

PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA DE MÓDULO

CURSO: 2017 /2018

CICLO FORMATIVO

ACTIVIDADES COMERCIALES

MODULO

Gestión de un pequeño comercio.

TEMPORALIZACIÓN

HORAS ANUALES

HORAS SEMANALES

184

8

PROFESORADO
QUE LA IMPARTE

ALICIA RUIZ FERRÓN

PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA

1.- OBJETIVOS DEL MÓDULO.

- Recabar las iniciativas emprendedoras y buscar las oportunidades de creación de pequeños negocios comerciales al por menor, valorando el impacto sobre el entorno de actuación e incorporando valores éticos para realizar proyectos de viabilidad de implantación por cuenta propia de negocios comerciales al por menor.
- Delimitar las características y cuantía de los recursos económicos necesarios, atendiendo a las características de la tienda y de los productos ofertados para la puesta en marcha de un pequeño negocio al por menor.
- Analizar operaciones de compraventa y de cobro y pago, utilizando medios convencionales o electrónicos para administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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.
- 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 adoptar, y aplicar los protocolos correspondientes para evitar daños en uno mismo, en las demás personas, en el entorno y en el medio ambiente.
- Analizar y aplicar las técnicas necesarias para dar respuesta a la accesibilidad universal y al “diseño para todos”.
- 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.
- 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.
- 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.

COMPETENCIAS PROFESIONALES

Realizar proyectos de viabilidad y de puesta en marcha y ejercicio por cuenta propia de la actividad de un pequeño negocio de comercio al por menor, adquiriendo los recursos necesarios y cumpliendo con las obligaciones legales y administrativas, conforme a la normativa vigente.

Administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial, realizando las actividades necesarias con eficacia y rentabilidad, y respetando la normativa vigente.

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.

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

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

Aplicar los protocolos y las medidas preventivas de riesgos laborales y protección ambiental durante el proceso productivo, para evitar daños en las personas y en el entorno laboral y ambiental.

Aplicar procedimientos de calidad, de accesibilidad universal y de "diseño para todos" en las actividades profesionales incluidas en los procesos de producción o prestación de servicios.

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

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.

3. METODOLOGÍA.

A) METODOLOGÍA DIDÁCTICA:

En todas las unidades, se hará una exposición inicial de los contenidos, intentando conseguir la participación de los alumnos, dando respuesta al caso práctico inicial y después realizando actividades.

1. Se comienza la unidad con **una introducción** en la cual indicaremos que queremos aprender con los contenidos de esa unidad de trabajo, los objetivos y la presentación de un guión o esquema de la unidad y como se va a evaluar dicha unidad de trabajo.
2. El profesor explica los contenidos haciendo hincapié en los **puntos más importantes** y resumiendo aquellos aspectos que resultan fundamentales, tanto en los conceptos, como aquellas partes que serán importantes a la hora de las aplicaciones.
3. El profesor plantea las **actividades a realizar**. Esto se puede hacer al final de los contenidos o en paralelo a las explicaciones conceptuales. Se procurará que en las actividades o ejercicios de cálculo más simples los alumnos trabajen de forma individual, pero para los más complejos se podrán agrupar en equipos de trabajo .
4. El profesor durante las clases motivará a los alumnos con preguntas y peticiones tanto grupales como individuales, el alumno o grupo que destaque colaborando y/o realizándolas adecuadamente se le pondrá una estrella, asimismo el alumno que de forma sistemática muestre desinterés e inactividad recibirá una estrella naranja que anula dos estrellas de otros colores. El alumno que consiga mas estrellas subirá la nota del parcial 2 puntos.
5. Los alumnos realizan esas actividades y el profesor actúa como fuente de información, aclara dudas y comprueba el resultado de dichas actividades. Es interesante llevar a cabo **diferentes tipos de actividades**. También será conveniente proponer diferentes tipologías de actividades teóricas, prácticas, de búsqueda o consulta de información, etc.
6. Se repasan los contenidos básicos de la unidad y se explican las presentaciones de trabajos y realización de pruebas o controles correspondientes.
7. Se podrá utilizar la plataforma moodle en la que estarán algunos temas y sus actividades que el alumno debe realizar.
8. Se realizaran comentarios y trabajos para que el alumno mejore su expresión escrita.
9. Visualización de películas y videos que ilustren lo temas tratados.
10. Se realizaran actividades en las que el alumno deberá hablar en público para mejorar su expresión oral
11. Se realizarán exámenes orales y/o escritos
12. Al final del tercer parcial se podrá realizar un trabajo para que el alumno tenga una visión integral de todos los contenidos estudiados durante el curso. Esto dependerá del perfil del grupo y del tiempo. Consistirá en la elaboración artesanal de algún producto, durante el proceso los alumnos deberán establecer el precio de coste, las vías comunicación para dar a conocer su producto así como la distribución. Además en conjunción con el módulo de dinamización en el punto de venta, los alumnos adecuarán un stand en el que se expondrán sus productos. Tras todo este trabajo los alumnos harán una prueba de mercado en el centro, para ver si todo su plan de marketing ha resultado exitoso. Este trabajo será en grupo y se expondrá en el aula.

