

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 | CMINA03 | Elaboración de produtos alimentarios | 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 |
|--------------|---|-----------|------------------|--------------|----------------|
| MP0146 | Venda e comercialización de produtos alimentarios | 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 | ANA LÓPEZ ALONSO |
| 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 - Establece os prezos dos produtos alimentarios elaborados, para o que analiza os custos e os beneficios. |
| RA2 - Aplica as técnicas de venda en relación coas canles de comercialización. |
| RA3 - Realiza a operación de venda, e xustifica as fases e as variables que interveñen. |
| RA4 - Atende a clientela, e describe as técnicas de comunicación empregadas. |
| RA5 - 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 custo. |
| CA1.2 Determináronse as variables que interveñen no custo e no beneficio. |
| CA1.3 Realizouse o escandallo do produto elaborado. |
| CA1.4 Interpretáronse as fórmulas e os conceptos de xuro, desconto e marxe comercial. |
| CA1.5 Fixouse o prezo dun produto cun beneficio establecido. |
| CA1.6 Actualizáronse os prezos a partir da variación dos custos. |
| CA1.7 Identificáronse os condicionantes dos prezos de venda dos produtos alimentarios. |

Crterios de avaliación do currículo

CA2.1 Identifícanse os catro elementos da mercadotecnia: prezo, lugar, promoción e produto.

CA2.2 Identifícanse as características dos produtos, a súa diferenciación, a imaxe de marca, e o posicionamento da empresa e da competencia.

CA2.3 Analizáronse e caracterizáronse as principais canles de comercialización para os produtos alimentarios.

CA2.4 Especificouse a documentación necesaria da operación de venda.

CA2.5 Recoñecéronse os sistemas de comunicación presencial e non presencial, con aplicación das técnicas que facilitan a empatía coa clientela.

CA2.6 Recoñecéronse as variables que interveñen na conduta e na motivación da compra por parte da clientela.

CA2.7 Identificouse a tipoloxía da clientela e as súas necesidades de compra.

CA2.8 Adaptáronse as técnicas de venda ao medio de comunicación empregado (presencial, teléfono, internet, televisión interactiva, telefonía móbil, correo postal, correo electrónico, etc.).

CA2.9 Realizouse a promoción do produto adaptada a cada medio de comunicación.

CA3.1 Enumeráronse as fases da operación de venda.

CA3.2 Describíronse as variables que interveñen no prezo de venda.

CA3.3 Calculouse o xuro de aprazamento, as cotas de pagamento e o prezo da operación segundo as condicións do proceso pactado.

CA3.4 Calculáronse os descontos, o prezo de venda total e as marxes comerciais en función das condicións de pagamento e os impostos que gravan a operación de venda.

CA3.5 Describíronse os principais tipos de contratos de compravenda no sector alimentario.

CA3.6 Identificouse e formalizouse a documentación asociada ao cobramento e ao pagamento.

CA3.7 Describiuse o proceso de anulación de operacións de cobramento.

CA3.8 Recoñeceuse o potencial das novas tecnoloxías como elemento de consulta e apoio.

CA4.1 Describíronse as variables que inflúen no proceso de atención á clientela.

| Criterios de avaliación do currículo |
|--|
| CA4.2 Describiuse a forma e actitude na atención e no asesoramento á clientela. |
| CA4.3 Explicáronse as técnicas de venda básicas para captar a atención e espertar o interese en función do tipo de cliente. |
| CA4.4 Seleccionáronse os argumentos axeitados ante as obxeccións formuladas pola clientela. |
| CA4.5 Analizáronse as estratexias para identificar a satisfacción da clientela. |
| CA4.6 Descríronse as técnicas que potencien o vínculo coa clientela. |
| CA4.7 Valorouse o potencial das novas tecnoloxías na atención á clientela, así como na procura de nova clientela. |
| CA4.8 Realizáronse conversas curtas de atención a clientes doutros países nos idiomas portugués, francés, italiano e inglés. |
| CA5.1 Identificáronse as técnicas para prever e resolver conflitos. |
| CA5.2 Descríronse as técnicas utilizadas para afrontar queixas e reclamacións da clientela. |
| CA5.3 Recoñeceuse o proceso que se debe seguir ante unha reclamación. |
| CA5.4 Identificáronse os elementos formais que contextualizan unha reclamación. |
| CA5.5 Identificouse a documentación asociada ás reclamacións. |
| CA5.6 Analizáronse as consecuencias dunha reclamación non resolta. |
| CA5.7 Valorouse a importancia do servizo posvenda nos procesos comerciais. |

