**ANEXO III**
**MODELO DE PROGRAMACIÓN DE PROBA LIBRE 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 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 panadaría e pastelaría | 2024/2025 | 0 | 70 | 0 |

(*) 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

## 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. |

**ANEXO III**
**MODELO DE PROGRAMACIÓN DE PROBA LIBRE DE MÓDULOS PROFESIONAIS**

| Criterios 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 Defiríronse 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. |

**ANEXO III**
**MODELO DE PROGRAMACIÓN DE PROBA LIBRE DE MÓDULOS PROFESIONAIS**

| Criterios 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. |

| Criterios 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. 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. |

**ANEXO III**
**MODELO DE PROGRAMACIÓN DE PROBA LIBRE DE MÓDULOS PROFESIONAIS**

| Criterios 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. |

**ANEXO III**
**MODELO DE PROGRAMACIÓN DE PROBA LIBRE DE MÓDULOS PROFESIONAIS**

| Criterios 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 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. |

| Criterios 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 criteiros 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:

[(nº aciertos-(nº errores/2))/nº preguntas]x10

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 esixirase 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,aplicando notación científica.

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

**ANEXO III**
**MODELO DE PROGRAMACIÓN DE PROBA LIBRE DE MÓDULOS PROFESIONAIS**

## 4. Caracteríticas 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