

PRESENTACIÓN DEL MÓDULO

F.P. COMERCIO

2018/19

CICLO	CFGM ACTIVIDADES COMERCIALES
MÓDULO	VENTA TÉCNICA
GRUPO	MCOM 2

ÍNDICE

1. [CONTEXTUALIZACIÓN.](#)
2. [ORGANIZACIÓN Y METODOLOGÍA](#)
3. [RESULTADOS DE APRENDIZAJE](#)
4. [CONTENIDOS, SECUENCIACIÓN Y TEMPORIZACIÓN](#)
5. [PROCESO DE EVALUACIÓN DEL ALUMNADO Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN](#)
6. [PROCEDIMIENTO DE RECUPERACIÓN](#)
7. [EVALUACIÓN DEL ALUMNADO CON PÉRDIDA DEL DERECHO A LA EVALUACIÓN CONTINUA.](#)
8. [PLAN DE RECUPERACIÓN DE PENDIENTES.](#)
9. [MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS.](#)
10. [NORMAS QUE EL ALUMNO DEBE RESPETAR](#)

1 CONTEXTUALIZACIÓN

PROFESOR	JUAN ANTONIO VILLALOBOS CASTILLA
Nº HORAS TOTALES	110
Nº HORAS SEMANALES	5
Nº HORAS PÉRDIDA DERECHO EVAL. CONTINUA	22

[Ir a Índice](#)

2 ORGANIZACIÓN Y METODOLOGÍA

- Se impartirán 5 horas semanales de 1, 2 y 2 sesiones cada día, los días Lunes, Martes y Jueves.
- Se pretende un aprendizaje basado en una metodología activa donde el alumno sea protagonista de su propio proceso de aprendizaje a partir de unos conocimientos previos hasta lograr los resultados de aprendizaje del módulo.
- La metodología a emplear en la impartición de este módulo consiste en breves exposiciones teóricas acerca de técnicas y procedimientos fundamentales, seguidas de supuestos prácticos. Se pretende que los alumnos sean capaces de utilizar las herramientas de consulta y aprendizaje que se proporcionan
- Se pueden plantear diferentes medios para llevar a la práctica los contenidos, pero en este módulo puede resultar mucho más dinámico y ejemplarizante el uso, análisis y estudio de casos prácticos, que doten al módulo de un atractivo para el alumnado y que lo acerquen a la realidad comercial que nos rodea día a día.
- Explicaciones breves y esquemáticas de los contenidos.
- Ejemplificación con casos prácticos.
- Resolución de actividades utilizando diferentes fuentes y recursos bibliográficos y herramientas tecnológicas.
- Hacer hincapié en la importancia de afrontar las actividades consultando y cumpliendo la normativa vigente y las reglas o instrucciones de trabajo facilitadas.
- Utilización de equipos y aplicaciones informáticas.

[Ir a Índice](#)

3 RESULTADOS DE APRENDIZAJE

- RA 1: Elabora ofertas comerciales de productos industriales y el sector primario, adaptando los argumentos de venta a los distintos tipos de clientes.
- RA 2: Confecciona ofertas comerciales de servicios, adaptando los argumentos de venta a las características específicas del servicio propuesto y a las necesidades de cada cliente.
- RA 3: Realiza actividades propias de la venta de productos tecnológicos, aplicando técnicas de venta adecuadas y recopilando información actualizada de la evolución y tendencias del mercado de este tipo de bienes.

- RA 4: Desarrolla actividades relacionadas con la venta de productos de alta gama, aplicando técnicas que garanticen la transmisión de la imagen de marca de calidad y reputación elevada.
- RA 5: Prepara diferentes acciones promocionales de bienes inmuebles, aplicando técnicas de comunicación adaptadas al sector.
- RA 6: Desarrolla actividades relacionadas con el proceso de venta de inmuebles, cumplimentando los documentos generados en este tipo de operaciones.
- RA 7: Desarrolla actividades de telemarketing en situaciones de venta telefónica, captación y fidelización de clientes y atención personalizada, aplicando las técnicas adecuadas en cada caso.

