IES VALLE DEL SOL–ÁLORA
DEPARTAMENTO COMERCIO Y MARKETING

PROGRAMACIÓN DEL MÓDULO Nº 1608 DINAMIZACIÓN DEL PUNTO DE VENTA EN COMERCIOS DE ALIMENTACIÓN
TOTALES HORAS: 130 HORAS. SEMANALES: 4 HORAS
CICLO FORMATIVO: TÉCNICO EN COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTARIOS
GRUPO 1ºCPA

CURSO 2025-2026

PROFESOR/A: ISABEL BERNAL RUIZ

Fecha de Entrega:
Fechas de revisiones:

Índice de la programación:

Contenido

COMPETENCIAS: 3

Competencia general del título: Artículo 4 del RD que lo regula. 3

Unidades de competencia asociadas al módulo.....3

Competencias profesionales y de empleabilidad.....3

OBJETIVOS GENERALES ASOCIADOS AL MÓDULO 4

Relación de los Objetivos Generales del Ciclo con los Resultados de Aprendizaje..... 5

METODOLOGÍA, MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS UTILIZADOS: 8

Descripción de las actividades de enseñanza y aprendizaje. 8

Materiales y recursos didácticos utilizados. 10

Recursos necesarios 10

RELACIÓN DE UNIDADES Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE:.....11

EVALUACIÓN CRITERIAL DE LAS COMPETENCIAS. ACTIVIDADES, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN:.....21

ESTRUCTURA DEL MÓDULO POR RA: 25

RELACIÓN DE EMPRESAS Y ACTIVIDADES:.....26

RÚBRICA EVALUACIÓN DUAL PARA ESTE MÓDULO.....27

EVALUACIÓNALTERNATIVA. 28

ACTIVIDADES DE RECUPERACIÓN Y MEJORA DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA EVALUACIÓN PREVIA A LA EVALUACIÓN FINAL FP. 28

INCORPORACIÓN DE LOS CONTENIDOS DE CARÁCTER TRANSVERSAL AL CURRÍCULO. 29

MEDIDAS DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD Y ALUMNADO CON N.E.A.E. 30

ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES RELACIONADAS CON ESTE MÓDULO. 31

AUTOEVALUACIÓN.....32

COMPETENCIAS:

Competencia general del título: Artículo 4 del RD que lo regula.

La competencia general de este título consiste en desarrollar actividades comerciales en establecimientos alimentarios físicos y *online,* relacionadas con la planificación comercial, la gestión de la logística de almacenaje, distribución y reposición de productos alimentarios, la supervisión de las secciones de venta de alimentos perecederos y no perecederos, y de atención comercial a clientes y proveedores; siguiendo criterios de calidad y actuando según la normativa de prevención de riesgos, seguridad alimentaria y protección del consumidor.

Unidades de competencia asociadas al módulo.

Módulo no asociado a unidades de competencia.

Competencias profesionales y de empleabilidad

La formación del módulo contribuye a alcanzar las competencias profesionales, personales y sociales de este título que se relacionan a continuación:

c) Establecer protocolos y aplicar objetivos estratégicos fijados en el plan de negocio para determinar la línea de actuación comercial del pequeño comercio alimentario.

d) Establecer estrategias de planes de marketing en el comercio alimentario para potenciar las ventas y fidelizar a los clientes.

e) Supervisar el montaje y exposición de elementos atractivos y publicitarios, y de alimentos perecederos y no perecederos, en los puntos de venta, para incentivar las compras.

i) Supervisar la atención comercial y la venta de productos alimentarios de forma física u online, adaptadas a las características de cada producto y necesidades del cliente, aplicando la normativa de protección del consumidor.

m) Adaptarse a las nuevas situaciones laborales originadas por cambios tecnológicos y organizativos en los procesos productivos, actualizando sus conocimientos, utilizando los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación.

n) Actuar con responsabilidad y autonomía en el ámbito de su competencia, organizando y desarrollando el trabajo asignado, cooperando o trabajando en equipo con otros profesionales en el entorno de trabajo.

ñ) Resolver de forma responsable las incidencias relativas a su actividad,

identificando las causas que las provocan, dentro del ámbito de su competencia y autonomía.

o) Comunicarse eficazmente, respetando la autonomía y competencia de las distintas personas que intervienen en el ámbito de su trabajo.

q) Aplicar procedimientos de calidad, de accesibilidad universal y de «diseño para todas las personas» en las actividades profesionales incluidas en los procesos de producción o prestación de servicios.

r) Realizar la gestión básica para la creación y funcionamiento de una pequeña empresa y tener iniciativa en su actividad profesional.

s) Ejercer sus derechos y cumplir con las obligaciones derivadas de su actividad profesional, de acuerdo con lo establecido en la legislación vigente, participando activamente en la vida económica, social y cultural.

OBJETIVOS GENERALES ASOCIADOS AL MÓDULO

La formación del módulo contribuye a alcanzar los **objetivos generales** de este ciclo formativo que se relacionan a continuación:

c) Determinar la línea comercial del pequeño negocio alimentario analizando los productos a ofertar, precios de venta, y empresas proveedoras a fin de establecer protocolos y aplicar objetivos estratégicos fijados en el plan de negocio.

e) Determinar actividades de promoción de productos alimentarios, para establecer estrategias de fidelización de clientes.

f) Analizar las estrategias de distribución de alimentos y elementos atractivos y publicitarios en comercios alimentarios para organizar y dinamizar el punto de venta.

g) Crear espacios atractivos determinando la ubicación de lineales y expositores necesarios en las actividades de promoción para supervisar el montaje en los puntos de venta.

j) Determinar protocolos de aplicación de las normas de calidad y seguridad alimentaria, protección del consumidor y de prevención de riesgos laborales y ambientales, para la manipulación de los productos alimentarios.

n) Determinar líneas de actuación en el asesoramiento de productos alimentarios, y de atención al cliente, utilizando distintos canales de comunicación, presencial u online, para supervisar la atención comercial.

q) Analizar y utilizar los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación para aprender y actualizar sus conocimientos, reconociendo las posibilidades de mejora profesional y personal, para adaptarse a diferentes situaciones profesionales y laborales.

r) Desarrollar trabajos en equipo y valorar su organización, participando con tolerancia y respeto, y tomar decisiones colectivas o individuales para actuar con responsabilidad y autonomía.

s) Adoptar y valorar soluciones creativas ante problemas y contingencias que se presentan en el desarrollo de los procesos de trabajo, para resolver de forma responsable las incidencias de su actividad.

t) Aplicar técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se van a transmitir, a su finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia del proceso.

u) Analizar los riesgos ambientales y laborales asociados a la actividad profesional, relacionándolos con las causas que los producen, a fin de fundamentar las medidas preventivas que se van a adoptar, y aplicar los protocolos correspondientes para evitar daños en uno mismo, en las demás personas, en el entorno y en el medio ambiente.

v) Analizar y aplicar las técnicas necesarias para dar respuesta a la accesibilidad universal y al «diseño para todas las personas».

w) Aplicar y analizar las técnicas necesarias para mejorar los procedimientos de calidad del trabajo en el proceso de aprendizaje y del sector productivo de referencia."

x) Utilizar procedimientos relacionados con la cultura emprendedora, empresarial y de iniciativa profesional, para realizar la gestión básica de una pequeña empresa o emprender un trabajo.

y) Reconocer sus derechos y deberes como agente activo en la sociedad, teniendo en cuenta el marco legal que regula las condiciones sociales y laborales para participar como ciudadano democrático.

