ANEXO XIII
MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULOS PROFESIONAIS

1. Identificación da programación

Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
15027897	Paseo das Pontes	Coruña (A)	2024/2025

Ciclo formativo

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
INA	Industrias alimentarias	CMINA01	Panadaría, repostaría e confeitaría	Ciclos formativos de grao medio	Réxime de adultos

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 panadaría e pastelaría	2024/2025	3	70	70

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

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	MARIA MERCEDES FERNÁNDEZ MÉNDEZ
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión inspector

ANEXO XIII
MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULOS PROFESIONAIS

2. Concreción do currículo en relación coa súa adecuación ás características do ámbito produtivo

Este módulo profesional contén a formación necesaria para desempeñar a función de comercio e promoción en pequenas empresas.

Esta función abrangue aspectos como:

- Atención á clientela.
- Promoción e venda.
- Presentación do produto.

As actividades profesionais asociadas a esta función aplícanse en:

- Produtos de panadaría, pastelaría, repostaría, confeitaría e outros con recheos e cubertas, ou sen eles.
- Sobremesas empratadas.

A formación do módulo contribúe a alcanzar os obxetivos xerais n), o), P), q), r), s) do ciclo formativo, e as competencias l), p), q), r), s) e t) do título.

As liñas de actuación no proceso de ensino e aprendizaxe que permiten alcanzar os obxectivos do módulo han versar sobre:

- Estimación de prezos de produtos coñecidos.
- Cálculo de custos de materias primas e de produción, así como da marxe comercial ou beneficio.
- Presentación e disposición das vitrinas expositoras que motiven a compra dos produtos.
- Resolución de conflitos e reclamación.
- Atención e asesoramento á clientela.

ANEXO XIII
MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULOS PROFESIONAIS

3. Relación de unidades didácticas que a integran, que contribuirán ao desenvolvemento do módulo profesional, xunto coa secuencia e o tempo asignado para o desenvolvemento de cada unha

U.D.	Título	Descrición	Duración (sesións)	Peso (%)	Resultados de aprendizaxe					
					3200					
					RA 1	RA 2	RA 3	RA 4	RA 5	RA 6
1	Coste e beneficio de produtos de panadaría e repostaría	Análise de custos e beneficios dos prezos dos produtos alimentarios	24	34	X	X				
2	Exposición e venda de produtos de panadaría e repostaría	A operación de venda, medios de pagamento, a documentación e as novas tecnoloxías nas operacións de venda, o márketing, posicionamento e imaxe da marca, canles de venda, segmentación, organización de venda e promoción	23	33			X	X		
3	Atención ao cliente e calidade de servicio	Comunicación, fidelización e uso das novas tecnoloxías na atención a clientela, resolucións de conflictos, procedemento de recollida de reclamacións e servizo postventa	23	33					X	X
		Total:	70							

4. Por cada unidade didáctica

4.1.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
1	Coste e beneficio de produtos de panadaría e repostaría	24

4.1.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Fixa os prezos dos produtos elaborados e das ofertas, tras analizar custos e beneficios.	SI
RA2 - Confecciona ofertas en función da estacionalidade e do tipo de servizo ou de establecemento.	SI

4.1.c) Obxectivos específicos da unidade didáctica

Obxectivos específicos	Act	Título das actividades	Duración (sesións)
1.2 Determinar as variables que intervieñen no coste e no beneficio. 1.3 Recoñecer e realizar métodos para calcular costes de producción e precios de venda ao público. 1.1 Identificar e determinar os tipos de costes.	1	O precio. Os costes. O beneficio	24,0
		TOTAL	**24**

4.1.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación	Instrumentos de avaliación	Mínimos exixibles	Peso cualificación (%)
CA1.1 Identificáronse os tipos de custos.	• PE.1 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	S	9
CA1.2 Determináronse as variables que interveñen no custo e no beneficio.	• PE.2 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	N	6
CA1.3 Realizouse o escandallo do produto.	• OU.1 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	S	10
CA1.4 Interpretáronse as fórmulas e os conceptos de xuro, desconto e marxe comercial.	• PE.3 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	N	6
CA1.5 Describiuse o método para calcular os custos de produción.	• PE.4 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	S	15
CA1.6 Fixouse o prezo dun produto cun beneficio establecido.	• PE.5 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	S	10
CA1.7 Actualizáronse os prezos a partir da variación dos custos.	• PE.6 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	N	6
CA2.1 Analizáronse os tipos de ofertas.	• PE.7 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	N	6
CA2.2 Identificáronse os tipos de servizos.	• PE.8 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	N	6
CA2.3 Describíronse os tipos de establecementos.	• PE.9 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	N	6

