respuesta a la accesibilidad universal y al “diseño para todos”.
- w)** Aplicar y analizar las técnicas necesarias para mejorar los procedimientos de calidad del trabajo en el proceso de aprendizaje y del sector productivo de referencia.

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.	<ul style="list-style-type: none"> 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.	<ul style="list-style-type: none"> 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 cartelera, aplicando técnicas de publicidad y animación en el punto de venta.	<ul style="list-style-type: none"> 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 cartelera 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 cuida los elementos exteriores, aplicando técnicas profesionales.	<ul style="list-style-type: none"> 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.

	<p>d) Se han definido los criterios de valoración del impacto que puede producir un escaparate en el volumen de ventas.</p> <p>e) Se han especificado los criterios de selección de los materiales que se van a utilizar y el presupuesto disponible.</p> <p>f) Se han definido los criterios de composición y montaje de los escaparates, atendiendo a criterios comerciales.</p> <p>g) Se han diseñado escaparates, aplicando los métodos adecuados y las técnicas precisas, según un boceto.</p> <p>h) Se han montado escaparates con diferentes objetivos comerciales.</p>
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.	<p>a) Se han descrito los distintos medios promocionales que habitualmente se utilizan en un pequeño establecimiento comercial.</p> <p>b) Se han enumerado las principales técnicas psicológicas que se aplican en una acción promocional.</p> <p>c) Se han considerado las situaciones susceptibles de introducir una acción promocional.</p> <p>d) Se han programado, según las necesidades comerciales y el presupuesto, las acciones más adecuadas.</p> <p>e) Se ha seleccionado la acción promocional más adecuada para los diferentes objetivos comerciales.</p>
RA6: Aplica métodos de control de acciones de merchandising, evaluando los resultados obtenidos.	<p>a) Se ha establecido el procedimiento de obtención del valor de las ratios de control.</p> <p>b) Se han descrito los instrumentos de medida que se utilizan para valorar la eficacia de una acción promocional.</p> <p>c) Se han calculado las ratios que se utilizan para el control de las acciones de merchandising.</p> <p>d) Se ha evaluado la eficacia de la acción promocional, utilizando las principales ratios que la cuantifican.</p> <p>e) Se han realizado informes, interpretando y argumentando los resultados obtenidos.</p>

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

a) 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.

b) 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.
- c) 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.
- d) 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.

e) 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.
- f) 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: Establecimiento comercial y organización de la superficie comercial	17	15/9/2026	8/10/2026
	UT2: Zona de venta, el surtido y el lineal	20	8/10/2026	5/11/2026
	UT3: Publicidad y RRPP en el punto de venta	15	5/11/2026	27/11/2026
2	UT4: Escaparatismo	15	29/11/2026	21/12/2026
	UT5: Acciones promocionales en el punto de venta	20	21/12/2026	29/1/2027
	UT6: Métodos de control de la dinamización en el punto de venta	15	1/2/2027	22/2/2027
1/2/3	FEE (las horas son las que corresponden al módulo)	63	24/2/2027	Por determinar con la empresa

UNIDADES DE TRABAJO

Relación de los resultados de aprendizaje con las unidades de trabajo

	UT1	UT2	UT3	UT4	UT5	UT6	FEE
RA1	X						
RA2		X					X
RA3			X				X
RA4				X			
RA5					X		X
RA6						X	X

METODOLOGÍA

La metodología propuesta para el desarrollo del módulo de **Dinamización del punto de venta** estará orientada a favorecer la adquisición de las competencias profesionales, personales y sociales vinculadas al ámbito comercial, concediendo especial importancia a la aplicación práctica de los conocimientos y al desarrollo del **saber hacer**. Para ello, se combinarán los contenidos conceptuales con actividades de carácter práctico que permitan al alumnado trasladar lo aprendido a situaciones próximas a la realidad de un establecimiento comercial.

El proceso de enseñanza-aprendizaje se apoyará principalmente en una metodología **activa, participativa y adaptada a las características del alumnado**. Se pretende que el estudiante asuma un papel protagonista, participando en el análisis y resolución de situaciones relacionadas con la organización y dinamización del punto de venta, mientras que el profesor actuará como guía y facilitador del aprendizaje.