Relación de los Objetivos Generales del Ciclo con los Resultados de Aprendizaje.

Objetivo General	RA 1	RA 2	RA 3	RA 4	RA 5
c) Determinar la línea comercial del pequeño negocio alimentario analizando los productos a ofertar, precios de venta, y empresas proveedoras a fin de establecer protocolos y aplicar objetivos estratégicos fijados en el plan de negocio.		x			
e) Determinar actividades de promoción de productos alimentarios, para establecer estrategias de fidelización de clientes.				x	
f) Analizar las estrategias de distribución de alimentos y elementos atractivos y publicitarios en comercios alimentarios para organizar y dinamizar el punto de venta.					x
g) Crear espacios atractivos determinando la ubicación de lineales y expositores necesarios en las actividades de promoción para supervisar el montaje en los puntos de venta.					x

j) Determinar protocolos de aplicación de las normas de calidad y seguridad alimentaria, protección del consumidor y de prevención de riesgos laborales y ambientales, para la manipulación de los productos alimentarios.	x				x
n) Determinar líneas de actuación en el asesoramiento de productos alimentarios, y de atención al cliente, utilizando distintos canales de comunicación, presencial u online, para supervisar la atención comercial.	x				
q) Analizar y utilizar los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación para aprender y actualizar sus conocimientos, reconociendo las posibilidades de mejora profesional y personal, para adaptarse a diferentes situaciones profesionales y laborales.		x	x		

r) Desarrollar trabajos en equipo y valorar su organización, participando con tolerancia y respeto, y tomar decisiones colectivas o individuales para actuar con responsabilidad y autonomía.	x	x	x		

s) Adoptar y valorar soluciones creativas ante problemas y contingencias que se presentan en el desarrollo de los procesos de trabajo, para resolver de forma responsable las incidencias de su actividad.	x				
t) Aplicar técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se van a transmitir, a su finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia del proceso.				x	
u) Analizar los riesgos ambientales y laborales asociados a la actividad profesional, relacionándolos con las causas que los producen, a fin de fundamentar las medidas preventivas que se van a adoptar, y aplicar los protocolos correspondientes para evitar daños en uno mismo, en las demás personas, en el entorno y en el medio ambiente.			x		

v) Analizar y aplicar las técnicas necesarias para dar respuesta a la accesibilidad universal y al «diseño para todas las personas».				x	
w) Aplicar y analizar las técnicas necesarias para mejorar los procedimientos de calidad del trabajo en el proceso de aprendizaje y del sector productivo de referencia."	x			x	
x) Utilizar procedimientos relacionados con la cultura emprendedora, empresarial y de iniciativa profesional, para realizar la gestión básica de una pequeña empresa o emprender un trabajo.	x			x	x

y) Reconocer sus derechos y deberes como agente activo en la sociedad, teniendo en cuenta el marco legal que regula las condiciones sociales y laborales para participar como ciudadano democrático.	x				

METODOLOGÍA, MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS UTILIZADOS:

Orientaciones pedagógicas recogidas en la Orden del Título en relación al módulo. Descripción de las actividades de enseñanza y aprendizaje.

El proceso de enseñanza-aprendizaje se basa en:

- Trabajo colaborativo y cooperativo.
- Realización de tareas y actividades a través de la plataforma Moodle centros.
- Seguimiento de la actividad diaria del alumnado.
- Resolución de casos prácticos.

Las actividades de enseñanza y aprendizaje de inicio, tendrán como finalidad orientar, motivar, y crear el ambiente adecuado para iniciar el proceso de enseñanza así como, explicitar y reconocer las propias ideas del alumnado y las de sus compañeras/os, ya que este conocimiento permitirá conectar con los nuevos contenidos, de forma más significativa, favoreciendo la evolución hacia la adquisición de los mismos.

- Actividades dinámicas.
- Debates.
- Lectura y comentario de artículos, noticias y textos.
- Visionado de vídeos o imágenes.

Las actividades de enseñanza y aprendizaje de desarrollo persiguen que las alumnas/os amplíen su marco conceptual y lo reestructuren:

- Exposiciones orales por parte de la profesora y del alumnado.
- Trabajos individuales y grupales de investigación y posterior exposición en clase. -
Resolución de problemas.
- Realización de casos prácticos.
- Edición de presentaciones audiovisuales.
- Reflexiones y análisis.
- Visitas y/o salidas didácticas, según determine el Departamento.

Las actividades de enseñanza y aprendizaje de refuerzo serán propuestas para el alumnado que no supere positivamente la evaluación programada. Se considerará la posibilidad de realizar actividades individualizadas y adaptación de la información de contenidos a las necesidades del alumnado. Las actividades de enseñanza y aprendizaje de ampliación serán propuestas para el alumnado que supere positivamente la evaluación programada. No son fundamentales, sino complementarias. Consistirán en la elaboración de material que guarde conexión con los contenidos del módulo. Con esta metodología, se propiciará que el alumnado sea sujeto activo de su propio aprendizaje, intentando, igualmente, fomentar el trabajo y la participación. Así mismo, se recomienda seguir todas las instrucciones de la profesora para el mejor aprovechamiento del proceso de enseñanza aprendizaje.

Es una metodología caracterizada por ser activa, participativa, significativa, globalizante y funcional que permitirá la adquisición de los objetivos, resultados de aprendizaje y competencias profesionales, personales y sociales asociadas al módulo.

Materiales y recursos didácticos utilizados.

- Libro recomendado: Dinamización del punto de venta. Editorial: Paraninfo.
- Apuntes de la profesora.
- Casos prácticos.
- Documentales y direcciones de internet.
- Plataformas educativas.
- Explicaciones y exposiciones de los profesionales externos expertos en alguna materia concreta, así como de los empleados de entidades, organismos y empresas visitadas, y las aportaciones y experiencias personales de los alumnos/as sobre la materia estudiada.
- Fuentes informáticas y aplicaciones informáticas relacionadas con la materia.

