



1. Identificación da programación

Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
36014544	Indalecio Pérez Tizón	Tui	2024/2025

Ciclo formativo

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
COM	Comercio e márketing	CD2COM000100	Actividades comerciais	Ciclos formativos de grao medio	Réxime xeral-ordinario

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP1231	Dinamización do punto de venda	2024/2025	6	159	190
MP1231_12	Organización da superficie comercial e merchandising	2024/2025	6	109	130
MP1231_22	Rotulación, cartelaría e escaparatismo	2024/2025	6	50	60

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

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	MÓNICA AMOEDO VIDAL
Outro profesorado	

Estado: Supervisada



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

Este módulo profesional ten a formación necesaria para desempeñar as funcións de deseño de espazos comerciais e escaparates.

As actividades profesionais asociadas a esta función se aplican na distribución e organización dun espazo comercial, analizando os elementos básicos que o conforman, na selección de elementos interiores e exteriores da implantación comercial, na fixación de criterios de composición e montaxe de escaparates, na análise de información sobre psicoloxía de personas consumidoras, as tendencias, os criterios estéticos e os criterios comerciais, no deseño dos distintos tipos de escaparates e na organización e montaxe dos mesmos. Todo isto encamiñado a organizar a superficie comercial aplicando técnicas de merchandising, colocar, expoñer e repoñer produtos na zona de vendas, atendendo a criterios comerciais, aplicar técnicas de publicidade no lugar de venda e animar o establecemento, realizar os escaparates e coidando dos elementos exteriores, aplicando técnicas profesionais, aplicar accións promocionais para rendibilizar os espazos dos establecementos comerciais e aplicar métodos de control de accións de merchandising. Ao mesmo tempo potenciando ou creando a cultura de prevención de riscos laborais, promovendo unha cultura de respecto ambiental, a excelencia no traballo, o cumprimento de normas de calidade, creatividade, innovación, deseño e accesibilidade universal, especialmente en relación coas personas con discapacidade.

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 (%)
1	Importancia do comportamento da clientela na Organización da superficie comercial	Clasificación dos sistemas de venda existentes e diferentes tipos de clientela	8	5
2	O establecemento comercial	Ubicación, trámites administrativos e interior e exterior dun punto de venda	14	5
3	Organización e deseño interior do punto de venda	Diferentes formas de implantar e distribuír a superficie de venda	18	7
4	O surtido	Magnitudes e organización	13	8
5	A xestión do surtido	Criterios para a súa xestión	12	5
6	O lineal e a implantación do produto no punto de venda	Estratexias para a implantación dos produtos	15	10
7	Publicidad e relacións públicas do establecemento comercial	Medios publicitarios utilizados polo punto de venda	18	10
8	Accións promocionais no punto de venda	Diferentes tipos de promocións e os custos derivados dos mesmos	15	10
9	Métodos de control da dinamización do punto de venda	Instrumentos para controlar as accións que se realizan no punto de venda	17	10
10	PLV e outros elementos de animación	Cartelería e publicidade no punto de venda	18	10
11	O escaparatismo	Concepto, características e recursos	13	10



U.D.	Título	Descrición	Duración (sesións)	Peso (%)
12	Deseño dun escaparate	Confección de escaparates aplicando diferentes técnicas	29	10

4. Por cada unidade didáctica

4.1.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
1	Importancia do comportamento da clientela na Organización da superficie comercial	8

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Organiza a superficie comercial, aplicando técnicas de aproveitamento óptimo de espazos e criterios de seguridade e hixiene	NO

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

Criterios de avaliación
CA1.1 Identifícanse os trámites oportunos para a obtención de licenzas e autorizacións de elementos externos na vía pública

4.1.e) Contidos

Contidos
Comportamento da clientela no punto de venda.
Determinantes do comportamento da poboación consumidora. Condicionantes externos.