Se tendrán especialmente en cuenta los diferentes ritmos y necesidades de aprendizaje, proporcionando las orientaciones y apoyos necesarios para favorecer la progresión de todo el alumnado.

El desarrollo de las unidades didácticas seguirá, con carácter general, las siguientes fases:

1. Introducción y presentación de la unidad

Al comienzo de cada unidad se presentarán los objetivos, contenidos y principales actividades que se van a desarrollar. Asimismo, se explicará la relación de los contenidos con las funciones que se desarrollan en un establecimiento comercial, con el propósito de que el alumnado conozca desde el inicio la utilidad profesional de los aprendizajes que va a adquirir.

2. Activación de conocimientos previos y contextualización

Antes de abordar los nuevos contenidos, se partirá de los conocimientos, experiencias e ideas previas del alumnado. Se plantearán preguntas, situaciones comerciales, ejemplos de establecimientos y otros recursos que permitan relacionar los nuevos aprendizajes con experiencias cercanas y con la realidad del sector.

Esta fase tendrá especial importancia en un módulo eminentemente práctico, ya que permitirá analizar cómo la distribución del espacio, la colocación de los productos, la presentación visual, las promociones o las acciones de animación pueden influir en la experiencia del cliente y en el funcionamiento del establecimiento.

3. Desarrollo de los contenidos y aplicación práctica

A continuación, se desarrollarán los contenidos conceptuales y procedimentales de cada unidad mediante explicaciones del profesor, recursos audiovisuales, ejemplos reales y actividades prácticas.

Se procurará que las explicaciones estén acompañadas de situaciones y casos relacionados con el comercio, de manera que el alumnado pueda aplicar progresivamente los conocimientos adquiridos. Se fomentará su participación mediante preguntas, debates, análisis de imágenes y establecimientos comerciales, resolución de situaciones planteadas y propuestas de mejora. Siempre que sea posible, las actividades se plantearán desde una perspectiva práctica, simulando tareas que podrían desarrollarse en un establecimiento comercial, como la distribución y organización de espacios, la planificación de acciones de dinamización, la presentación de productos, el diseño de propuestas promocionales o el análisis de la eficacia de diferentes elementos del punto de venta.

4. Consolidación y profundización

Una vez trabajados los contenidos, se realizarán actividades destinadas a consolidar los conocimientos y procedimientos adquiridos. Estas actividades podrán desarrollarse tanto indivi-

dualmente como en pequeños grupos, favoreciendo la autonomía, la creatividad, la capacidad de análisis y el trabajo cooperativo.

Se utilizarán diferentes recursos didácticos, entre ellos documentación proporcionada por el profesor, catálogos comerciales, imágenes y vídeos de establecimientos, revistas especializadas, páginas web, normativa relacionada con el sector y otros materiales que permitan al alumnado ampliar y contrastar la información.

Se prestará especial atención a la resolución de problemas y al planteamiento de propuestas propias, buscando que el alumnado no se limite a reproducir procedimientos, sino que sea capaz de tomar decisiones y justificar las soluciones adoptadas en función de las características del establecimiento, del producto y del público objetivo.

5. Trabajo colaborativo y desarrollo de proyectos

El trabajo en grupo tendrá un papel relevante, especialmente en aquellas actividades que requieran diseñar propuestas de dinamización o resolver situaciones relacionadas con el punto de venta. De este modo, se favorecerá el desarrollo de habilidades de comunicación, organización, responsabilidad y cooperación.

Las actividades podrán culminar en pequeños proyectos prácticos en los que el alumnado tenga que aplicar de forma integrada los conocimientos trabajados en la unidad, acercando el proceso de enseñanza-aprendizaje a las situaciones que encontrará posteriormente en el entorno profesional.

RECURSOS DIDÁCTICOS Y MATERIALES

Para el desarrollo del módulo se utilizarán diferentes recursos, procurando combinar materiales tradicionales con herramientas digitales y recursos vinculados directamente al sector comercial. Entre ellos se podrán utilizar:

- Materiales relacionados con la presentación y exposición de productos.
- Documentación y legislación relacionada con el módulo.
- Revistas y publicaciones especializadas.
- Material elaborado y proporcionado por el profesor.
- Bibliografía específica sobre merchandising: "Dinamización del punto de venta". M^a del Carmen Gómez Díaz, M^a Alejandra González García, Ediciones Paraninfo, 2ª edición, 2021.