Recursos necesarios

- Aula con ordenadores instalados en red y con conexión a internet, para las/os alumnas/os.
- Software: Sistemas operativos con entorno Windows.
- Paquete Office.
- Equipo audiovisual, cañón de proyección y pantalla.
- Libros de consulta y revistas del departamento de Comercio y Marketing.
- Biblioteca del centro.
- Ordenador para la profesora.
- Documentación complementaria.
- Normativa legal.
- Artículos y lecturas sobre los contenidos del módulo.

RELACIÓN DE UNIDADES Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE:

UNIDAD	Nombre	Resultado de aprendizaje	Criterios de evaluación	Observaciones
1ª EVALUACIÓN				
UT1	**El cliente.**	**RA1**	a) Se ha definido la ubicación de mostradores, expositores y lineales, en función de los condicionantes requeridos, de la distancia de las cámaras o almacenes y de la legislación b) Se han determinado las condiciones que se deben considerar en la distribución de superficies comerciales para respetar la normativa asociada a eliminación de barreras físicas, evacuación y salidas de emergencia. e) Se ha definido la ubicación de los equipamientos en el establecimiento facilitando los desplazamientos de personas, carretillas y mercancías para la distribución ágil de los productos atendiendo a las necesidades de cada sección. f) Se ha supervisado el estado y distribución de las cestas y carros para mantener en todo momento el suministro y limpieza. g) Se ha supervisado el estado de limpieza del establecimiento, potenciando el atractivo y teniendo en cuenta la prevención de riesgos e higiene de trabajadores y clientes, y la normativa de seguridad alimentaria en el acondicionamiento del punto de venta.	

UT2	**Organización de la superficie comercial.**	**RA1**	c) Se ha relacionado la ubicación de productos alimentarios en comercios, con sus características, las pautas de seguridad alimentaria y normas de prevención de riesgos d)Se ha establecido la distribución de los elementos externos e internos de información y publicidad en los espacios interiores y de los productos alimentarios en el espacio de venta	
UT3	**La Cartelería en el negocio alimentario.**	**RA2**	b) Se han agrupado en distintas zonas del lineal, por familias y efecto visual a lograr, los productos no perecederos, facilitando su localización y adquisición. c) Se ha controlado la accesibilidad a los productos en los lineales, manteniendo su identificación de cara al cliente y permitiendo la visión de la marca y etiquetado. d) Se ha supervisado la colocación y operatividad de elementos visuales y móviles que animen a la venta de productos no perecederos, facilitando el control de la reposición y calidad de los productos.	

UT4	**Surtido de productos alimentarios perecederos y no perecederos.**	**RA2**	e)Se ha controlado la colocación de la cartelería de ofertas y de identificación de productos no perecederos facilitando la venta de los mismos. f)Se ha controlado la temperatura ambiente, atendiendo la conservación de los productos y el confort de los clientes. g) Se ha programado la reposición de productos no perecederos, en lineales, góndolas y expositores, atendiendo al índice de rotación, caducidad y al cumplimiento de la normativa de seguridad alimentaria.	

2ª EVALUACIÓN				
UT5	**El lineal de productos alimentarios perecederos y no perecederos.**	**RA4**	a) Se han planificado acciones promocionales en el punto de venta que incrementen la atención y captación del cliente b) Se han programado las acciones más adecuadas según las necesidades comerciales y el presupuesto. c) Se ha valorado el resultado de las acciones promocionales según los diferentes objetivos comerciales. d) Se han presentado vales descuento y otras ofertas de productos alimentarios de forma atractiva a los intereses del cliente, con el fin de incrementar las ventas, respetando la normativa de protección del consumidor.	

UT6	**Acciones promocionales en el punto de venta (I).**	**RA4**	e) Se han presentado al cliente catas de alimentos con el fin de dar a conocer nuevos productos o marcas. f) Se ha programado la difusión de música ambiental y de ofertas de productos por la megafonía del espacio comercial, atendiendo a horarios y afluencia de público. g)Se ha adecuado la iluminación de sectores de productos según las características de los mismos para captar la atención del cliente	
UT7	**Acciones promocionales en el punto de venta (II).**	**RA5**	a)Se han determinado los lugares idóneos para la ubicación de los elementos de decoración, publicitarios y cartelería, atendiendo a la agrupación de alimentos por sectores y zonas frías y calientes y a las zonas de circulación. d)Se han creado mensajes visuales a transmitir al cliente, consiguiendo la armonización entre forma, textura y color, mediante programas ofimáticos de tratamiento de textos e imágenes. f) Se ha supervisado la composición y montaje de productos alimentarios, elementos ornamentales y carteles en la decoración de escaparates y expositores, aplicando criterios estéticos y comerciales.	

3ª EVALUACIÓN				
UT8	**La publicidad en el negocio alimentario.**	**RA2**	a)Se han comparado criterios comerciales de diseño y decoración de los puntos de venta, según la distribución de los productos. h)Se ha efectuado el seguimiento de los lotes de productos según el proveedor y destino en los lineales y secciones, facilitando el control de calidad y el rendimiento de las ventas.	

UT9	**Promociones de ventas en el negocio alimentario I**	**RA3**	a)Se ha supervisado la colocación de productos frescos, en mostradores, teniendo en consideración el sistema y reposición aplicando la normativa higiénico-sanitaria. b)Se han colocado los productos frescos atendiendo al despiezado y procedencia según criterios de calidad. c)Se han agrupado los productos perecederos en mostradores y armarios, según familias y efecto visual a lograr, facilitando su localización y adquisición. d)Se ha supervisado la colocación y operatividad de elementos visuales y móviles que organicen y faciliten la venta de productos perecederos. e)Se ha supervisado el estado de limpieza y el tratamiento de armarios y cámaras frigoríficas, asegurando el estado de conservación de los productos y el	

			cumplimiento de la normativa higiénico-sanitaria aplicable. f)Se han controlado la temperatura de los armarios frigoríficos garantizando la cadena de frío y la calidad de los productos. g)Se han supervisado los tratamientos (agua rociada y hielo, entre otros) que garanticen el adecuado aspecto visual y organoléptico de los productos frescos, garantizando la evacuación del agua de fusión del hielo. h)Se ha organizado el transporte de los suministros a expositores y mostradores desde cámaras y almacén a fin del suministro rápido de los productos.	
UT10	**Promociones de ventas en el negocio alimentario II.**	**RA5**	b)Se ha determinado la colocación de puntos de emisión de videos clips de publicidad de productos alimentarios en promoción, para animar la venta. c)Se ha supervisado la elaboración de carteles y señalética, en función del elemento decorativo o informativo a ubicar. e)Se ha supervisado el montaje de elementos decorativos garantizando que no entrañe riesgos para la seguridad de clientes y trabajadores, aplicando la legislación sobre prevención de riesgos laborales. g)Se ha controlado la iluminación idónea para resaltar la calidad e importancia de los alimentos ubicados en mostradores y expositores, diferenciándola de la iluminación ambiental de las zonas de tránsito.	