4.2.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
2	O establecemento comercial	14



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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Organiza a superficie comercial, aplicando técnicas de aproveitamento óptimo de espazos e criterios de seguridade e hixiene	NO

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

Criterios de avaliación
CA1.1 Identifícanse os trámites oportunos para a obtención de licenzas e autorizacións de elementos externos na vía pública
CA1.5 Determináronse métodos para reducir barreiras psicolóxicas e físicas de acceso ao establecemento comercial
CA1.6 Descríbense as medidas que se aplican nos establecementos comerciais para conseguir que a circulación da clientela sexa fluída e poida permanecer o máximo tempo posible no interior
CA1.8 Identifícase a normativa de seguridade e hixiene referida á distribución en planta dunha superficie comercial

4.2.e) Contidos

Contidos
Normativa e trámites administrativos na apertura e na implantación.
Recursos humanos e materiais no punto de venda.

4.3.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
3	Organización e deseño interior do punto de venda	18

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Organiza a superficie comercial, aplicando técnicas de aproveitamento óptimo de espazos e criterios de seguridade e hixiene	NO



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

Criterios de avaliación
CA1.2 Dispuxéronse os elementos da tenda, da moblaxe e de exposición, segundo as necesidades da superficie de venda
CA1.3 Determináronse as principais técnicas de merchandising que se utilizan na distribución dunha superficie de venda
CA1.4 Definíronse as características dunha zona fría e dunha zona quente nun establecemento comercial
CA1.7 Descríbironse os criterios que se utilizan na distribución lineal do solo por familia de produtos, explicando vantaxes e inconvenientes

4.3.e) Contidos

Contidos
Técnicas de merchandising. Distribución dos corredores. Implantación das seccións. Zonas quentes e zonas frías. Normativa aplicable ao deseño de espazos comerciais. Disposición da moblaxe.

4.4.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
4	O surtido	13

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA2 - Coloca, expón e repón os produtos na zona de venda, atendendo a criterios comerciais, a condicións de seguridade e á normativa	NO



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

Criterios de avaliación
CA2.1 Delimitáronse as dimensións da variedade de produtos
CA2.2 Estableceuse o número de referencias segundo características dos produtos, espazo dispoñible e tipo de lineal
CA2.5 Clasifícaronse os produtos en familias, consonte a normativa

4.4.e) Contidos

Contidos
Estrutura e caracterización da variedade de produtos. Características técnicas, comerciais e psicolóxicas dos produtos. Normativa. Obxectivos, criterios de clasificación e tipos de variedade de produtos. Métodos de determinación da variedade de produtos. Amplitude da variedade de produtos: largura e profundidade.

4.5.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
5	A xestión do surtido	12

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA2 - Coloca, expón e repón os produtos na zona de venda, atendendo a criterios comerciais, a condicións de seguridade e á normativa	NO



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

Criterios de avaliación
CA2.3 Realizáronse simulacións de rotación dos produtos nos lineais dun establecemento comercial

4.5.e) Contidos

Contidos
Facings: regras de implantación. Elección de referencias. Limiar de supresión de referencias. Clasificación de produtos por familias, gamas, categorías, posicionamento, acondicionamento e codificación. Produtos gancho e produtos estrela.

4.6.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
6	O lineal e a implantación do produto no punto de venda	15

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA2 - Coloca, expón e repón os produtos na zona de venda, atendendo a criterios comerciais, a condicións de seguridade e á normativa	NO

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

Criterios de avaliación
CA2.4 Analizáronse os efectos que producen na poboación consumidora os modos de colocación de produtos nos lineais



Criterios de avaliación
CA2.6 Identifícaronse os parámetros físicos e comerciais que determinan a colocación dos produtos en diversos niveis, zonas do lineal e posicións
CA2.7 Interpretáronse planogramas de implantación e reposición de produtos no lineal
CA2.8 Realizouse a distribución e a colocación dos produtos no lineal, aplicando técnicas de merchandising

4.6.e) Contidos

Contidos
0Zonas e niveis do lineal. Sistemas de repartición e de reposición do lineal. Tipos de exposicións do lineal. Lineal óptimo e lineal mínimo. Tempos de exposición. Definición e funcións do lineal.