La selección de estos recursos se realizará atendiendo a los contenidos de cada unidad y procurando que contribuyan tanto a la comprensión de los conceptos como a su posterior aplicación práctica.

TIC

Entre los recursos y herramientas digitales se utilizarán

- Ordenadores y programas informáticos.
- Proyector y pizarra digital.
- Internet y recursos digitales.
- Imágenes, vídeos y catálogos de establecimientos comerciales.
- Uso de la plataforma Teams y el aula virtual.

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.

Ejemplos de instrumentos de evaluación y forma de calificación:

- Las pruebas escritas serán tipo test y se marcará claramente la penalización por pregunta en blanco o fallida.
- Se realizarán tareas a través de la plataforma formativa del centro, estas se calificarán utilizando rúbricas que estarán a disposición del alumnado antes de comenzar la tarea.
- Se realizarán realizaciones prácticas en taller, que deberán ir acompañadas de un portfolio o informe de prácticas que entregará el alumno, y que se calificarán utilizando una rúbrica que estará a disposición del alumnado antes de comenzar esta.
- 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.

Evaluciones 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).

Evaluciones 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 20% de la carga horaria del módulo profesional. Este hecho será comunicado por el profesor según establece el procedimiento reflejado en el RRI.

EVALUACIÓN PARCIAL TRIMESTRAL: 1^{ER} TRIMESTRE

Esta evaluación trimestral servirá para valorar el progreso del alumnado y adoptar decisiones sobre su proceso de aprendizaje.
Para la calificación trimestral se considerarán las calificaciones de obtenidas en los instrumentos de evaluación utilizados.
Las calificaciones obtenidas igualmente tienen que poder demostrar la superación de los diferentes resultados de aprendizaje.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

PONDERACIÓN RA	UT1	UT2	UT3	FEE	NOTA	NOTA POR RA PONDERADA 1 ^{ER} TRIMESTRE
RA1 (30%)	Prueba escrita (70%) Realización de tareas (30%)				(Nota prueba UT1 x 70%) + (Nota tareas x 30%)	(NOTA x 100) /30
RA2 (40%)		Prueba escrita (70%) Realización de tareas (30%)			(Nota prueba UT2 x 70%) + (Nota tareas x 30%)	(NOTA x 100) /40
RA3 (30%)			Prueba escrita (70%) Realización de tareas (30%)		(Nota prueba UT3 x 70%) + (Nota tareas x 30%)	(NOTA x 100) /30
RA1 = (NOTA prueba escrita x 0,7) + (NOTA pruebas práctica x 0,3) = NOTA RA1 RA2 = (NOTA prueba escrita x 0,7) + (NOTA pruebas práctica x 0,3) = NOTA RA2 RA3 = (NOTA prueba escrita x 0,7) + (NOTA pruebas práctica x 0,3) = NOTA RA3			Nota 1 ^{ER} trimestre = (NOTA RA1 x 0,3) + (NOTA RA2 x 0,4) + (NOTA RA3 x 0,3) = NOTA 1 ^{ER} trimestre			

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).

Si algún RA no se puede impartir/evaluar la ponderación se reajustará de forma equilibrada entre los RA impartidos.

EVALUACIÓN PARCIAL TRIMESTRAL: 2º TRIMESTRE Y NOTA FINAL DEL MÓDULO

Esta evaluación trimestral servirá para valorar el progreso del alumnado y adoptar decisiones sobre su proceso de aprendizaje.
Para la calificación trimestral se considerarán las calificaciones de obtenidas en los instrumentos de evaluación utilizados.
Las calificaciones obtenidas igualmente tienen que poder demostrar la superación de los diferentes resultados de aprendizaje.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