2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

| Resultados de aprendizaxe do currículo |
|---|
| RA1 - Establece os prezos dos produtos alimentarios elaborados, para o que analiza os custos e os beneficios. |

| Resultados de aprendizaxe do currículo |
|---|
| RA2 - Aplica as técnicas de venda en relación coas canles de comercialización. |
| RA3 - Realiza a operación de venda, e xustifica as fases e as variables que interveñen. |
| RA4 - Atende a clientela, e describe as técnicas de comunicación empregadas. |
| RA5 - Resolve queixas e reclamacións, e valora as súas implicacións na satisfacción da clientela. |

2.2.2. 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 Identifícanse os tipos de custo. |
| CA1.2 Determináronse as variables que interveñen no custo e no beneficio. |
| CA1.3 Realizouse o escandallo do produto elaborado. |
| CA1.4 Interpretáronse as fórmulas e os conceptos de xuro, desconto e marxe comercial. |
| CA1.5 Fixouse o prezo dun produto cun beneficio establecido. |
| CA1.6 Actualizáronse os prezos a partir da variación dos custos. |
| CA1.7 Identifícanse os condicionantes dos prezos de venda dos produtos alimentarios. |
| CA2.1 Identifícanse os catro elementos da mercadotecnia: prezo, lugar, promoción e produto. |
| CA2.2 Identifícanse as características dos produtos, a súa diferenciación, a imaxe de marca, e o posicionamento da empresa e da competencia. |
| CA2.3 Analizáronse e caracterizáronse as principais canles de comercialización para os produtos alimentarios. |
| CA2.4 Especificouse a documentación necesaria da operación de venda. |
| CA2.5 Recoñecéronse os sistemas de comunicación presencial e non presencial, con aplicación das técnicas que facilitan a empatía coa clientela. |

Crterios de avaliación do currículo

CA2.6 Recoñecéronse as variables que interveñen na conduta e na motivación da compra por parte da clientela.

CA2.7 Identificouse a tipoloxía da clientela e as súas necesidades de compra.

CA2.8 Adaptáronse as técnicas de venda ao medio de comunicación empregado (presencial, teléfono, internet, televisión interactiva, telefonía móbil, correo postal, correo electrónico, etc.).

CA2.9 Realizouse a promoción do produto adaptada a cada medio de comunicación.

CA3.1 Enumeráronse as fases da operación de venda.

CA3.2 Descríronse as variables que interveñen no prezo de venda.

CA3.3 Calculouse o xuro de aprazamento, as cotas de pagamento e o prezo da operación segundo as condicións do proceso pactado.

CA3.4 Calculáronse os descontos, o prezo de venda total e as marxes comerciais en función das condicións de pagamento e os impostos que gravan a operación de venda.

CA3.5 Descríronse os principais tipos de contratos de compravenda no sector alimentario.

CA3.6 Identificouse e formalizouse a documentación asociada ao cobramento e ao pagamento.

CA3.7 Descríbiuse o proceso de anulación de operacións de cobramento.

CA3.8 Recoñeceuse o potencial das novas tecnoloxías como elemento de consulta e apoio.

CA4.1 Descríronse as variables que inflúen no proceso de atención á clientela.

CA4.2 Descríbiuse a forma e actitude na atención e no asesoramento á clientela.

CA4.3 Explicáronse as técnicas de venda básicas para captar a atención e despertar o interese en función do tipo de cliente.

CA4.4 Seleccionáronse os argumentos axeitados ante as obxeccións formuladas pola clientela.

CA4.5 Analizáronse as estratexias para identificar a satisfacción da clientela.

CA4.6 Descríronse as técnicas que potencien o vínculo coa clientela.

| Criterios de avaliación do currículo |
|--|
| CA4.7 Valorouse o potencial das novas tecnoloxías na atención á clientela, así como na procura de nova clientela. |
| CA4.8 Realizáronse conversas curtas de atención a clientes doutros países nos idiomas portugués, francés, italiano e inglés. |
| CA5.1 Identificáronse as técnicas para prever e resolver conflitos. |
| CA5.2 Describíronse as técnicas utilizadas para afrontar queixas e reclamacións da clientela. |
| CA5.3 Recoñeceuse o proceso que se debe seguir ante unha reclamación. |
| CA5.4 Identificáronse os elementos formais que contextualizan unha reclamación. |
| CA5.5 Identificouse a documentación asociada ás reclamacións. |
| CA5.6 Analizáronse as consecuencias dunha reclamación non resolta. |
| CA5.7 Valorouse a importancia do servizo posvenda nos procesos comerciais. |

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

Os mínimos exigibles serán os reflectidos nos cadros de criterios de avaliación.

Criterios de cualificación: A primeira parte da proba calificarase 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 poba 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