B) METODOLOGÍA ORIENTADA A LA MEJORA LINGÜÍSTICA

En los casos en los que se perciba que el alumno adquiere los conocimientos pero que tiene dificultades en su expresión escrita, se le realizará un examen oral cuando su nota en el examen escrito y su recuperación sea inferior a 4, y posteriormente se le ayudará a reflejar por escrito sus conocimientos. Se le fomentará la lectura y se les pedirán resúmenes escritos a mano sobre los temas estudiados.

Además la metodología didáctica estará orientada a la mejora de la competencia lingüística, para ello el departamento acordó en la reunión del 13 de octubre de 2015:

- Restar 0,1 punto por cada falta de ortografía en los exámenes realizados durante el curso de tal forma que el alumno preste atención a la hora de escribir en los mismos, los profesores insistirán en este punto durante la realización del examen.
- Se tendrán en cuenta los libros que el alumno lea durante el curso.
- Asimismo los alumnos tendrán que exponer ante el profesor y sus compañeros los trabajos que realicen, para mejorar su expresión oral.

C) METODOLOGÍA ORIENTADA AL APRENDIZAJE COOPERATIVO Y EDUCACIÓN INCLUSIVA.

Se aplicarán técnicas de aprendizaje cooperativo para potenciar el aprendizaje de todos los alumnos y facilitar la participación activa, la integración y la interacción entre ellos. Para llevar a cabo este tipo de aprendizaje los alumnos se distribuirán en pequeños equipos de trabajo para ayudarse y animarse mutuamente a la hora de realizar algunas actividades.

Al principio de curso se realizarán dinámicas que fomenten la cohesión del grupo como:

- Grupo nominal
- La pelota
- La entrevista
- La maleta etc

Posteriormente insistiremos en el trabajo en equipo fomentando la participación equitativa y la interacción entre los estudiantes. Para ello utilizaremos algunas estructuras cooperativas tanto simples como complejas:

- La lectura compartida
- 1-2-4
- Parada de tres minutos
- Lápices al centro
- Rompecabezas
- Grupos de investigación etc

D) METODOLOGÍA ORIENTADA A LOS ALUMNOS CON NECESIDADES EDUCATIVAS ESPECIALES

A los alumnos con necesidades educativas especiales se les dará más tiempo para la realización de exámenes y para responder las preguntas orales se les guiará para asegurar que consiguen las competencias profesionales del módulo.