4.7.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
7	Publicidad e relacións públicas do establecemento comercial	18

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA3 - Determina accións promocionais para rendibilizar os espazos de establecementos comerciais, aplicando técnicas para incentivar a venda, e para a captación e fidelización de clientela	NO



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

Criterios de avaliación
CA3.1 Descríbense os medios promocionais que habitualmente se utilizan nun pequeno establecemento comercial

4.7.e) Contidos

Contidos
Proceso de comunicación comercial: elementos básicos. Mix de comunicación: tipos e formas. Políticas de comunicación. Publicidade no lugar de venda. Relacións públicas.

4.8.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
8	Accións promocionais no punto de venda	15

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA3 - Determina accións promocionais para rendibilizar os espazos de establecementos comerciais, aplicando técnicas para incentivar a venda, e para a captación e fidelización de clientela	NO

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

Criterios de avaliación
CA3.2 Enumeráronse as principais técnicas psicolóxicas que se aplican nunha acción promocional



Criterios de avaliación
CA3.3 Consideráronse as situacións susceptibles de introducir unha acción promocional
CA3.4 Programáronse, segundo as necesidades comerciais e o orzamento, as accións máis axeitadas
CA3.5 Seleccionouse a acción promocional máis axeitada para os obxectivos comerciais

4.8.e) Contidos

Contidos
0Execución das campañas. Efectos psicolóxicos e sociolóxicos das promocións na poboación consumidora. Normativa de seguridade e hixiene na realización de promocións de vendas. Promocións de fábrica, de distribución e dirixidas á poboación consumidora. Promoción de vendas. Elaboración de informes sobre política de comunicación utilizando aplicacións informáticas. Adecuación promocional ao establecemento e á planificación anual, mensual ou semanal. Razóns de control de eficacia de accións promocionais. Aplicación de medidas correctoras.

4.9.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
9	Métodos de control da dinamización do punto de venda	17

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA4 - Aplica métodos de control de accións de merchandising e avalía os resultados obtidos	SI



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

Criterios de avaliación
CA4.1 Estableceuse o procedemento de obtención do valor das razóns de control
CA4.2 Descríbóronse os instrumentos de medida que se utilizan para valorar a eficacia dunha acción promocional
CA4.3 Calculáronse as razóns que se utilizan para o control das accións de merchandising
CA4.4 Avaliouse a eficacia da acción promocional, utilizando as principais razóns que a cuantifican
CA4.5 Realizáronse informes onde se interpreten e se argumenten os resultados obtidos

4.9.e) Contidos

Contidos
Criterios de control das accións promocionais. Razóns e índices económico-financeiros: marxe bruta, taxa de marca, existencias medias, rotación do existencias, rendibilidade bruta, etc. Análise de resultados.

4.10.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
10	PLV e outros elementos de animación	18

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Realiza traballos de decoración, sinalética, rotulación e cartelaría, aplicando técnicas de publicidade e animación no punto de venda	NO
RA2 - Realiza os escaparates adecuados ás características esenciais dos establecementos e coida os elementos exteriores, aplicando técnicas profesionais	NO



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

Criterios de avaliación
CA1.1 Animouse e decorouse o establecemento segundo a planificación anual, dinamizándoo segundo a política comercial do establecemento
CA1.2 Elaborouse papelería segundo o libro de estilo corporativo dun establecemento
CA1.3 Asociáronse tipografías cos efectos que producen na poboación consumidora
CA1.4 Elaboráronse formas de cartelaría acordes con cada posicionamento e coa sinalética
CA1.5 Creáronse mensaxes que se lle queiran transmitir á clientela mediante as técnicas de rotulación, combinando materiais que consigan a harmonización entre forma, textura e cor
CA2.3 Argumentáronse as funcións e os obxectivos que pode ter un escaparate

4.10.e) Contidos

Contidos
Publicidade no lugar de venda.
Cartelaría no punto de venda.
Tipos de elementos de publicidade: stoppers, pancartas, displays, carteis, etc.
Normativa e trámites administrativos na implantación externa.