4 CONTENIDOS, SECUENCIACIÓN Y TEMPORIZACIÓN

U.T	RA	PONDERACIÓN	EVALUACIÓN	Nº SESIONES
UT 1. LA VENTA DE PRODUCTOS INDUSTRIALES	RA1	15%	1ª	16
UT 2. LA VENTA DE SERVICIOS	RA2	15%	1ª	18
UT 3. LA VENTA DE PRODUCTOS TECNOLÓGICOS	RA3	15%	1ª	16
UT 4. LA VENTA DE PRODUCTOS DE ALTA GAMA	RA4	15%	1ª	16
UT 5. LA VENTA DE INMUEBLES	RA5	12,5%	2ª	12
UT 6. EL PROCESO DE VENTA DE INMUEBLES	RA6	12,5%	2ª	12
UT 7. EL TELEMARKETING	RA7	15%	2ª	16
TOTAL HORAS				110

Para establecer la nota de cada evaluación se le aplicará el porcentaje

Porcentaje Unidad: (%Unidad * 100) / % total evaluación

Por ejemplo, tal y como está en la tabla anterior, el porcentaje de la 1ª evaluación con respecto al total es 33%, con lo cual cada U.T. se calculará como sigue:

% UT1 = (ponderación. anual unidad) *100/(porc. total eval) = %

% UT2 = (porc. anual unidad) *100/(porc. total eval) = %

% UT3 = (porc. anual unidad) *100/(porc. total eval) = %

[Ir a Índice](#)

5 PROCESO DE EVALUACIÓN DE ALUMNADO Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

- Cada RA se evaluará independientemente de los demás.
- Los RA se evaluarán de 0 a 10, y la última nota será la única que cuente para la nota final, respetando así el principio de evaluación continua.

- El alumno debe superar todos los RA alcanzando un mínimo de 5 puntos sobre 10 en cada uno de ellos. Dicha nota se obtendrá como consecuencia de la media ponderada de los distintos criterios de evaluación asociados a cada RA.
- Para facilitar el trabajo, los distintos RA con sus CE y contenidos correspondientes, han sido divididos en Unidades de Trabajo. En cada una UT se emplearán distintos instrumentos (pruebas objetivas, trabajos individuales, etc.) que permitirán medir el grado de consecución de los distintos CE, y por ende, del RA.
- El profesor establecerá los criterios de calificación de cada prueba objetiva o actividad en la programación de aula.
- En caso de no aprobar las distintas UT a lo largo del trimestre correspondiente, el alumno dispondrá de una recuperación sobre las distintas UT trabajadas en el trimestre y no superadas, que consistirá en una prueba objetiva. Dicha prueba se desarrollará antes de las sesiones de evaluación de Diciembre, de Marzo y de Junio (1ª ordinaria).
- En cada sesión de evaluación se calificará el módulo con una nota entera de 1 a 10. Esta nota se obtendrá de redondear la nota media ponderada de las calificaciones de los resultados de aprendizaje, siempre que en ninguno de ellos se obtenga una calificación inferior a 5.
- Cualquier alumno que haya copiado durante la realización de cualquier prueba objetiva durante el curso, suspenderá el resultado de aprendizaje en la evaluación correspondiente y tendrá que examinarse en la convocatoria ordinaria de marzo. [Ir a Índice](#)