E) METODOLOGÍA ORIENTADA A LA INTERRELACIÓN DE LOS DISTINTOS MÓDULOS

El departamento en la reunión del 8 de septiembre acuerda que determinados contenidos se trabajarán en todos los módulos por considerarlos de suma importancia en el ciclo, estos conceptos son:

- Cálculo y elaboración de una factura
- Descuentos
- Porcentajes
- IVA
- Medios de pago.
- Reglas de tres
- Atención al cliente.
- Actitud en el puesto de trabajo

-Lenguaje adecuado al puesto trabajo

Lenguaje adecuado al puesto trabajo

4.- EVALUACIÓN Y RECUPERACIÓN

La evaluación requiere realizar unas observaciones de manera sistemática, que permitan emitir un juicio sobre el rumbo del proceso de enseñanza aprendizaje, los instrumentos utilizados para ello deben ser variados y podrán incluir:

- Preguntas orales en clase.
- Uso de la plataforma moodle
- Realización, entrega y exposición de cuestiones, ejercicios...
- Asistencia y participación en clase
- Pruebas escritas

Modo de enfrentarse a las tareas, refuerzos eficaces, nivel de atención, interés por la materia, motivación, etc.

4.1.- VALORACIÓN DE LOS CONTENIDOS

EVALUACIÓN DE CONTENIDOS	PORCENTAJE
ACTIVIDADES	20%(excepto segundo parcial que será un 10%)
Pruebas escritas	80%
Trabajo final	10%(sólo en el segundo parcial)

4.2.- MEDIDAS DE RECUPERACIÓN

4.2.a.- En las evaluaciones.

Los exámenes y recuperaciones serán escritos en primera instancia pero si el alumno, no consigue llegar al 4 se le realizará un examen oral en los casos en los que el profesor crea que al alumno le cuesta expresar por escrito sus conocimientos. Estos exámenes orales, se grabarán y subirán a la plataforma moodle. Y se ayudará al alumno a escribir el resultado del mismo para mejorar su expresión escrita.

La nota de cada parcial será la nota obtenida en las actividades (máximo 2 puntos, excepto en el tercer parcial que será de 1 punto máximo) más el 80% de la nota media de los exámenes realizados en el trimestre que podrán ser presenciales o a través de la plataforma moodle, siempre y cuando la nota sea superior a 4 en cada uno de los exámenes de cada parcial o en su recuperación y el alumno tenga entregadas y valoradas como satisfactoria o supera lo esperado el 80 % de las actividades. Si en alguno de los exámenes realizados en el parcial o en su recuperación, obtiene una nota inferior a 4 o no tiene entregadas el 80% de las actividades, la calificación que aparecerá en ese parcial será como máximo de 4 y tendrá que recuperar todo el parcial o algún tema en la convocatoria ordinaria. El alumno con más estrellas subirá la nota del parcial en dos puntos, siempre y cuando haya aprobado el parcial cumpliendo las condiciones mencionadas anteriormente.

La nota de las recuperaciones será como máximo de 5.

4.2.b.- Para convocatoria ordinaria:

Los alumnos con algún parcial pendiente de recuperar podrán presentarse a la prueba ordinaria con la totalidad del parcial. Siendo la nota máxima de 5 para los alumnos que recuperen. Esta prueba se realizará en el mes de junio. La calificación de la evaluación ordinaria es la media de las calificaciones de todos los parciales.

Asimismo, los alumnos que deban ir a la convocatoria ordinaria con algún parcial pendiente tendrán la obligación de asistir a clase, al menos al 50% de las horas semanales del módulo, desde el 15 de marzo hasta la fecha de la prueba ordinaria de junio, en caso contrario, el profesor podrá optar por no admitirlo al examen.

Los alumnos que hayan superado todos los parciales podrán subir nota y realizarán un trabajo general de toda la materia, pudiendo subir hasta un máximo de dos puntos la media obtenida en los parciales.

4.3.- CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Los criterios de evaluación van contrastados con los resultados de aprendizaje son los siguientes:

RESULTADOS DEL APRENDIZAJE	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
1. Obtiene información sobre iniciativas emprendedoras y oportunidades de creación de una pequeña empresa, valorando el impacto sobre el entorno de actuación e incorporando valores éticos.	a) Se ha considerado el concepto de cultura emprendedora, valorando su importancia como fuente de creación de empleo y de bienestar social. b) Se ha valorado la importancia de la iniciativa individual, la creatividad, la formación y la colaboración para tener éxito en la actividad emprendedora. c) Se han descrito individualmente las funciones básicas de la empresa y se han analizado todas en conjunto como un sistema integral. d) Se ha reconocido el fenómeno de la responsabilidad social de la empresa y su importancia como elemento de estrategia empresarial. e) Se han identificado prácticas empresariales que incorporan valores éticos, sociales y de respeto al medioambiente. f) Se han identificado los principales