EVALUACIÓN CRITERIAL DE LAS COMPETENCIAS. ACTIVIDADES, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN:

En las siguientes tablas se desarrolla el sistema de evaluación de esta programación, dentro del marco legal de la ORDEN de 18 de septiembre de 2025, por la que se regula la evaluación, certificación, acreditación y titulación académica del alumnado que cursa enseñanzas de formación profesional inicial que forma parte del sistema educativo en la Comunidad Autónoma de Andalucía.

Se establecerán tres tipos de evaluación:

- Evaluación inicial: Reflejará la situación de partida del alumnado y quedará recogido en Séneca. En este año cobrará especial atención detectar el alumnado con brecha digital.
- Evaluación formativa: Indicará si se están alcanzando los objetivos educativos, y si hay que introducir correcciones. Se realizará trimestralmente.
- Evaluación final: Recogerá la situación alcanzada tras las actividades propuestas al finalizar el curso escolar. También recogerá el resultado final de los R.A.

La calificación de la última evaluación previa a la evaluación final FP informará del resultado final del módulo, entendiéndose que una calificación positiva conlleva la superación de todos los resultados de aprendizaje y por consiguiente la superación del módulo.

Tal y como establece el artículo 2.4 de la citada Orden, la aplicación del proceso de evaluación contínua del alumnado **requerirá, en la modalidad presencial, su asistencia regular a clase y su participación en las actividades programadas** para los distintos módulos profesionales del ciclo formativo.

Así mismo, el artículo 2.7 de la citada Orden establece que "la evaluación del alumnado será realizada por el profesorado que imparta cada módulo profesional del ciclo formativo, de acuerdo con los resultados de aprendizaje, los criterios de evaluación y contenidos de cada módulo profesional, así como las competencias y objetivos generales del ciclo formativo asociados a los mismos".

Respecto al alumnado de 2º curso con módulos pendientes, se estipula lo siguiente:

- Administrativamente corresponde a la tutoría de 2º
- La elaboración y ejecución del plan de recuperación para este alumnado se desarrollará como sigue:
  - El equipo educativo de 1º elabora un plan de recuperación.
  - Por criterio pedagógico, el profesorado que también estuviera en el curso anterior tendrá un papel especialmente activo en las decisiones relativas a este plan de recuperación.
  - Se acuerda que el instrumento de evaluación será un examen único que tendrá lugar antes del final de la segunda evaluación ordinaria.

Para poder realizar la formación dual en empresa, el alumnado debe de haber superado los criterios de evaluación correspondientes a la Prevención de Riesgos Laborales, impartidos en el primer trimestre del módulo de Itinerario Personal para la Empleabilidad.

Adicionalmente, en base a la Orden EFD/657/2024 y la Orden EFD/659/2024, ambas de 25 de junio, por las que se determina el currículo y se regulan determinados aspectos organizativos para los ciclos formativos de grado medio y superior respectivamente, el equipo docente podrá adoptar la decisión de que un o una estudiante no se incorpore a la empresa u organismo equiparado, cuando la trayectoria del o de la estudiante sea incompatible con el aprovechamiento del periodo de formación en empresa, por no alcanzar los mínimos establecidos en cuanto a sus competencias profesionales y de empleabilidad. En tal caso, dicho alumnado realizará durante este periodo actividades complementarias y/o de refuerzo de los RA no vinculados a la empresa. Igualmente, obtendrá una calificación provisional hasta tanto no curse los RA correspondientes al periodo de itinerancia en empresa.

RA 1. Organiza la distribución física de productos alimentarios en espacios de venta, valorando los condicionantes para su localización e influencia sobre la venta de productos. (20%)			
Criterios de evaluación	**UNIDADES**	**% sobre el total MP.**	**ctividades/Instrumentos de evaluación**
a)Se ha definido la ubicación de mostradores, expositores y lineales, en función de los condicionantes requeridos, de la distancia de las cámaras o almacenes y de la legislación.	**UT1**	**2%**	Los instrumentos de evaluación serán pruebas escritas (teórico prácticas), prácticas y/o trabajos
b) Se han determinado las condiciones que se deben considerar en la distribución de superficies comerciales para respetar la normativa asociada a eliminación de barreras físicas, evacuación y salidas de emergencia.	**UT1**	**3%**	
c)Se ha relacionado la ubicación de productos alimentarios en comercios, con sus características, las pautas de seguridad alimentaria y normas de prevención de riesgos	**UT2**	**3%**	
d)Se ha establecido la distribución de los elementos externos e internos de información y publicidad en los espacios interiores y de los productos alimentarios en el espacio de venta.	**UT2**	**3%**	

e) Se ha definido la ubicación de los equipamientos en el establecimiento facilitando los desplazamientos de personas, carretillas y mercancías para la distribución ágil de los productos atendiendo a las necesidades de cada sección	**UT1**	**3%**	
f)Se ha supervisado el estado y distribución de las cestas y carros para mantener en todo momento el suministro y limpieza.	**UT1**	**3%**	
g) Se ha supervisado el estado de limpieza del establecimiento, potenciando el atractivo y teniendo en cuenta la prevención de riesgos e higiene de trabajadores y clientes, y la normativa de seguridad alimentaria en el acondicionamiento del punto de venta.	**UT1**	**3%**	

Contenidos del RA 1:

Organización de la distribución física de productos alimentarios en espacios de venta:

−Normativa y trámites administrativos en la implantación del mobiliario, cámaras frigoríficas, y almacenaje de productos alimentarios, entre otros.

−Organización del punto de venta. Estructura interior. Elementos básicos. Distribución de la superficie. Ubicación de mostradores, expositores y lineales. Implantación de las secciones. Criterios. Condiciones establecidas para la ubicación. Normativa vigente.

−Técnicas comerciales sobre la ubicación de productos alimentarios en los lineales y escaparates, y elementos informativos y publicitarios en el punto de venta. El merchandising.

−Comportamiento del cliente en el punto de venta. Tipos de clientes.

−Normativa de prevención de riesgos laborales. Normativa técnica, sanitaria. Seguridad e higiene.

−Publicidad en el punto de venta. Funciones y objetivos.

-Publicidad específica de los productos alimentarios. Publicidad de distribuidores y fabricantes.