PONDERACIÓN RA	UT4	UT5	UT6	FEE	NOTA	NOTA POR RA PONDERADA 2º TRIMESTRE
RA4 (40%)	Prueba escrita (70%) Realización de tareas (30%)				(Nota prueba UT4 x 70%) + (Nota tareas x 30%)	(NOTA x 100) /40
RA5 (30%)		Prueba escrita (70%) Realización de tareas (30%)			(Nota prueba UT5 x 70%) + (Nota tareas x 30%)	(NOTA x 100) /30
RA6 (30%)			Prueba escrita (70%) Realización de tareas (30%)		(Nota prueba UT6 x 70%) + (Nota tareas x 30%)	(NOTA x 100) /30
RA4 = (NOTA prueba escrita x 0,7) + (NOTA pruebas práctica x 0,3) = NOTA RA4 RA5 = (NOTA prueba escrita x 0,7) + (NOTA pruebas práctica x 0,3) = NOTA RA5 RA6 = (NOTA prueba escrita x 0,7) + (NOTA pruebas práctica x 0,3) = NOTA RA6			Nota 2º trimestre = (NOTA RA4 x 0,4) + (NOTA RA5 x 0,3) + (NOTA RA6 x 0,3) = NOTA 2º trimestre NOTA FINAL DEL MÓDULO: NOTA RA1 (15%) + NOTA RA2 (20%) + NOTA RA3 (15%) + NOTA RA4 (20%) + NOTA RA5 (15%) + NOTA RA6 (15%)			

- 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).
- AJUSTE DE NOTA POR LA FEE:
 - LA NOTA CORRESPONDIENTE DE LA FEE, SE PUEDE OBTENER DE LA VALORACIÓN CUALITATIVA QUE HAYA EN EL INFORME DEL TUTOR DE EMPRESA.
 - 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.
 - 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).
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

En el caso de que los alumnos no hayan superado la evaluación por no superar alguna RA con más de 5.

Los alumnos se examinarán de las unidades didácticas correspondientes a cada RA suspensa a lo largo del curso Una vez superados los RA la nota final se calculará con la nota obtenida para cada RA estableciendo la ponderación asignada para cada uno de ellos.

RA	PONDERACIÓN	INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
RA1	15%	Prueba escrita (100%) (UT1)
RA2	20%	Prueba escrita (100%) (UT2)
RA3	15%	Prueba escrita (100%) (UT3)
RA4	20%	Prueba escrita (100%) (UT4)
RA5	15%	Prueba escrita (100%) (UT5)
RA6	15%	Prueba escrita (100%) (UT6)
TOTAL	100%	$(RA1 \times 0,15) + (RA2 \times 0,20) + (RA3 \times 0,15) + (RA4 \times 0,15) + (RA5 \times 0,20) + (RA6 \times 0,15)$

EVALUACIÓN SEGUNDA FINAL

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

En el caso de que los alumnos no hayan superado la evaluación por no superar alguna RA con más de 5.

Los alumnos se examinarán de las unidades didácticas correspondientes a cada RA suspensa a lo largo del curso Una vez superados los RA la nota final se calculará con la nota obtenida para cada RA estableciendo la ponderación asignada para cada uno de ellos.

RA	PONDERACIÓN	INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
RA1	15%	Prueba escrita (100%) (UT1)
RA2	20%	Prueba escrita (100%) (UT2)
RA3	15%	Prueba escrita (100%) (UT3)
RA4	20%	Prueba escrita (100%) (UT4)
RA5	15%	Prueba escrita (100%) (UT5)
RA6	15%	Prueba escrita (100%) (UT6)
TOTAL	100%	$(RA1 \times 0,15) + (RA2 \times 0,20) + (RA3 \times 0,15) + (RA4 \times 0,15) + (RA5 \times 0,20) + (RA6 \times 0,15)$

EVALUACIÓN DEL ALUMNADO CON PÉRDIDA DE EVALUACIÓN CONTÍNUA

El alumno perderá la evaluación continua si supera el 15% de inasistencia a las actividades lectivas, manteniendo el derecho de asistencia a clase. La falta de entrega de todas las prácticas o trabajos supondrá la pérdida del derecho a la evaluación continua y poder presentarse a las pruebas parciales.

En caso de pérdida de la evaluación continua, para superar el módulo formativo, el alumno deberá presentarse a una prueba teórico-práctica de la totalidad de la materia del módulo, que se realizará a final de curso. 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

Al finalizar una evaluación parcial, el alumno con algún RA suspenso tendrá la posibilidad de superarlo mediante una prueba escrita sobre las UT correspondientes.