	<p>elementos del entorno general de la empresa, analizando factores económicos, sociales, demográficos, culturales, tecnológicos, medioambientales y político-legales.</p> <p>g) Se han descrito los factores del microentorno de la empresa, analizando la competencia, los proveedores/suministradores, los intermediarios y las instituciones que regulan y/o influyen en el comercio interior.</p> <p>h) Se han identificado las ventajas y fortalezas del comercio de proximidad tradicional frente a las grandes superficies y otras formas de distribución minorista.</p> <p>i) Se han identificado los organismos públicos y privados que proporcionan información, orientación y asesoramiento a pequeños comercios, describiendo los servicios que prestan y los recursos disponibles online.</p>
<p>2. Determina la forma jurídica de la empresa y los trámites que se exigen para su creación y puesta en marcha, aplicando la normativa mercantil, laboral y fiscal vigente.</p>	<p>a) Se han identificado las formas jurídicas que puede adoptar una pequeña empresa, analizando características, capital social, número de socios, obligaciones formales y responsabilidad de los socios, entre otras.</p> <p>b) Se han calculado los gastos de constitución y puesta en marcha de la empresa derivados de las distintas formas jurídicas, consultando la legislación vigente.</p> <p>c) Se ha obtenido información sobre posibles ayudas y subvenciones para la creación de una empresa, identificando los requisitos y trámites que se deben realizar.</p> <p>d) Se ha seleccionado la forma jurídica más adecuada, a partir de un estudio comparativo, valorando los costes, los trámites y obligaciones jurídicas y la responsabilidad de los socios.</p> <p>e) Se ha consultado la normativa nacional, autonómica y local que regula y/o afecta al pequeño comercio.</p> <p>f) Se han determinado los trámites administrativos y jurídicos, las autorizaciones y licencias que se requieren para la apertura y puesta en marcha del comercio y los organismos donde se gestionan y/o tramitan.</p> <p>g) Se han identificado las obligaciones mercantiles, laborales y fiscales derivadas del ejercicio de la actividad económica de la empresa.</p> <p>h) Se ha cumplimentado la documentación que se requiere para la creación y puesta en marcha de la empresa.</p>

<p>3. Elabora un proyecto de creación de un pequeño comercio, delimitando sus características e incluyendo un estudio de viabilidad para la puesta en marcha y sostenibilidad del mismo</p>	<p>a) Se ha establecido la ubicación y características de la tienda en función de la densidad, diversidad y accesibilidad de su zona de influencia, el tipo de clientes y sus hábitos de compra y los productos que se van a comercializar, entre otras.</p> <p>b) Se han identificado las fortalezas y debilidades personales y las oportunidades y amenazas del entorno, mediante el correspondiente análisis DAFO.</p> <p>c) Se ha definido la oferta comercial o surtido, en función de las oportunidades de negocio, el perfil de los clientes, las tendencias del mercado y la competencia de la zona de influencia, entre otras.</p> <p>d) Se ha incluido un plan de inversiones básico que recoge los activos fijos necesarios, la forma de adquisición y la financiación de los mismos.</p> <p>e) Se ha elaborado una lista de precios de los productos, aplicando los criterios de fijación de precios establecidos.</p> <p>f) Se ha incluido un estudio de viabilidad económica y financiera del comercio, elaborando una cuenta de resultados básica para dos ejercicios, a partir de la estimación de los ingresos, gastos y costes previstos, los recursos financieros necesarios y calculando ratios económico-financieros.</p> <p>g) Se ha valorado la posibilidad de contratar empleados en función de las características y necesidades del comercio, calculando los costes y definiendo las funciones que hay que cubrir, el perfil de los candidatos y el procedimiento de selección.</p> <p>h) Se ha valorado la conveniencia de aplicar innovaciones tecnológicas y de acudir a acciones formativas, analizando los puntos débiles y la relación coste beneficio esperado en cuanto a viabilidad y sostenibilidad del negocio.</p> <p>i) Se ha estudiado la posibilidad de comercialización online y de otras formas de venta a distancia, calculando su coste y teniendo en cuenta las características de los productos, el impacto esperado y los usos y prácticas del sector.</p>
<p>4. Elabora un plan de inversiones básico, identificando los activos fijos que se requieren, su forma de adquisición y los recursos financieros necesarios, en</p>	<p>a) Se han determinado las necesidades de la tienda, local, mobiliario, equipos, sistema de cobro y terminal punto de venta, entre otros, en función de la idea</p>