-Influencia sobre las ventas de la publicidad en el punto de venta. Elementos internos y externos. Mensaje publicitario. Imagen corporativa.

-Normativa de publicidad.

-Ubicación de equipamientos en el comercio alimentario. Desplazamiento. Carretillas, cestas y carros.

-Supervisión del estado y mantenimiento de cestas y carros. Normas de seguridad alimentaria y de prevención de riesgos en la distribución de la superficie de la tienda.

Evaluación: 1ª	**Objetivos generales**: c),e),f),g),j),n),q),r),s),t),u),v),w),x),y).
Este resultado de aprendizaje se alcanza obteniendo una puntuación de 5 puntos sobre 10.	

RA 2. Supervisa la exposición de alimentos no perecederos en el punto de venta, aplicando criterios comerciales según lugar óptimo de situación de mercancías, su rotación y cartelería.(20%)			
Criterios de evaluación	**UNIDAD ES**	**% sobre el total MP.**	**Actividades/Instrumentos de evaluación**
a) Se han comparado criterios comerciales de diseño y decoración de los puntos de venta, según la distribución de los productos.	**UT8**	**2%**	Los instrumentos de evaluación serán pruebas escritas (teórico prácticas), prácticas y/o trabajos
b) Se han agrupado en distintas zonas del lineal, por familias y efecto visual a lograr, los productos no perecederos, facilitando su localización y adquisición.	**UT3**	**3%**	
c)Se ha controlado la accesibilidad a los productos en los lineales, manteniendo su identificación de cara al cliente y permitiendo la visión de la marca y etiquetado.	**UT3**	**3%**	
d)Se ha supervisado la colocación y operatividad de elementos visuales y móviles que animen a la venta de productos no perecederos, facilitando el control de la reposición y calidad de los productos.	**UT3**	**3%**	
e) Se ha controlado la colocación de la cartelería de ofertas y de identificación de productos no perecederos facilitando la venta de los mismos.	**UT4**	**2%**	
f)Se ha controlado la temperatura ambiente, atendiendo la conservación de los productos y el confort de los clientes.	**UT4**	**2%**	
g)Se ha programado la reposición de productos no perecederos, en lineales, góndolas y expositores, atendiendo al índice de rotación, caducidad y al cumplimiento de la normativa de seguridad alimentaria.	**UT4**	**3%**	
h) Se ha efectuado el seguimiento de los lotes de productos según el proveedor y destino en los lineales y secciones, facilitando el control de calidad y el rendimiento de las ventas	**UT8**	**2%**	

Contenidos del RA 2:

Supervisión de la exposición de alimentos no perecederos en el punto de venta:

− Criterios comerciales de diseño y decoración de puntos de venta. Distribución de productos.

− El surtido en el punto de venta. Las magnitudes del surtido. Agrupación de productos no perecederos por zonas, familias y efectos visuales. Las marcas del distribuidor. Normativa aplicable al surtido.

− Control de accesibilidad a los productos no perecederos del lineal.

− Tipos de referencia para el surtido del punto de venta. Criterios cualitativos aplicados a la gestión del surtido. Número máximo y número mínimo de referencias.

− Identificación y visibilidad de marca y etiquetado.

- Supervisión de la colocación de elementos visuales en lineales y puntos de venta.

-Operatividad. Formas y estrategias de la implantación de los productos en el lineal.

- Cartelería; informativa, de ofertas y promociones. La animación en las zonas frías y calientes del establecimiento.

- Control de temperaturas y conservación de productos expuestos. Confort de los clientes.

- Programación de reposición de productos no perecederos. Estacionalidad y caducidad. Rotación de productos. Lineales, góndolas y expositores. Los planogramas.

- Seguimiento de lotes de productos según proveedores y ubicación. Control de calidad y rendimiento de ventas.

Evaluación: 1ª	**Objetivos generales**: c),e),f),g),j),n),q),r),s),t),u),v),w),x),y)
Este resultado de aprendizaje se alcanza obteniendo una puntuación de 5 puntos sobre 10.	

RA 3.Supervisa la exposición de alimentos perecederos en mostradores y vitrinas, analizando los aspectos del entorno que potencian las características del producto y animan a la venta, y cumpliendo la normativa de seguridad e higiene correspondiente en función de su estacionalidad y caducidad. (20%).

Criterios de evaluación	UNIDADES	% sobre el total MP.	Actividades/Instrumentos de evaluación
a) Se ha supervisado la colocación de productos frescos, en mostradores, teniendo en consideración el sistema de rotación y reposición aplicando la normativa higiénicosanitaria.	**UT9**	**2%**	Los instrumentos de evaluación serán pruebas escritas (teórico prácticas), prácticas y/o trabajos
b) Se han colocado los productos frescos atendiendo al despiezado y procedencia según criterios de calidad.	**UT9**	**2%**	

c) Se han agrupado los productos perecederos en mostradores y armarios, según familias y efecto visual a lograr, facilitando su localización y adquisición.	**UT9**	**3%**	
d) Se ha supervisado la colocación y operatividad de elementos visuales y móviles que organicen y faciliten la venta de productos perecederos.	**UT9**	**3%**	
e) Se ha supervisado el estado de limpieza y el tratamiento de armarios y cámaras frigoríficas, asegurando el estado de conservación de los productos y el cumplimiento de la normativa higiénico-sanitaria aplicable.	**UT9**	**3%**	
f) Se han controlado la temperatura de los armarios frigoríficos garantizando la cadena de frÍo y la calidad de los productos.	**UT9**	**2%**	
g) Se han supervisado los tratamientos (agua rociada y hielo, entre otros) que garanticen el adecuado aspecto visual y organoléptico de los productos frescos, garantizando la evacuación del agua de fusión del hielo.	**UT9**	**2%**	
h) Se ha organizado el transporte de los suministros a expositores y mostradores desde cámaras y almacén a fin del suministro rápido de los productos.	**UT9**	**3%**	

Contenidos del RA 3:
Supervisión de la exposición de productos frescos en mostradores y vitrinas:
− Productos frescos y su colocación de expositores y mostradores. Rotación y reposición. Normativa higiénico-sanitaria.
− Productos frescos cárnicos. Criterios de colocación; Despiezado, procedencia y categoría, entre otros.
- Productos perecederos. Localización y adquisición. Agrupación en mostradores y armarios. Familias de productos. Elementos de animación; móviles y visuales.
- Supervisión de limpieza y tratamiento de armarios y cámara frigoríficos. Normativa vigente.
- Supervisión de la cadena de frío y calidad del producto. Control de temperatura.
- Supervisión del aspecto visual y organoléptico de los productos frescos. Tratamientos de los productos en los mostradores; agua rociada, hielo y otros.
- Transporte de suministros a expositores. Tipos.

