

**1. Identificación da programación**
**Centro educativo**

Código	Centro	Concello	Ano académico
15027897	Paseo das Pontes	Coruña (A)	2023/2024

**Ciclo formativo**

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
INA	Industrias alimentarias	CMINA01	Panadería, repostería e confeitaría	Ciclos formativos de grao medio	Réxime de proba libre

**Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (\*)**

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP0032	Presentación e venda de produtos de panadería e pastelería	2023/2024	0	70	0

(\*) No caso de que o módulo profesional estea organizado en unidades formativas de menor duración

**Profesorado responsable**

Profesorado asignado ao módulo	MARTA MARÍA MORÁN MARTÍNEZ
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión inspector

**2. Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación**
**2.1. Primeira parte da proba**
**2.1.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan**

Resultados de aprendizaxe do currículo
RA1 - Fixa os prezos dos produtos elaborados e das ofertas, tras analizar custos e beneficios.
RA2 - Confecciona ofertas en función da estacionalidade e do tipo de servizo ou de establecemento.
RA3 - Expón os produtos elaborados en vitrinas, e describe as técnicas de escaparatismo aplicadas.
RA4 - Pecha a operación de venda, e analiza os procedementos de rexistro e cobramento.
RA5 - Atende a clientela e caracteriza as técnicas de comunicación aplicadas.
RA6 - Resolve queixas e reclamacións, e valora as súas implicacións na satisfacción da clientela.

**2.1.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado**

Criterios de avaliación do currículo
CA1.1 Identificáronse os tipos de custos.
CA1.2 Determináronse as variables que interveñen no custo e no beneficio.
CA1.3 Realizouse o escandallo do produto.
CA1.4 Interpretáronse as fórmulas e os conceptos de xuro, desconto e marxe comercial.
CA1.5 Describiuse o método para calcular os custos de produción.
CA1.6 Fixouse o prezo dun produto cun beneficio establecido.
CA1.7 Actualizáronse os prezos a partir da variación dos custos.

**Crterios de avaliación do currículo**

CA2.1 Analizáronse os tipos de ofertas.

CA2.2 Identificáronse os tipos de servizos.

CA2.3 Describíronse os tipos de establecementos.

CA2.4 Confeccionáronse ofertas atendendo á información subministrada.

CA2.5 Adaptáronse as características das ofertas ao tipo de establecemento e aos seus obxectivos económicos.

CA3.1 Analizáronse as características dos expositores e das vitrinas.

CA3.2 Identificouse o efecto producido na clientela polo xeito de colocar os produtos.

CA3.3 Identificáronse os parámetros físicos e comerciais que determinan a colocación dos produtos.

CA3.4 Renovouse o expositor en función da estacionalidade.

CA3.5 Rotouse a presentación dos produtos para captar o interese da clientela.

CA3.6 Analizáronse os elementos e os materiais de comunicación comercial.

CA3.7 Analizouse a localización dos materiais de comunicación comercial no punto de venda.

CA3.8 Realizouse o esbozo ou o modelo gráfico publicitario.

CA3.9 Situáronse os carteis e os prezos de xeito que capten a atención das persoas potencialmente consumidoras.

CA3.10 Definíronse os criterios de composición e montaxe do escaparate.

CA4.1 Enumeráronse as linguaxes de codificación de prezos.

CA4.2 Explicouse o funcionamento do terminal do punto de venda.

CA4.3 Identificáronse as fases das operacións de arqueo e pechamento de caixa, e xustificáronse as desviacións.

**Crterios de avaliación do currículo**

CA4.4 Identificouse a validez de cheques, obrigas de pagamento, tarxetas de crédito ou de débito, tarxetas de empresa, efectivo ou pagamento realizado a través de internet.

CA4.5 Identificouse a validez de vales, descontos, bonos e tarxetas de empresa relacionados con campañas promocionais.

CA4.6 Describiuse o proceso de anulación de operacións de cobramento.

CA4.7 Formalizouse a documentación asociada ao cobramento.

CA4.8 Recoñeceuse o potencial das novas tecnoloxías como elemento de consulta e apoio.