Criterios de avaliación	Instrumentos de avaliación	Mínimos exixibles	Peso cualificación (%)
CA2.4 Confeccionáronse ofertas atendendo á información subministrada.	• PE.10 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	S	10
CA2.5 Adaptáronse as características das ofertas ao tipo de establecemento e aos seus obxectivos económicos.	• PE.11 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	S	10
		TOTAL	**100**

4.1.e) Contidos

Contidos
Cálculo do custo de materias primas e rexistro documental.
Control de consumos.
Métodos de fixación de prezos.
Marxes e descontos. Escandallo. Ratios.
Cálculo de prezos.
Análise da demanda de oferta gastronómica.
Identificación das características que a definen.
Estacionalidade, tipos de establecemento e tipos de servizo para ter en conta durante a confección das ofertas.
Definición da oferta.

4.1.f) Actividades de ensino e aprendizaxe, e de avaliación, con xustificación de para que e de como se realizarán, así como os materiais e os recursos necesarios para a súa realización e, de ser o caso, os instrumentos de avaliación

Que e para que	Como			Con que	Como e con que se valora	Duración (sesións)
Actividade (título e descrición)	Profesorado (en termos de tarefas)	Alumnado (tarefas)	Resultados ou produtos	Recursos	Instrumentos e procedementos de avaliación	
O precio. Os costes. O beneficio - Definición e características do precio. Clasificación dos tipos de coste. Beneficio do producto	• Titorizar ao alumnado na resolución de tarefas propostas dende a plataforma e resover as dúbidas propostas polos alumnos nas titoría virtuais e presenciais. • Proposta de proba escrita que inclúa todos os instrumentos deste tipo da unidade	• Traballo dos contidos e desenvolver as tarefas da plataforma. • Formulación de dúbidas a través dos foros e nas titorías presenciais. • Realizar a proba escrita	• Proba escrita resolta	• Plataforma FP a distancia	• OU.1 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.1 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.2 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.3 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.4 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.5 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.6 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.7 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.8 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.9 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.10 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.11 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	24,0
					TOTAL	**24,0**

4.2.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
2	Exposición e venda de produtos de panadaría e repostaría	23

4.2.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA3 - Expón os produtos elaborados en vitrinas, e describe as técnicas de escaparatismo aplicadas.	SI
RA4 - Pecha a operación de venda, e analiza os procedementos de rexistro e cobramento.	SI

4.2.c) Obxectivos específicos da unidade didáctica

Obxectivos específicos	Act	Título das actividades	Duración (sesións)
1.1 Identificar y seleccionar las técnicas publicitarias, valorando su adecuación a los productos y a las características de la empresa para promocionar los productos elaborados. 1.2 Identificar e aplicar os requisitos dun escaparte para atraer a clientela 1.3 Aplicar os procedementos de rexistro e cobramento	1	Publicidad no lugar de venda. Escapartismo. Medios de pago. Operación de venda	23,0
		TOTAL	**23**

4.2.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación	Instrumentos de avaliación	Mínimos exixibles	Peso cualificación (%)
CA3.1 Analizáronse as características dos expositores e das vitrinas.	• PE.1 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	N	4
CA3.2 Identificouse o efecto producido na clientela polo xeito de colocar os produtos.	• PE.2 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	N	4
CA3.3 Identificáronse os parámetros físicos e comerciais que determinan a colocación dos produtos.	• PE.3 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	N	4
CA3.4 Renovouse o expositor en función da estacionalidade.	• PE.4 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	S	6