Evaluación: 1ª	**Objetivos generales**: c),e),f),g),j),n),q),r),s),t),u),v),w),x),y)
Este resultado de aprendizaje se alcanza obteniendo una puntuación de 5 puntos sobre 10.	

RA 4. Determina acciones promocionales que rentabilicen los espacios de establecimientos comerciales, aplicando técnicas para incentivar la venta y la captación y fidelización de clientes. (20%)

Criterios de evaluación	UNIDADES	% sobre el total MP.	Actividades/Instrumentos de evaluación
a)Se han planificado acciones promocionales en el punto de venta que incrementen la atención y captación del cliente.	**UT5**	**3%**	**Los instrumentos de evaluación serán pruebas escritas (teórico prácticas), prácticas y/o trabajos**
b) Se han programado las acciones más adecuadas según las necesidades comerciales y el presupuesto.	**UT5**	**3%**	
c)Se ha valorado el resultado de las acciones promocionales según los diferentes objetivos comerciales.	**UT5**	**3%**	

d) Se han presentado vales descuento y otras ofertas de productos alimentarios de forma atractiva a los intereses del cliente, con el fin de incrementar las ventas, respetando la normativa de protección del consumidor.	**UT5**	**3%**	
e)Se han presentado al cliente catas de alimentarios con el fin de dar a conocer nuevos productos o marcas.	**UT6**	**3%**	
f) Se han programado la difusión de música ambiental y de ofertas de productos por la megafonía del espacio comercial, atendiendo a horarios y afluencia de público.	**UT6**	**3%**	
g) Se ha adecuado la iluminación de sectores de productos según las características de los mismos para captar la atención del cliente	**UT6**	**2%**	

Contenidos del RA 4:

Determinación de acciones promocionales en establecimientos de alimentación:

− Técnicas de incentivación de ventas. Acciones promocionales; Necesidades comerciales y presupuesto. Control de publicidad directa.

− Valoración del resultado de las acciones promocionales. Objetivos comerciales. Instrumentos de control cualitativo y cuantitativo. Rentabilidad del punto de venta.

− Presentación de ofertas de productos alimentarios. Vales descuento. Control de las acciones promocionales. Normativa de protección del consumidor.

− Presentación de catas de nuevos productos y marcas.

− Programación de la difusión de música ambiental. Ofertas de productos. Criterios de horario y afluencia.

− Captación de clientes. Iluminación de sectores de productos.

Evaluación: 2ª	**Objetivos generales**: c),e),f),g),j),n),q),r),s),t),u),v),w),x),y)

Este resultado de aprendizaje se alcanza obteniendo una puntuación de 5 puntos sobre 10.

RA 5.Determina el montaje de elementos atractivos y publicitarios en vitrinas, expositores y zonas de venta de productos alimentarios, aplicando criterios estéticos y comerciales adecuados a cada tipo de producto.

Criterios de evaluación	UNIDADES	% sobre el total MP.	Actividades/Instrumentos de evaluación
a) Se han determinado los lugares idóneos para la ubicación de los elementos de decoración, publicitarios y cartelería, atendiendo a la agrupación de alimentos por sectores y zonas frías y calientes y a las zonas de circulación.	**UT7**	**2%**	Los instrumentos de evaluación serán pruebas escritas (teórico prácticas), prácticas y/o trabajos
b) Se ha determinado la colocación de puntos de emisión de videos clips de publicidad de productos alimentarios en promoción, para animar la venta.	**UT10**	**3%**	
c) Se ha supervisado la elaboración de carteles y señalética, en función del elemento decorativo o informativo a ubicar.	**UT10**	**3%**	
d) Se han creado mensajes visuales a transmitir al cliente, consiguiendo la armonización entre forma, textura y color, mediante programas ofimáticos de tratamiento de textos e imágenes.	**UT7**	**3%**	
e) Se ha supervisado el montaje de elementos decorativos garantizando que no entrañe riesgos para la seguridad de clientes y trabajadores, aplicando la legislación sobre prevención de riesgos laborales.	**UT10**	**3%**	
f) Se ha supervisado la composición y montaje de productos alimentarios, elementos ornamentales y carteles en la decoración de escaparates y expositores, aplicando criterios estéticos y comerciales.	**UT7**	**3%**	
g) Se ha controlado la iluminación idónea para resaltar la calidad e importancia de los alimentos ubicados en mostradores y expositores, diferenciándola de la iluminación ambiental de las zonas de tránsito.	**UT10**	**3%**	

Contenidos del RA5: Determinación del montaje de elementos atractivos y publicitarios en espacios de venta de productos alimentarios: − Agrupación de alimentos; sectores, zonas frías y calientes. Animación en las zonas frías y calientes del establecimiento. Elementos de decoración, publicitarios y cartelería. − Animación a la venta. Emisión de videoclips publicitarios y demostrativos. − Supervisión de la elaboración de carteles. Elementos informativos y decorativos, y su ubicación. Señalética. − Creación de mensajes visuales. Técnicas de diseño de mensajes visuales: Programas ofimáticos. − Supervisión de montaje de elementos decorativos. Legislación sobre prevención de riesgos laborales. Seguridad de clientes y trabajadores. − Composición y montaje de elementos ornamentales y carteles en escaparates y expositores. Criterios estéticos y comerciales. − Control de iluminación. Tipos de iluminación. Ambiental y directa.		
	Evaluación: 3ª	**Objetivos generales**: c),e),f),g),j),n),q),r),s),t),u),v),w),x),y)
	Este resultado de aprendizaje se alcanza obteniendo una puntuación de 5 puntos sobre 10.	

Actividad de evaluación	Técnicas de evaluación	Instrumentos de evaluación
Prueba escrita	Escrita	Plantilla corrección
Caso práctico	Ejecución práctica	Rúbricas
Exposición oral	Observación	Rúbricas
Trabajo	Ejecución oral	Observación
Examen	Escrita	Solucionario

ESTRUCTURA DEL MÓDULO POR RA:

RESULTADOS DE APRENDIZAJE	HORAS PREVISTAS	FORMACIÓN (*)
RA1. Organiza la distribución física de productos alimentarios en espacios de venta, valorando los condicionantes para su localización e influencia sobre la venta de productos.	25	PFI
RA2. Supervisa la exposición de alimentos no perecederos en el punto de venta, aplicando criterios comerciales según lugar óptimo de situación de mercancías, su rotación y cartelería.	25	PFI/PFPD
RA3.Supervisa la exposición de alimentos perecederos en mostradores y vitrinas, analizando los aspectos del entorno que potencian las características del producto y animan a la venta, y cumpliendo la normativa de seguridad e higiene correspondiente en función de su estacionalidad y caducidad.	25	PFPD
RA4. Determina acciones promocionales que rentabilicen los espacios de establecimientos comerciales, aplicando técnicas para incentivar la venta y la captación y fidelización de clientes.	20	PFI

RA5. Determina el montaje de elementos atractivos y publicitarios en vitrinas, expositores y zonas de venta de productos alimentarios, aplicando criterios estéticos y comerciales adecuados a cada tipo de producto.	35	PFI/PFPD
TOTALES	130	

Leyenda:

PFI- Plan de Formación Inicial en el Centro.
PFPD- Plan de FP DUAL.