4.11.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
11	O escaparatismo	13

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Realiza traballos de decoración, sinalética, rotulación e cartelaría, aplicando técnicas de publicidade e animación no punto de venda	NO



Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA2 - Realiza os escaparates adecuados ás características esenciais dos establecementos e coida os elementos exteriores, aplicando técnicas profesionais	NO

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

Criterios de avaliación
CA1.6 Utilizáronse programas informáticos de edición ao realizar carteis para o establecemento
CA2.1 Analizouse un estudo no que se analice o deseño e a montaxe de escaparates en establecementos comerciais de diferentes tipos
CA2.2 Explicáronse os efectos psicolóxicos que producen na poboación consumidora as técnicas utilizadas en escaparatismo
CA2.4 Definíronse os criterios de valoración do impacto que pode producir un escaparate no volume de vendas

4.11.e) Contidos

Contidos
Formas publicitarias específicas da publicidade no lugar de venda. Eficacia do escaparate: razóns de control. Planificación de actividades. Materiais e medios. Escaparate: clases. Orzamento de implantación de escaparate. Cronograma. Criterios económicos e comerciais na implantación. O escaparate e a comunicación.



Contidos
Percepción e memoria selectiva.

4.12.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
12	Deseño dun escaparate	29

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

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Realiza traballos de decoración, sinalética, rotulación e cartalaría, aplicando técnicas de publicidade e animación no punto de venda	NO
RA2 - Realiza os escaparates adecuados ás características esenciais dos establecementos e coida os elementos exteriores, aplicando técnicas profesionais	NO

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

Criterios de avaliación
CA1.7 Montáronse os elementos decorativos en condicións de seguridade e prevención de riscos laborais
CA2.5 Especificáronse os criterios de selección dos materiais que se vaian utilizar e o orzamento dispoñible
CA2.6 Definíronse os criterios de composición e montaxe dos escaparates, atendendo a criterios comerciais
CA2.7 Deseñáronse escaparates aplicando os métodos axeitados e as técnicas precisas, segundo un bosquexo
CA2.8 Montáronse escaparates con obxectivos comerciais diversos

4.12.e) Contidos

Contidos
Normativa de seguridade e prevención de riscos laborais.

Contidos
Elementos exteriores. Olmaxe. Asimetría e simetría. Formas xeométricas. A cor na definición do escaparate: psicoloxía e fisioloxía da cor. Iluminación en escaparatismo. Elementos para a animación do escaparate: módulos, carteis, sinalización, etc. Aspectos esenciais do escaparate. Principios de utilización e reutilización de materiais de campañas de escaparates. Bosquexos de escaparates. Programas informáticos de deseño e distribución de espazos. Normativa de seguridade na montaxe dun escaparate e elementos exteriores. Incidencias na implantación e medidas correctoras.

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

Mínimos esixibles: Os marcados ao longo da programación, acordos ó establecido na lexislación en vigor.

A asistencia á clase será continuada e regular (as faltas non superarán o 10% das horas lectivas do módulo), no caso contrario perderase o dereito á avaliación continua.

Para a cualificación do módulo teranse en conta as consideracións seguintes:

CRITERIOS DE CUALIFICACIÓN:

1. Parte práctica: constará na realización das actividades propostas na aula, seguindo as pautas indicadas. Estas actividades deberán entregarse en prazo na Aula Virtual, e suporán un 40% da cualificación final de



cada avaliación, e realizaranse a partir de cada unha das unidades didácticas en que dividimos a materia. En cada documento deben tratarse todos os puntos relevantes dos temas correspondentes, como se explicará na clase e quedará recollido na rúbrica e na Aula Virtual, así como constar as conclusións das análises realizadas. Deben ser orixinais, estar elaborados coas aplicacións informáticas que se indique, seguir o guión proposto e ter unha presentación maquetada, ortografía e sintaxe axeitadas ó nivel educativo de ciclo medio. As análises partirán de observacións e reflexións documentadas, na medida do posible, no documento, e empregar os conceptos técnicos aprendidos na clase de forma correcta.