Criterios de avaliación	Instrumentos de avaliación	Mínimos exixibles	Peso cualificación (%)
CA3.5 Rotouse a presentación dos produtos para captar o interese da clientela.	• PE.5 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	S	6
CA3.6 Analizáronse os elementos e os materiais de comunicación comercial.	• PE.6 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	N	5
CA3.7 Analizouse a localización dos materiais de comunicación comercial no punto de venda.	• PE.7 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	N	5
CA3.8 Realizouse o esbozo ou o modelo gráfico publicitario.	• PE.8 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	S	8
CA3.9 Situáronse os carteis e os prezos de xeito que capten a atención das persoas potencialmente consumidoras.	• PE.9 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	S	8
CA3.10 Definíronse os criterios de composición e montaxe do escaparate.	• PE.10 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	N	4
CA4.1 Enumeráronse as linguaxes de codificación de prezos.	• PE.11 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	N	4
CA4.2 Explicouse o funcionamento do terminal do punto de venda.	• PE.12 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	S	8
CA4.3 Identificáronse as fases das operacións de arqueo e pechamento de caixa, e xustificáronse as desviacións.	• PE.13 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	S	8
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.	• PE.14 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	S	6
CA4.5 Identificouse a validez de vales, descontos, bonos e tarxetas de empresa relacionados con campañas promocionais.	• PE.15 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	S	6
CA4.6 Describiuse o proceso de anulación de operacións de cobramento.	• PE.16 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	N	4
CA4.7 Formalizouse a documentación asociada ao cobramento.	• PE.17 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	S	6
CA4.8 Recoñeceuse o potencial das novas tecnoloxías como elemento de consulta e apoio.	• PE.18 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	N	4
		TOTAL	**100**

4.2.e) Contidos

Contidos
Puntos quentes e puntos fríos no establecemento comercial.

Contidos
0Carteis. Rotulación de carteis de información e prezos.
Métodos físicos e psicolóxicos para quentar os puntos fríos.
Publicidade no lugar da venda.
Expositores e escaparates. Necesidades de moblaxe, equipamentos e utensilios para a montaxe de servizos de pastelaría e panadaría.
Clasificación dos produtos expostos con base nas variables de sabor, cor, tamaño, asociación, temperatura de conservación, etc.
Técnicas de escaparatismo. Materiais e técnicas de decoración. Montaxe de expositores e escaparates.
Deseño de escaparates adecuados ao tipo de establecemento, á estacionalidade, á oferta gastronómica, etc.
Adornos florais.
Deseño e confección de motivos de decoración e estruturas para exposición de produtos no punto de venda.
Medios de pagamento: transferencia, tarxeta de crédito ou de débito, pagamento contra reembolso, mediante telefonía móbil, en efectivo, etc.
Codificación da mercadoría. Sistema de código de barras (EAN).
Terminal de punto de venda (TPV): sistemas de cobramento.
Apertura e pechamento do TPV.
Linguaxes comerciais: intercambio de datos electrónicos (EDI).

4.2.f) Actividades de ensino e aprendizaxe, e de avaliación, con xustificación de para que e de como se realizarán, así como os materiais e os recursos necesarios para a súa realización e, de ser o caso, os instrumentos de avaliación

Que e para que	Como			Con que	Como e con que se valora	Duración (sesións)
Actividade (título e descrición)	Profesorado (en termos de tarefas)	Alumnado (tarefas)	Resultados ou produtos	Recursos	Instrumentos e procedementos de avaliación	
Publicidad no lugar de venda. Escapartismo. Medios de pago. Operación de venda - Definición e funcións da publicidade no lugar de venda. Deseño dun bo lescaparate. Definición de medios de pago. Codificación das mercadorías	• Titoría dao alumnado na resolución de tarefas propostas dende a plataforma e resover as dúbidas propostas polos alumnos nas titoría virtuais e presenciais.	• Traballo dos contidos e desenvolver as tarefas da plataforma. • Formulación de dúbidas a través dos foros e nas titorías presenciais	• Proba escrita resolta	• Plataforma FP a Distancia	• PE.1 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.2 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	23,0

ANEXO XIII
MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULOS PROFESIONAIS