6 PROCEDIMIENTO DE RECUPERACIÓN

- El alumno dispone de 2 convocatorias por curso (Junio y Septiembre).
- El número total de convocatorias del módulo es 4.
- El alumnado puede renunciar a la convocatoria en el plazo que disponga la Jefatura de Estudios.
- En la convocatoria extraordinaria, si el alumno no se presenta, se considera renuncia automáticamente, no hace falta solicitarla.
- Los resultados de aprendizaje cuya calificación sea inferior a 5 deberán ser recuperados mediante la realización de una prueba objetiva en los siguientes plazos :
 - En el mes de Marzo (1ª Ordinaria), el alumno deberá evaluarse exclusivamente de los resultados de aprendizaje en los que haya obtenido una calificación inferior a 5 puntos.
 - Este módulo puede ser objeto de recuperación en Junio (2ª Ordinaria). En este caso el alumno deberá evaluarse exclusivamente de los resultados de aprendizaje en los que haya obtenido una calificación inferior a 5 puntos. Para ello, se le facilitará un plan de trabajo individualizado donde se concrete exactamente qué RA y CE asociados debe trabajar.
 - En las convocatorias ordinarias, si analizando el conjunto de RA se considera que el alumno está capacitado para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo, no se tendrá en cuenta la restricción de obtener una calificación de al menos un 5 en cada uno de los RA. No obstante, dicha consideración dependerá del profesor en función del seguimiento del alumno a lo largo del curso.

[Ir a Índice](#)

7 EVALUACIÓN DEL ALUMNADO CON PÉRDIDA DEL DERECHO A LA EVALUACIÓN CONTINUA

- La asistencia a clase es obligatoria y presencial. Aquellos alumnos cuyo número total de faltas injustificadas sea superior al 20% de la carga total del módulo 110 horas, es decir, 22 horas, no tendrá derecho a la evaluación continua.
- En este supuesto el alumno deberá superar aquellos resultados de aprendizaje que no hayan sido alcanzados con una calificación superior a 5 puntos en el mes de Junio o Septiembre.

[Ir a Índice](#)

8 PLAN DE RECUPERACIÓN DE PENDIENTES

8.1 CONTENIDOS A RECUPERAR

- Los alumnos matriculados en el curso 2º del ciclo que tengan suspenso este módulo, y quieran recuperar en la convocatoria de marzo deberán presentarse a una prueba objetiva sobre el contenido del módulo, evaluándose de todos los RA, y debiendo de obtener al menos un 5 en cada uno de ellos.
- El alumno debe mantener un contacto continuo con el profesor encargado de este módulo, para llevar un seguimiento que ayude al alumno a conseguir los RA del módulo.
- El profesor propondrá las prácticas que estime oportunas y los alumnos deberán entregarlas resueltas en el plazo que indique el profesor, siempre antes de la realización de las pruebas objetivas de contenido práctico o teórico.

[Ir a Índice](#)

8.2. PLAZOS DE ENTREGA PRÁCTICAS Y PRUEBAS OBJETIVAS

- Fechas fijadas por el profesor.

8.3. CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y RECUPERACIÓN

- Serán los expuestos anteriormente.

[Ir a Índice](#)

9 MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS

- Manual del módulo: Venta Técnica. Mc Graw Hill.
- Apuntes facilitados por el profesor.
- Ordenador y conexión a Internet
- Páginas webs para consultar, descargar o realizar actividades

[Ir a Índice](#)

10 NORMAS QUE EL ALUMNO DEBE RESPETAR

- El alumno deberá respetar las normas generales de convivencia establecidas en el centro, así como las del Reglamento de Régimen Interno. En el aula se guardará

respeto al profesor y al resto de compañeros, siguiendo las explicaciones y realizando todas las actividades que se planteen. Asimismo, guardará la debida puntualidad y regularidad en la asistencia a clase.

- De no observar esta conducta, el profesor podrá adoptar frente al alumno distintas medidas (parte de amonestaciones, expulsión del aula,...)
- Cada alumno o grupo es responsable de su puesto de trabajo, será encargado de su buen estado, así como el material de aula.
- Solo se permitirá conectarse a Internet cuando el profesor lo estime oportuno y lo indique, y la instalación de software será bajo supervisión del profesor.

EL INCUMPLIMIENTO DE ESTAS NORMAS SE CONSIDERARÁ COMO FALTA LEVE O GRAVE (SEGÚN PROPONGA EL DEPARTAMENTO DESPUÉS DE ESTUDIAR CADA CASO, CON LAS CONSIGUIENTES MEDIDAS QUE SE ESTIMEN OPORTUNAS).

[Ir a Índice](#)