2. Parte teórica: constará na realización dunha proba escrita tras cada unidade didáctica, de carácter teórico-práctico. Suporá o 60% da cualificación final de cada avaliación. As probas escritas deben mostrar un grao suficiente de adquisición das competencias recollidas nos criterios de avaliación correspondentes. Para lograr o aprobado en cada avaliación, a media deberá ser 5 ou maior de 5. Para facer media entre o apartado teórico e o práctico, o alumnado deberá obter, como mínimo, unha puntuación de 2 sobre 6 na parte teórica, así como ter realizado, e entregado dentro do prazo preestablecido na Aula Virtual Moodle, un mínimo do 90% dos traballos prantexados na aula. Sen estes requisitos non se fará media e, polo tanto, non se poderá lograr o aprobado:

- Na Avaliación Final, a nota será a resultante da media ponderada das 3 avaliacións do curso, tendo en conta os decimais (sen redondear). O peso será de 25% a nota final da 1ª Avaliación, 35% da segunda avaliación, e do 40% da nota final da 3ª Avaliación. No caso de ter decimais a media resultante, nesta Avaliación Final, redondearase á alza a partir de 0,5. O aprobado lograrse a partir do 5.
- As tarefas, probas escritas e actividades presentadas deberán ser orixinais. Se se detectasen tarefas plaxiadas anularanse e perderase a súa puntuación correspondente (cualificación nesa tarefa = 0). No caso de que dúas ou máis persoas presentasen a mesma tarefa a sanción aplicárase a todas elas.
- Usar o móbil durante un exame, así como calquera papel escrito alieo ós facilitados pola docente, anulará o exame, que obterá a cualificación de 0.

Para o seguimento da materia recoméndase o uso do manual Dinamización del Punto de Venta, da editorial Paraninfo. Coma complemento de estudo, subírase material didáctico á Aula Virtual.

6. Procedemento para a recuperación das partes non superadas

6.a) Procedemento para definir as actividades de recuperación

Cando o alumnado non acade a cualificación suficiente dun 5 na avaliación de cada trimestre terá dereito a facer a recuperación pertinente. Con anterioridade ao exame de recuperación, se o alumnado o desexa e en horas concertadas polo/a docente que imparte esta asignatura e o propio alumnado, poderán resolverse as dúbidas que se consideren, xa sexa a través de exercicios feitos na aula e previamente corrixidos, repaso da teoría ou incluso todas aquelas actividades que se necesiten para que este alumnado poida acadar a cualificación dun 5 para poder considerarse a materia por superada. No caso de que non se acadasen os obxectivos de recuperación, este alumnado ten dereito a un exame final, que conteña todos aqueles contidos que se consideren mínimos das avaliacións non superadas. Para acadar que o alumnado supere a materia, no mes de xuño, e tal como se establece na lexislación en vigor, ata a data da proba o alumnado terá clases intensivas e personalizadas no horario indicado polo centro.

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

O alumnado que perdera a avaliación continua deberá presentarse a unha proba escrita única de toda a materia do módulo no mes de xuño. A Perda ó dereito de avaliación continuada, seguindo a lexislación en vigor, non quitará o dereito de asistencia á clase.

As ferramentas de avaliación que se empreguen non teñen que coincidir coas empregadas durante o curso. Aprobar a proba escrita final dos contidos de todo o temario esixe para superar o módulo unha nota mínima de 5 puntos sobre un total de 10. No caso de ser resultado decimal, e a partir do 5, redondearase á alza a partires do 0.6 inclusive. A nota acadada nesta proba escrita será a nota final do/a alumno/a. Toda nota inferior a 5 será considerada suspenso.