función de las características de la tienda y de los productos que se van a comercializar.

de negocio, el tipo de clientes y los productos y servicios que hay que prestar al cliente.

b) Se ha obtenido información sobre posibles ayudas y subvenciones para la compra del equipamiento de la tienda, identificado los organismos donde se tramitan.

c) Se ha determinado la forma de adquisición del local, evaluando las modalidades

de compraventa, traspaso o alquiler, a partir del análisis de costes, derechos y obligaciones de cada una de las modalidades.

d) Se ha obtenido información sobre servicios bancarios y formas de financiación

de las inversiones y demás operaciones, analizando el procedimiento, documentación, requisitos y garantías exigidas para obtener un crédito o un préstamo bancario.

e) Se han valorado las opciones de leasing y renting para la adquisición de los equipos, calculando los costes y analizando los requisitos y garantías exigidas.

f) Se ha seleccionado la forma de obtención y financiación de los equipos e instalaciones de la tienda, evaluando los costes y los riesgos.

g) Se han seleccionado las pólizas de seguros adecuadas, en función de las coberturas necesarias según las contingencias y exigencias legales de la actividad.

5. Planifica la gestión económica y la tesorería del pequeño comercio, estableciendo el sistema de fijación de precios que garantice su rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo.

a) Se ha establecido el sistema de fijación de los precios de venta en función de los costes, margen de beneficios, impuestos sobre el consumo, ciclo de vida del producto, precios de la competencia, diferenciación del producto y percepción del valor de los clientes, entre otros.

b) Se han realizado previsiones de la demanda y los ingresos por ventas y de los costes y gastos previstos, a partir de los datos obtenidos de fuentes externas que facilitan información económica del sector y de otros comercios similares.

- c) Se han establecido los plazos, forma y medios de pago, descuentos y facilidades de pago a los clientes, en función de la capacidad financiera de la empresa, las características del producto, el tipo de clientes y los usos y prácticas del sector.
- d) Se ha elaborado el calendario de cobros y pagos previstos, en función de las necesidades, compromisos y obligaciones de pago del pequeño comercio y asegurando la disponibilidad de efectivo en caja diariamente.
- e) Se ha previsto el sistema para comprobar periódica y sistemáticamente la liquidez de la tienda, ajustando los compromisos de pago y las estimaciones de cobro.
- f) Se han calculado los costes financieros y los riesgos de gestión de cobro y de negociación de efectos comerciales.
- g) Se han calculado los costes de personal y seguridad social a cargo de la empresa.
- h) Se ha definido el procedimiento de valoración sistemática de la actividad económica y financiera del comercio, calculando ratios de rentabilidad, solvencia, endeudamiento y liquidez, para detectar y corregir posibles desajustes.

6. Gestiona la documentación comercial y de cobro y pago derivada de la compraventa de los productos y/o servicios prestados, respetando la normativa mercantil y fiscal vigente.