RELACIÓN DE EMPRESAS Y ACTIVIDADES:

Esta información quedará recogida en el Programa Formativo en empresa u organismo equiparado del Técnico en Comercialización de producto alimentario, que el profesorado elaborará en colaboración con las empresas implicadas en la modalidad DUAL.

RÚBRICA EVALUACIÓN DUAL PARA ESTE MÓDULO

Evaluación del desempeño, a cumplimentar por el tutor laboral.

Rellenar las dos primeras columnas (RA/CE y descriptor de logro)

RA/CE	DESCRIPTOR LOGRO	Nivel Insuficiente	Nivel Mejorable	Nivel Satisfa
RA2 a),h)	Efectúa el seguimiento de los lotes de productos según el proveedor y destino de los mismos.			
RA3 a), b),c),d),e)	Agrupa los productos perecederos en mostradores y armarios, según familias y supervisa el estado de limpieza de armarios y cámaras frigoríficas, asegurando el buen estado de conservación de los productos.			
RA5 b), c),e),g)	Determina los lugares idóneos para la ubicación de los elementos de decoración, publicitarios y cartelería además de controlar la iluminación idónea para resaltar la calidad e importancia de los alimentos ubicados en mostradores y expositores.			

CALIFICACIÓN		<5	5-6	7-

La calificación corresponde al profesorado responsable del módulo.

EVALUACIÓN ALTERNATIVA.

El porcentaje de faltas de asistencia, justificadas e injustificadas, que originan la **imposibilidad de aplicación de los instrumentos de evaluación ordinaria** se establece en el 20% del total de horas lectivas de todo el curso de la materia o módulo, según queda recogido en la ORDEN de 18 de septiembre de 2025.

En el presente módulo, el número de horas sería 130 horas al año. Esto corresponde a 60 horas en el primer trimestre, 40 horas en el segundo trimestre y 30 en el tercero. El alumnado será apercibido por vía oficial cuando supere el 10% de las faltas injustificadas; esto corresponde a 7 horas en el primer trimestre, 4 horas en el segundo trimestre y 6 horas en el tercero.

El alumnado que supere estos límites tendrá una evaluación alternativa según se explica en el siguiente apartado.

La evaluación alternativa para los estudiantes que no realizarán la formación Dual en la empresa se realizará: Prueba objetiva / examen único durante el periodo asignado.

ACTIVIDADES DE RECUPERACIÓN Y MEJORA DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN LA EVALUACIÓN PREVIA A LA EVALUACIÓN FINAL FP.

Este periodo que está regulado en la normativa vigente será dedicado prioritariamente a la adquisición de aprendizajes no adquiridos por parte del alumnado con evaluación negativa. Para ello se presentará un plan de recuperación individualizado, en el que cada uno debe superar las pruebas con una calificación inferior a 5 puntos y presentar las prácticas que no ha superado a lo largo del curso o aquellas que se planteen para este periodo y que responda a los criterios de evaluación no superados por el alumno/a. La fecha establecida para las pruebas de recuperación dependerá de los resultados de aprendizaje pendiente de recuperación por parte del alumnado. Dicho plan de recuperación individual será entregado al alumno/a en tras la entrega del boletín de calificaciones.
Como habrán de superarse tanto resultados de aprendizaje conceptuales como desarrollos prácticos, se plantearán actividades de síntesis de las desarrolladas durante todo el curso con el fin de garantizar que el alumnado que no ha superado todos los Ras pueda hacerlo ahora y el poco tiempo disponible en este periodo no sea un inconveniente.
Para los alumnos/as que en el tercer trimestre han adquirido todas las competencias podrán mejorar la calificación propuesta para el módulo. Para la mejora de la calificación deben realizar una prueba teórico-práctica sobre todos los resultados de aprendizaje y la calificación final se obtendrá de la media aritmética entre el resultado de esta prueba y la calificación de la evaluación.

INCORPORACIÓN DE LOS CONTENIDOS DE CARÁCTER TRANSVERSAL AL CURRÍCULO.

La Ley Orgánica 8/2013 de 9 de diciembre, para la mejora de la calidad educativa (texto consolidado (23/03/2018), en su artículo 121, establece que el Proyecto Educativo del centro recogerá los valores, los objetivos y las prioridades de actuación, así como el tratamiento transversal en las áreas, materias o módulos de la educación en valores y otras enseñanzas.

Los contenidos transversales estarán íntimamente vinculados a nuestra labor diaria como docente en la formación del alumnado. De esta forma se trabajará en:

• Primar la colaboración y el trabajo en equipo.

• La prevención y resolución pacífica de conflictos y valores que sustentan la democracia y los derechos humanos.

• Promover una sociedad libre, tolerante y justa que defienda los valores y principios de la libertad, el pluralismo, los derechos humanos y la legalidad.

• Defender la igualdad efectiva entre hombres y mujeres y la prevención de la violencia de género y de los valores inherentes al principio de igualdad de trato y no discriminación por cualquier condición o circunstancia personal o social.

• Fomentar el emprendimiento y la innovación.

• Respetar la normativa de Seguridad e Higiene en el trabajo.

• Respetar el medio ambiente.

• Promover el consumo responsable.

• Profundizar en el conocimiento de la Cultura Andaluza (artículo 40, Ley 17/2007 de Educación de Andalucía).

El día a día en la relación entre el alumnado, así como la realización de las actividades, tareas y trabajos, propiciarán situaciones susceptibles para formar al alumnado en los contenidos transversales. Por ejemplo, a la hora de realizar un trabajo en grupo se estará trabajando de forma general, la colaboración, el trabajo en equipo, la resolución de conflictos, la creatividad e innovación, la igualdad, la tolerancia y el respeto.

La educación es clave para la transformación de la sociedad, el docente debe trabajar para formar a personas activas con autoconfianza, curiosas, emprendedoras e innovadoras, deseosas de participar en la sociedad a la que pertenecen creando valor individual y colectivo.

Asimismo, dentro del Plan de Igualdad del centro, se promoverá la celebración de las siguientes efemérides en coordinación con otros programas y proyectos del centro.