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

Despois de cada avaliación e dependendo dos resultados obtidos pola gran maioría do alumnado, procederase a comprobar se o ritmo de aprendizaxe na aula é o axeitado para cumprir a programación prevista. En todo caso, tentarase axustar o máis posible para que o alumnado poida asimilar a maioría dos conceptos e prácticas que foron repartidas na programación desta materia.

Outro elemento que se terá en conta será a resolución dos exercicios que se irán facendo despois de cada unidade didáctica que axudará a recoñecer se o alumnado presente na aula entende a materia impartida con anterioridade. Neste caso, se as resolucións non son as previstas, habería que considerar de realizar algunhas outras que se adaptasen máis a súa comprensión.

O obxectivo destas modificacións sería sempre o de adecuar os contidos á comprensión do alumnado para así poder lograr o seu interese pola materia.

8. Medidas de atención á diversidade**8.a) Procedemento para a realización da avaliación inicial**

Ó inicio de curso, e durante as primeiras semanas, farase unha avaliación inicial deste módulo de Dinamización do Punto de venda para poder establecer que coñecementos ten o alumnado sobre o mesmo. Así mesmo na reunión co demais docentes do grupo establecerase dificultades, coñecementos previos de cada un dos alumnos e alumnas. A fin de terse en conta os coñecementos que adquiriron con anterioridade para poder ir adaptando o currículo do módulo ao alumnado presente e desta maneira tentar acadar os obxectivos e os resultados de aprendizaxe que conforman a programación que se propón, así como a relación que existe cos outros módulos deste ciclo formativo.



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

Despois de realizada a avaliación inicial e ao longo do curso, poderíase detectar o alumnado que ten dificultades para a aprendizaxe de determinadas materias. No caso do módulo de Dinamización do punto de venda, habería que planificar e organizar actividades que se adaptasen ao nivel deste alumnado para así poder tentar conseguir os obxectivos mínimos requiridos. Estas actividades adaptaríanse ás necesidades individuais. O docente desta materia tentaría realizar estas actividades na propia aula, cando o resto do alumnado estivese a realizar tarefas que non requirisen o apoio docente, ou ben en horas ou recreos que non interferisen no proceso educativo deste alumnado con dificultades.

9. Aspectos transversais

9.a) Programación da educación en valores

A formación deste alumnado, ademais dos valores que se consideran imprescindibles na aula como son o traballo en equipo, respecto, educación, axuda entre iguais, e a crítica positiva, e tódolos valores que doten ao alumnado como persoas cívicas. Para levar a cabo esta tarefa empregaremos calquer medio audiovisual ou musical que nos permita chegar ao alumnado.

9.b) Actividades complementarias e extraescolares

Tódalas actividades propostas polo Departamento: saídas, exposicións, charlas ou de calquer outra índole.

10. Outros apartados

10.1) Protocolo COVID

Durante a vixencia do protocolo COVID, existe a posibilidade de ter alumnado en corentena que ten dereito a asistencia a clase. Para poder cumprir con isto, o centro conta con aula virtual e na clase dispomos de cámara web, ordenadores e conexión a Internet. Grazas a isto e a incorporación de ferramentas virtuais que fixo a Consellería (falemos), sempre que sexa necesario, e non haia problemas técnicos fora do noso control, realizaranse conexións cos alumnos e alumnas en corentena durante a clase, de xeito que poidan seguila coa maior normalidade posible.

Dependendo da situación concreta, teranse tamén en conta os horarios espello propostos, así como os sucesivos protocolos que a Consellería poida establecer.

En todo caso, sempre se manterá unha comunicación directa co alumnado, tanto a través da aula virtual como do correo.

Ademais, a aula virtual sempre estará actualizada cos recursos que se estean utilizando en clase.

No caso de ter que realizar exames de xeito virtual, tentárase simular o exame que tería que facer na aula. Buscarase un oco no horario no que tanto o alumno como o profesor poidan desenvolver esta actividade coa maior concentración posible. Para isto, poderase utilizar tanto a aula virtual como a videoconferencia, quedando debidamente rexistrado o resultado de dita proba.



--