- a) Se ha interpretado la normativa mercantil y fiscal y los usos del comercio que regulan la facturación de productos/servicios, incluyendo la facturación electrónica.
- b) Se han interpretado la normativa reguladora del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) y las obligaciones establecidas para la facturación de productos y/o servicios.
- c) Se han elaborado facturas correspondientes a las operaciones de compraventa y/o prestación de servicios, de acuerdo con la normativa mercantil y fiscal y los usos del comercio, utilizando herramientas informáticas.
- d) Se ha realizado el registro periódico de las facturas emitidas y recibidas que exige la normativa del IVA.
- e) Se han cumplimentado y gestionado los documentos correspondientes a los diferentes medios de pago y cobro de las operaciones de la empresa.
- f) Se han preparado remesas de efectos

	<p>comerciales para su envío a las entidades bancarias en gestión de cobro o para su negociación y descuento.</p> <p>g) Se han elaborado facturas de negociación de efectos comerciales.</p>
<p>7. Gestiona el proceso administrativo, contable y fiscal de la empresa, aplicando la legislación mercantil y fiscal vigente y los principios y normas del Plan General Contable para las pymes.</p>	<p>a) Se han identificado las funciones de la contabilidad y los libros obligatorios y voluntarios que debe llevar la empresa.</p> <p>b) Se han diferenciado las distintas partidas del balance (activo, pasivo y patrimonio neto), analizando sus características y relación funcional.</p> <p>c) Se han registrado las operaciones realizadas, de acuerdo con los principios generales y las normas de valoración del Plan General Contable para pymes, utilizando la aplicación informática disponible.</p> <p>d) Se ha calculado la amortización de los elementos del inmovilizado, de acuerdo con la normativa fiscal vigente y el Plan General Contable para las pymes.</p> <p>e) Se ha calculado el resultado del ejercicio y se han elaborado las cuentas anuales, de acuerdo con el Plan General Contable para las pymes.</p> <p>f) Se han cumplimentado las declaraciones-liquidaciones periódicas del Impuesto sobre el Valor Añadido, en función del régimen de tributación elegido.</p> <p>g) Se han determinado las obligaciones fiscales derivadas de los impuestos que gravan los beneficios, en función de la forma jurídica de la empresa (IRPF e Impuesto de Sociedades).</p> <p>h) Se ha valorado la posibilidad de utilizar asesoramiento externo de carácter laboral, fiscal y/o contable, en función de las características de la empresa.</p>
<p>8. Elabora un plan para la implantación de un servicio de calidad y proximidad con atención personalizada al cliente, potenciando la singularidad y la competitividad del comercio</p>	<p>a) Se han adaptado las características de la tienda a los sistemas normalizados de calidad y a los códigos de buenas prácticas, aplicables al pequeño comercio, de carácter europeo, nacional, autonómico y local.</p> <p>b) Se han definido las pautas de atención al cliente, aplicando criterios de calidad, cortesía y trato personalizado, de acuerdo con lo establecido en la norma UNE 175001-1 (calidad de servicio para el pequeño comercio) y otras normas.</p> <p>c) Se han establecido los servicios adicionales a la venta propios del servicio de proximidad (envío a domicilio y servicios postventa), según características de la tienda, demandas de clientes y usos del sector, valorando su coste y</p>

efectividad.

d) Se han fijado los horarios y calendario de apertura de la tienda, los períodos de rebajas y promociones y otros aspectos de funcionamiento, respetando la normativa local vigente y los usos y costumbres del comercio al por menor.

e) Se ha diseñado un sistema actualizado de información y precios de los productos, accesible al consumidor, garantizando la correspondencia entre los precios marcados en las etiquetas y los registrados en la aplicación del TPV.

f) Se ha fijado el procedimiento de gestión de incidencias, quejas y reclamaciones que garantice un servicio de calidad y el cumplimiento de la normativa de protección del consumidor.

g) Se ha establecido el procedimiento para comprobar el mantenimiento de las instalaciones y la funcionalidad del surtido de productos expuestos, aplicando criterios comerciales y de seguridad en materia de prevención de riesgos.

h) Se han mantenido actualizadas las bases de datos de clientes, garantizando su confidencialidad y respeto de la normativa de protección de datos.