La prueba se realizará al final del trimestre en curso o al inicio del siguiente y siempre se avisará con la suficiente antelación al alumno. presentadas en fecha y hora. La prueba se realizará de forma conjunta con el resto de los compañeros.

En el caso de que un alumno no se presente en fecha y hora al examen sin justificación correspondiente, será en esta recuperación cuando se le realice de nuevo el examen o prueba escrita. Siendo su nota final la obtenida en dicha prueba.

EVALUACIÓN: PROCEDIMIENTOS DE RECUPERACIÓN

Recuperación tras la evaluación primera final

Tras finalizar la primera evaluación final, el alumno con RA pendientes de superar, podrá hacerlo mediante la realización de una prueba escrita de todos los contenidos correspondientes a los RA que necesite alcanzar. La prueba se realizará al finalizar la primera evaluación final y siempre se avisará con la suficiente antelación al alumno. presentadas en fecha y hora. La prueba se realizará de forma conjunta con el resto de los compañeros. En el caso de que un alumno no se presente en fecha y hora al examen será en esta recuperación cuando se le realice de nuevo el examen o prueba escrita. Siendo su nota final la obtenida en dicha prueba.

EVALUACIÓN: PROCEDIMIENTOS DE RECUPERACIÓN

Actividades de recuperación de módulos pendientes de primero

El alumnado que tenga pendiente de superar el módulo de **Dinamización del punto de venta** de primer curso podrá recuperarlo mediante un **plan de recuperación** diseñado específicamente para alcanzar los Resultados de Aprendizaje (RA) que no hayan sido superados.

Para ello, se facilitará al alumno la información necesaria sobre los contenidos, actividades y procedimientos de evaluación correspondientes a los RA pendientes. Las actividades de recuperación estarán orientadas a reforzar y consolidar los aprendizajes no adquiridos durante el curso anterior y podrán incluir la realización de ejercicios, actividades prácticas y trabajos relacionados con los contenidos del módulo. El alumno deberá realizar las actividades y tareas propuestas en los plazos establecidos por el profesor, siguiendo las indicaciones y criterios de realización proporcionados. Estas actividades podrán complementarse con sesiones de seguimiento y orientación, con el fin de resolver las dificultades que puedan surgir durante el

proceso de recuperación.

La evaluación del módulo pendiente se realizará tomando como referencia los **Resultados de Aprendizaje y sus correspondientes criterios de evaluación**, de manera que el alumno deberá demostrar la adquisición de aquellos RA que tenga pendientes de superar.

Una vez finalizado el periodo establecido para la recuperación, el alumno realizará, cuando corresponda, una **prueba escrita y/o práctica** sobre los contenidos asociados a los RA pendientes. La prueba será comunicada al alumnado con la suficiente antelación, indicando la fecha, hora y contenidos objeto de evaluación.

La calificación final del módulo se determinará teniendo en cuenta la adquisición de los Resultados de Aprendizaje pendientes y los instrumentos de evaluación establecidos para su recuperación. En caso de no realizar las actividades o pruebas de recuperación en las fechas establecidas, se aplicarán los procedimientos previstos para la evaluación del módulo.

EVALUACIÓN: OTRAS CUESTIONES

ACTUACIÓN EN CASO DE COPIA EN EXÁMENES

Según se recoge en el RRI del centro, Sorprender a un alumno copiando en cualquiera de las pruebas, ya sea mediante procedimientos tradicionales ("chuletas", intercambio de hojas) o tecnológicos (auriculares, dispositivos electrónicos, smartwatch, etc.), conllevará la calificación de cero (0) en esa prueba. En caso de reincidencia, el alumno suspenderá la asignatura y deberá presentarse a las pruebas de recuperación que establezca el departamento. La incidencia quedará reflejada en el acta del departamento y se informará a Jefatura de Estudios. Cuando existan indicios razonables de respuestas copiadas por su literalidad o por no corresponderse con el desempeño habitual del alumno, el profesor podrá proponer una prueba oral individual para verificar la autoría. La calificación obtenida en dicha prueba oral podrá confirmar o modificar la nota de la prueba escrita. En los exámenes se solicitará al alumnado depositar los teléfonos móviles y dispositivos electrónicos fuera de su alcance. El incumplimiento de esta norma podrá considerarse intento de copia.