CA5.1 Describíronse os parámetros que caracterizan a atención á clientela.

CA5.2 Describíronse as técnicas de comunicación.

CA5.3 Recoñecéronse os erros que se cometen máis comunmente na comunicación.

CA5.4 Describíronse a forma e a actitude na atención e no asesoramento á clientela.

CA5.5 Identificouse a tipoloxía da clientela e as súas necesidades de compra.

CA5.6 Explicáronse as técnicas de venda básicas para captar a atención e espertar o interese en función do tipo de clientela.

CA5.7 Seleccionáronse os argumentos adecuados ante as obxeccións formuladas pola clientela.

CA5.8 Analizáronse as estratexias para identificar a satisfacción da clientela.

CA6.1 Identificáronse as técnicas para prever conflitos.

CA6.2 Detectouse a natureza do conflito ou da reclamación.

CA6.3 Describíronse as técnicas utilizadas para afrontar queixas e reclamacións da clientela.

CA6.4 Identificouse o proceso para seguir ante unha reclamación.

CA6.5 Aplicáronse as técnicas de comportamento asertivo, resolutivo e positivo.

**Crterios de avaliación do currículo**

CA6.6 Identificouse a documentación asociada ás reclamacións.

CA6.7 Analizáronse as consecuencias dunha reclamación non resolta.

CA6.8 Identificáronse os elementos formais que contextualizan unha reclamación.

**2.2. Segunda parte da proba****2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan****Resultados de aprendizaxe do currículo**

RA1 - Fixa os prezos dos produtos elaborados e das ofertas, tras analizar custos e beneficios.

RA2 - Confecciona ofertas en función da estacionalidade e do tipo de servizo ou de establecemento.

RA3 - Expón os produtos elaborados en vitrinas, e describe as técnicas de escaparatismo aplicadas.

RA4 - Pecha a operación de venda, e analiza os procedementos de rexistro e cobramento.

RA5 - Atende a clientela e caracteriza as técnicas de comunicación aplicadas.

RA6 - Resolve queixas e reclamacións, e valora as súas implicacións na satisfacción da clientela.

**2.2.2. Crterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado****Crterios de avaliación do currículo**

CA1.1 Identificáronse os tipos de custos.

CA1.2 Determináronse as variables que interveñen no custo e no beneficio.

CA1.3 Realizouse o escandallo do produto.

**Crterios de avaliación do currículo**

CA1.4 Interpretáronse as fórmulas e os conceptos de xuro, desconto e marxe comercial.

CA1.5 Describiuse o método para calcular os custos de produción.

CA1.6 Fixouse o prezo dun produto cun beneficio establecido.

CA1.7 Actualizáronse os prezos a partir da variación dos custos.

CA2.1 Analizáronse os tipos de ofertas.

CA2.2 Identificáronse os tipos de servizos.

CA2.3 Describíronse os tipos de establecementos.

CA2.4 Confeccionáronse ofertas atendendo á información subministrada.

CA2.5 Adaptáronse as características das ofertas ao tipo de establecemento e aos seus obxectivos económicos.

CA3.1 Analizáronse as características dos expositores e das vitrinas.

CA3.2 Identificouse o efecto producido na clientela polo xeito de colocar os produtos.

CA3.3 Identificáronse os parámetros físicos e comerciais que determinan a colocación dos produtos.

CA3.4 Renovouse o expositor en función da estacionalidade.

CA3.5 Rotouse a presentación dos produtos para captar o interese da clientela.

CA3.6 Analizáronse os elementos e os materiais de comunicación comercial.

CA3.7 Analizouse a localización dos materiais de comunicación comercial no punto de venda.

CA3.8 Realizouse o esbozo ou o modelo gráfico publicitario.

CA3.9 Situáronse os carteis e os prezos de xeito que capten a atención das persoas potencialmente consumidoras.

**Crterios de avaliación do currículo**

CA3.10 Definíronse os criterios de composición e montaxe do escaparate.

CA4.1 Enumeráronse as linguaxes de codificación de prezos.