28 de octubre: Día de la empresa andaluza

25 de noviembre: Día Internacional de la Eliminación de la Violencia contra la mujer. 10 de

diciembre: Día de los Derechos Humanos.

28 de enero: Día de la Paz y la no violencia escolar.

8 de marzo: Día Internacional de la Mujer.

Por otro lado, los planes, programas y proyectos educativos a los que el centro se encuentra adherido en el presente curso son los siguientes:

- Ecoescuela.
- Escuela Espacio de Paz y Solidaridad.
- Bilingüismo.
- Plan lector y bibliotecas.
- Programa de transformación digital educativa (TDE).
- CIMA.
- STEAM: Fomentar y promover el razonamiento matemático derribando la barrera mental con la que muchos de los alumnos llegan al ciclo. Por otro lado, se promoverá la investigación de la digitalización aplicada al sector (robótica, Big Data, Inteligencia Artificial…).
- Programa de transformación digital educativa (TDE).

MEDIDAS DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD Y ALUMNADO CON N.E.A.E.

Tras la evaluación inicial y siguiendo las recomendaciones del departamento de Orientación, se implementarán algunas de las siguientes medidas propuestas, con el fin
de atender a los diferentes ritmos de aprendizaje, se flexibilizarán determinadas entregas de actividades, y se realizará mayor hincapié en la organización y temporalización de aquel alumnado que presente dificultades tanto respecto a contenidos esenciales del módulo como a la carencia de habilidades tecnológicas.

Para asegurar la Atención a la Diversidad de nuestro alumnado se determinan las siguientes medidas generales:

• Al comienzo del módulo hay que analizar las necesidades de los alumnos/as y las diferencias existentes en el grupo. Para ello se contará, en caso necesario, con el apoyo del Departamento de Orientación y equipos especializados.

• Durante el curso se tratará de atender de forma específica a aquellos alumnos/as que así lo requieran pudiéndose tomar, entre otras, las siguientes medidas (en esta orden):

o Actividades de refuerzo, recuperación y ampliación.

o Adaptaciones en los elementos de acceso al currículo: espacios, materiales, apoyo personal, elementos para la comunicación, etc.

o Adaptaciones no significativas del currículo: agrupamientos, estrategias didácticas, procedimientos e instrumentos de evaluación, actividades, etc.

• Se programan actividades tanto de refuerzo como de ampliación para dar respuesta a los diferentes

ritmos de aprendizaje del alumnado. Las actividades estarán diseñadas para atender a todo el alumnado, si se detectara cualquier necesidad educativa se dará respuesta de inmediato. Así, nuestra actuación se centrará básicamente en:

o Atención a la diversidad de ritmos, aptitudes, intereses, expectativas y motivaciones del alumnado.

Para dar respuesta a los distintos ritmos de aprendizaje, aptitudes, intereses, expectativas y motivaciones del alumnado al que hemos hecho referencia anteriormente y con los que nos encontramos inevitablemente en todos los cursos, estableceré dos tipos de actividades concretas, unas serán de refuerzo y otras de ampliación:

Si se aprecia la existencia de alumnos con un ritmo más acelerado de aprendizaje, se les propondrá actividades de ampliación, que generalmente consistirán en la realización de alguna investigación referente a los contenidos que se estén trabajando para motivarles y que se impliquen en su proceso de enseñanza aprendizaje.

Si se aprecia alumnos con posibles dificultades de aprendizaje (ritmo más lento) o con problemas de motivación o falta de interés, se les propondrá la realización de actividades de refuerzo, que los introduzca en los contenidos de la materia y les ayude a seguir el ritmo de la clase con menor dificultad, así como la selección de actividades y el desarrollo de una metodología y que despierte su interés.

Atención al alumnado con necesidades específicas de apoyo educativo.

Una vez consultado al Dpto. de Orientación, realizada la Evaluación Inicial y, aunque se continuará con la observación de cualquier necesidad que pueda surgir en el grupo clase, se establecen con carácter general las siguientes medidas para alumnado con N.E.A.E:

Ubicación donde se pueda vigilar su progreso y se eviten distracciones, así como junto a compañeros/as en los que se pueda apoyar.

Flexibilidad en los tiempos asignados a las actividades en función de las dificultades encontradas por el alumnado.

Supervisión constante. Si la tarea es muy larga fragmentarla.

Hacerle participar en clase: animarle a hablar, responder, comentar.

Mostrar interés cuando está trabajando en su mesa.

Animarle preguntándole habitualmente, que salga a la pizarra destacando sus aciertos, así conseguiremos que esté más atento y conozcamos mejor su evolución.

En el caso de alumnado con N.E.A.E. por AACC: Se realizará un seguimiento de su proceso de aprendizaje con el objetivo de, en caso de ser necesario, complementar su proceso de enseñanza aprendizaje con actividades de ampliación que potencien sus aptitudes e intereses. Entre las medidas a aplicar, podemos destacar:

Fomentar el aprendizaje por investigación.

Proponer actividades motivadoras y atrayentes que le supongan un desafío cognitivo.

Fomentar la cooperación con compañeros/as.

Proponerle actividades de carácter interdisciplinar.

Para concluir, destacar que la planificación de esta programación y su puesta en práctica va a tener en cuenta la diversidad del alumnado y las consiguientes necesidades educativas con el fin de:

- Prevenir la aparición o evitar la consolidación de dificultades de aprendizaje.
- Facilitar el proceso de maduración y autonomía del alumnado.
- Fomentar actitudes de respeto a las diferencias individuales.

ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES RELACIONADAS CON ESTE MÓDULO.

La programación queda abierta en este apartado a aquellas actividades complementarias que puedan surgir durante el curso, que estén vinculadas directamente con los objetivos del currículo del módulo.

AUTOEVALUACIÓN

En cuanto a la **evaluación del proceso de enseñanza**, el Decreto 436/2008 de 2 de septiembre, por el que se establece la ordenación y las enseñanzas de la Formación Profesional Inicial que forma parte del sistema educativo, en su capítulo CI, Evaluación y titulación, establece que: *"El profesorado tendrá la obligación de evaluar tanto los aprendizajes del alumnado como los procesos de enseñanza y su propia práctica docente"*.

Por ello, se ve necesaria la realización de una evaluación trimestral en la que se recoja la diferencia entre la previsión y la impartición de las unidades de trabajo con el objetivo de realizar los ajustes necesarios en cuanto a la programación y a la metodología.

Por otro lado, además de la observación continua, se realizará una encuesta al alumnado con el objetivo de poner en marcha, en caso de considerarse necesario, medidas que mejoren mi labor como docente y beneficien, por tanto, el proceso de enseñanza-aprendizaje del alumnado.

Octubre 2025