Que e para que	Como			Con que	Como e con que se valora	Duración (sesións)
Actividade (título e descrición)	Profesorado (en termos de tarefas)	Alumnado (tarefas)	Resultados ou produtos	Recursos	Instrumentos e procedementos de avaliación	
	• Proposta de proba escrita que inclúa todos os instrumentos deste tipo da unidade	• Realización da proba escrita			• PE.3 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.4 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.5 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.6 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.7 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.8 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.9 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.10 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.11 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.12 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.13 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.14 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.15 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.16 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.17 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.18 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	
					TOTAL	**23,0**

4.3.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
3	Atención ao cliente e calidade de servicio	23

4.3.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA5 - Atende a clientela e caracteriza as técnicas de comunicación aplicadas.	SI
RA6 - Resolve queixas e reclamacións, e valora as súas implicacións na satisfacción da clientela.	SI

4.3.c) Obxectivos específicos da unidade didáctica

Obxectivos específicos	Act	Título das actividades	Duración (sesións)
1.1 Identificar los riesgos asociados a su actividad profesional, relacionándolos con las medidas de protección, para cumplir las normas establecidas en los planes de prevención de riesgos laborales. 1.2 Identificar las oportunidades que ofrece la realidad socio-económica de su zona, analizando las posibilidades de éxito propias y ajenas para mantener un espíritu emprendedor a lo largo de la vida. 1.3 Valorar las actividades de trabajo en un proceso productivo, identificando su aportación al proceso global para participar activamente en los grupos de trabajo y conseguir los objetivos de la producción.	1	O cliente. Técnicas de venda. Reclamacións	23,0
		TOTAL	**23**

4.3.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación	Instrumentos de avaliación	Mínimos exixibles	Peso cualificación (%)
CA5.1 Describíronse os parámetros que caracterizan a atención á clientela.	• PE.1 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	N	4
CA5.2 Describíronse as técnicas de comunicación.	• PE.2 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	N	4
CA5.3 Recoñecéronse os erros que se cometen máis comunmente na comunicación.	• PE.3 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	N	4
CA5.4 Describíronse a forma e a actitude na atención e no asesoramento á clientela.	• PE.4 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	S	10

Criterios de avaliación	Instrumentos de avaliación	Mínimos exixibles	Peso cualificación (%)
CA5.5 Identificouse a tipoloxía da clientela e as súas necesidades de compra.	• PE.5 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	N	4
CA5.6 Explicáronse as técnicas de venda básicas para captar a atención e espertar o interese en función do tipo de clientela.	• PE.6 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	S	10
CA5.7 Seleccionáronse os argumentos adecuados ante as obxeccións formuladas pola clientela.	• PE.7 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	S	10
CA5.8 Analizáronse as estratexias para identificar a satisfacción da clientela.	• PE.8 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	S	10
CA6.1 Identificáronse as técnicas para prever conflitos.	• PE.9 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	N	4
CA6.2 Detectouse a natureza do conflito ou da reclamación.	• PE.10 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	N	4
CA6.3 Describíronse as técnicas utilizadas para afrontar queixas e reclamacións da clientela.	• PE.11 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	N	4
CA6.4 Identificouse o proceso para seguir ante unha reclamación.	• PE.12 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	S	10
CA6.5 Aplicáronse as técnicas de comportamento asertivo, resolutivo e positivo.	• PE.13 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	N	4
CA6.6 Identificouse a documentación asociada ás reclamacións.	• PE.14 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	S	10
CA6.7 Analizáronse as consecuencias dunha reclamación non resolta.	• PE.15 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	N	4
CA6.8 Identificáronse os elementos formais que contextualizan unha reclamación.	• PE.16 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	N	4
		TOTAL	**100**

4.3.e) Contidos

Contidos
Variables que inflúen na atención á clientela. Posicionamento e imaxe de marca.
Funcións fundamentais desenvolvidas na atención á clientela: natureza e efectos.
Presentación e embalaxe dos produtos no momento da venda.
Información subministrada pola clientela.

Contidos
Comunicación interpersoal. Expresión verbal.
Comunicación telefónica.
Comunicación escrita.
Procedemento de recollida das reclamacións e das queixas presenciais e non presenciais.
Elementos formais que contextualizan a reclamación.
Configuración documental da reclamación.
Técnicas na resolución de reclamacións.
Lei xeral de defensa de consumidores e usuarios. Leis autonómicas de protección das persoas consumidoras.
Lei orgánica de protección de datos.