CA4.2 Explicouse o funcionamento do terminal do punto de venda.

CA4.3 Identificáronse as fases das operacións de arqueo e pechamento de caixa, e xustificáronse as desviacións.

CA4.4 Identificouse a validez de cheques, obrigas de pagamento, tarxetas de crédito ou de débito, tarxetas de empresa, efectivo ou pagamento realizado a través de internet.

CA4.5 Identificouse a validez de vales, descontos, bonos e tarxetas de empresa relacionados con campañas promocionais.

CA4.6 Describiuse o proceso de anulación de operacións de cobramento.

CA4.7 Formalizouse a documentación asociada ao cobramento.

CA4.8 Recoñeceuse o potencial das novas tecnoloxías como elemento de consulta e apoio.

CA5.1 Describíronse os parámetros que caracterizan a atención á clientela.

CA5.2 Describíronse as técnicas de comunicación.

CA5.3 Recoñecéronse os erros que se cometen máis comunmente na comunicación.

CA5.4 Describíronse a forma e a actitude na atención e no asesoramento á clientela.

CA5.5 Identificouse a tipoloxía da clientela e as súas necesidades de compra.

CA5.6 Explicáronse as técnicas de venda básicas para captar a atención e despertar o interese en función do tipo de clientela.

CA5.7 Seleccionáronse os argumentos adecuados ante as obxeccións formuladas pola clientela.

CA5.8 Analizáronse as estratexias para identificar a satisfacción da clientela.

CA6.1 Identificáronse as técnicas para prever conflitos.

**Cráterios de avaliación do currículo**

CA6.2 Detectouse a natureza do conflito ou da reclamación.

CA6.3 Describíronse as técnicas utilizadas para afrontar queixas e reclamacións da clientela.

CA6.4 Identificouse o proceso para seguir ante unha reclamación.

CA6.5 Aplicáronse as técnicas de comportamento asertivo, resolutivo e positivo.

CA6.6 Identificouse a documentación asociada ás reclamacións.

CA6.7 Analizáronse as consecuencias dunha reclamación non resolta.

CA6.8 Identificáronse os elementos formais que contextualizan unha reclamación.

**3. Mínimos exixibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación**

Os mínimos esixibles para alcanzar a avaliación positiva serán os reflectidos nos cadros de criterios de avaliación.

Criterios de cualificación: A primeira parte da proba cualifícase de de cero a dez puntos. Para a súa superación as persoas candidatas deberán obter unha puntuación igual ou superior a cinco puntos. A proba poderá consistir en cuestións tipo test (una solución correcta) e/ ou en preguntas de desenvolvemento de diferente extensión (neste caso especificarase na proba escrita a puntuación correspondente a cada apartado). Para as cuestións tipo test a puntuación será o resultado da aplicación da seguinte fórmula:

$$[(n^{\circ} \text{ aciertos} - (n^{\circ} \text{ erros} / 2)) / n^{\circ} \text{ preguntas}] \times 10$$

As persoas aspirantes que superaran a primeira parte da proba realizarán a segunda, que tamén terá carácter eliminatorio e consistirá no desenvolvemento de un ou varios supostos prácticos.

Para obter a cualificación positiva na segunda proba esixírase unha valoración de ao menos 5 puntos sobre 10.

A cualificación final correspondente da proba de cada módulo profesional será a media aritmética das cualificacións obtidas en cada unha das partes, expresada con números enteiros, redondeada á unidade máis próxima.

No caso das persoas aspirantes que suspendan a segunda parte da proba, a puntuación máxima que poderá asignarse será de catro puntos.





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

##### 4.a) Primeira parte da proba

Proba teórica con preguntas tipo test e/ou preguntas de diferente extensión

Será requisito imprescindible para realizar a proba teórica presentarse co seguinte material:

- Bolígrafo azul
- Calculadora científica

##### 4.b) Segunda parte da proba

Suposto práctico.

Será requisito imprescindible para realizar a proba práctica presentarse co seguinte material:

- Bolígrafo azul
- Calculadora científica