ACTUACIÓN EN CASO DE PLAGIO

Cualquier actividad o trabajo no original (plagiado total o parcialmente de internet o de otros compañeros, o generado por herramientas automáticas sin citación/explicación del proceso cuando así se requiera) será calificado con cero (0). En caso de reincidencia se actuará conforme a lo previsto en el punto anterior. Todas las incidencias por copia/plagio serán anotadas por el profesor, comunicadas a Jefatura de Estudios y, cuando corresponda, al tutor. Se informará al alumno de la decisión adoptada y de los procedimientos de recuperación disponibles.

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, en el caso de que el alumno no aprobase, con el fin de que tenga las mismas oportunidades que el resto de alumnos y siempre que entregue un justificante de la ausencia, se asignará otra fecha para dicho examen que sería una recuperación parcial.

MEDIDAS DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD Y ADAPTACIONES CURRICULARES

En el caso de tener alumnado con necesidades especiales, se estudiará junto 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 presentará 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: Visita a los escaparates con motivo de la decoración navideña.	RA3, RA4
AE2: Visita al centro comercial Carrefour / Vista Alegre	RA1, RA2, RA3, RA5
AE3: Visita IKEA- Centro Comercial Rio Shopping	RA1, RA2, RA3, RA4

EVALUACIÓN DE LA PRACTICA DOCENTE

PROGRAMACIÓN DEL MÓDULO O ASIGNATURA	0	1	2	3
Elaboro las unidades de trabajo utilizando como referente la programación didáctica				
Relaciono las competencias con el resto de los elementos del currículo del módulo o asignatura correspondiente				
Preparo la clase y los materiales y recursos didácticos siguiendo las pautas establecidas en la programación didáctica				

GESTIÓN DEL AULA	0	1	2	3
Planteo actividades que mantienen el interés del alumnado hacia los contenidos propuestos.				
Realizo en el aula diversos agrupamientos para la realización de actividades de distintos tipos: trabajo individual, en equipo, grupo clase, etc.				
Tengo en cuenta la diversidad en el aula y me preocupo de aquellos que tienen dificultades de aprendizaje.				
Incorporo y promuevo la utilización de plataformas digitales para el proceso de enseñanza y aprendizaje.				
Hago el seguimiento de los procesos de aprendizaje del alumnado y le oriento en sus dificultades.				
Mantengo el orden en las clases y contribuyo a que las actividades del centro se desarrollen en un clima de respeto, de tolerancia y participación.				
Tomo las medidas necesarias para facilitar la integración del alumnado en su grupo.				

ORIENTACIÓN EN EL PROCESO DE APRENDIZAJE	0	1	2	3
Al comenzar cada unidad de trabajo explico los objetivos y competencias asociados.				
En cada unidad de trabajo resumo las ideas fundamentales tratadas con mapas conceptuales, esquemas...				
Cuando introduzco nuevos conceptos, los relaciono, si es posible, con los ya conocidos, intercalo preguntas aclaratorias, pongo ejemplos...				
Corrijo de forma habitual los trabajos y las actividades de los alumnos y doy pautas para mejorar sus aprendizajes.				

EVALUACIÓN DEL PROCESO DE APRENDIZAJE	0	1	2	3
Relaciono los contenidos con los criterios de evaluación y, en su caso, con los estándares de aprendizaje evaluables.				
Tengo establecidos diferentes y variados instrumentos de evaluación que están asociados a criterios de calificación ponderados porcentualmente.				
Tengo establecidos los criterios de calificación, y estos son claros, precisos y objetivos.				

Analizo los resultados de los aprendizajes del alumnado para plantear propuestas de mejora.				
Informo al alumnado y/o a las familias sobre los contenidos, procedimientos, instrumentos y criterios de evaluación y calificación.				
Tengo previstos procedimientos y actividades de recuperación.				
Atiendo a los alumnos con módulos pendientes de cursos anteriores cuando me corresponde.				