4.3.f) Actividades de ensino e aprendizaxe, e de avaliación, con xustificación de para que e de como se realizarán, así como os materiais e os recursos necesarios para a súa realización e, de ser o caso, os instrumentos de avaliación

Que e para que	Como			Con que	Como e con que se valora	Duración (sesións)
Actividade (título e descrición)	Profesorado (en termos de tarefas)	Alumnado (tarefas)	Resultados ou produtos	Recursos	Instrumentos e procedementos de avaliación	
O cliente. Técnicas de venda. Reclamacións - Definición dos tipos de cliente. Definición das etapas da venda. Importancia das reclamacións	• Titoría do alumnado na resolución de tarefas propostas dende a plataforma e resover as dúbidas propostas polos alumnos nas titoría virtuais e presenciais. • Proposta de proba escrita que inclúa todos os instrumentos deste tipo da unidade	• Traballo dos contidos e desenvolver as tarefas da plataforma. • Formulación de dúbidas a través dos foros e nas titorías presenciais, de selo caso. • Realización da proba escrita	• Proba escrita resolta	• Plataforma FP a Distancia	• PE.1 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.2 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.3 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.4 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.5 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.6 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	23,0

Que e para que	Como			Con que	Como e con que se valora	Duración (sesións)
Actividade (título e descrición)	Profesorado (en termos de tarefas)	Alumnado (tarefas)	Resultados ou produtos	Recursos	Instrumentos e procedementos de avaliación	
					• PE.7 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.8 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.9 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.10 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.11 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.12 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.13 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.14 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.15 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa • PE.16 - Cuestionario de preguntas de resposta curta ou alternativa	
					TOTAL	23,0

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

O mínimos esixibles son os recollidos no apartado 4 c da programación.

O instrumento de avaliación será un exame presencial por avaliación tipo test e o exáme terá un peso do 100% da nota.

O desempeño do alumnado en termos de precisión e calidade (cualificación), valorarase a través dos instrumentos de avaliación enunciados anteriormente.

O resultado de cada un deles para cada alumno/a expresarase con dous decimais nunha escala numérica de rango 10, cun valor máximo de 10 e un valor mínimo de 0, considerandoun resultado igual o maior a 5 o aprobado.

A expresión da cualificación dos módulos profesionais obterase como o resultado conxunto dos instrumentos de avaliación, aplicando os pesos programados e axustando ao enteiro da seguinte forma:
- Se o valor non chega ó 5,00, eliminaranse os decimais (truncamento)
-Se o valor é igual ou superior a 5,00 por redondeo, aplicando a notación científica.
Os alumnos que non superen o módulo durante os parciais da avaliación continua deberán ir ao exame final de xuño.

6. Procedemento para a recuperación das partes non superadas

6.a) Procedemento para definir as actividades de recuperación

Os alumnos que nos superen todas as avaliación parciais poderán facer unha proba de recuperación das avaliacións pendentes no mes de xuño, coincidindo coa avaliación final, sendo as características da proba as mesmas que as citadas anteriormente para os exames parciais.

6.b) Procedemento para definir a proba de avaliación extraordinaria para o alumnado con perda de dereito a avaliación continua

Non procede

7. Procedemento sobre o seguimento da programación e a avaliación da propia práctica docente

Farase o seguimento da UD a través desta plataforma

8. Medidas de atención á diversidade

8.a) Procedemento para a realización da avaliación inicial

Na primeira tutoria se fará avaliación inicial de coñecementos para saber de onde partir.

8.b) Medidas de reforzo educativo para o alumnado que non responda globalmente aos obxectivos programados

Resolución de dúbidas

9. Aspectos transversais

9.a) Programación da educación en valores

Non procede.

9.b) Actividades complementarias e extraescolares

Non programadas.

10.Outros apartados

10.1) HOMOXENIZACIÓN DE CRITERIOS

Nesta programación se homoxenizaron os criterios de avaliación que se imparten na modalidade a distancia cos que se imparten na modalidade de ordinario do mesmo módulo.