4.4.- PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN

a) PRUEBAS ESCRITAS/ORALES

Algunos exámenes pueden ser de forma oral si la dinámica del grupo así lo permite y en los casos en los que se perciba que el alumno adquiere los conocimientos pero que tiene dificultades en su expresión escrita, se le realizará un examen oral cuando su nota en el examen escrito y su recuperación sea inferior a 4, y posteriormente se le ayudará a reflejar por escrito sus conocimientos. Las pruebas escritas que podrán ser presenciales o no (a través de la plataforma Moodle) formarán el 70% de la nota de la evaluación. Estarán formadas por preguntas de razonamiento en las que el alumno tendrá que relacionar los contenidos de cada tema y preguntas concretas referidas al tema, así como el valor de minoración de las faltas de ortografía (0,1 por cada falta de ortografía hasta un máximo de 2 puntos).

b) ASISTENCIA A CLASE

Según el R.O.F. de este Centro, el alumnado tendrá derecho a ser evaluado siempre que asista a clase un mínimo del 80% del total de horas lectivas del módulo.

En el caso de que la asistencia del alumno/a sea inferior al establecido, éste perderá el derecho a la evaluación por parciales y se le calificará en los distintos parciales como máximo, con un cuatro o no apto.

c) COMPORTAMIENTO

Un comportamiento inadecuado por parte de los alumnos/as, falta de interés, falta de participación en clase, no trabajar en clase ni en casa, así como no traer a clase el material escolar, llevará consigo la toma de medidas disciplinarias, que pueden llegar si la conducta persiste a la expulsión de clase, en cuyo caso se reflejará como falta de asistencia, con las consecuencias que aparecen en el punto anterior.

d) ACTIVIDADES

Las actividades realizadas en clase o a través de la plataforma moodle tendrán un valor conjunto de hasta 2 puntos. Dependiendo del número de actividades realizadas la valoración cambiará por ejemplo si en un parcial se realizan 10 actividades cada una de ellas tendrá un valor de 0,2, puntos si está valorada como que supera lo esperado, 0,1 si es valorada como satisfactoria y 0 si es no satisfactoria. Al final del segundo parcial se hará un trabajo para que el alumno tenga una visión integral de todos los contenidos estudiados durante el curso.

Este trabajo será en grupo y se expondrá en el aula. Por este motivo en el segundo parcial las actividades tendrán un valor de 1 punto y el trabajo final hasta un máximo de 1 punto.

e) ESTRELLAS

Al alumno con más estrellas se le subirá dos puntos en la nota del parcial. Teniendo en cuenta que las estrellas naranjas restan dos de cualquier otro color.

4.5.- CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Los criterios de calificación son los descritos en el apartado 4.1 y desarrollados en los apartados siguientes.

- En cada una de las pruebas escritas constará siempre la forma de calificar y la valoración de cada una de las preguntas y partes del examen.
- En todas las pruebas escritas las faltas de ortografía restan 0,1 por cada una de ellas, hasta un máximo de 2 puntos.
- Una nota con decimales igual o superior a $_ ,5$ se redondeará hacia arriba de tal modo que 4,5 equivale en la evaluación a 5.

5.- MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS.

(Aquellos que se vayan a usar en el aula. Por ejemplo, no incluir bibliografía salvo la que usen los alumnos)

- Ordenadores y conexión a internet.
- Proyector de aula.
- Aplicaciones informáticas.
- Prensa y revistas especializadas.
- Normativa vigente.
- Mobiliario y material de oficina.
- Vídeos y películas

6. PREVENCIÓN RIESGOS LABORALES

(Para aquellos departamentos de Familia Profesional con módulos donde esto se justifique)

7.- PROGRAMACIÓN DE AULA. RELACIÓN SECUENCIADA DE LAS UNIDADES DE TRABAJO

EVALUACIÓN PRIMERA			OBJETIVOS DEL CICLO ASOCIADOS	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADOS	COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
TOTAL HORAS PRIMERA EVALUACIÓN: 112						
<p align="center">UNIDAD DIDÁCTICA Nº 1 Empresa y cultura emprendedora</p> <p>CONTENIDOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La empresa: concepto y elementos de la empresa. • – Funciones básicas de la empresa. • – La empresa y el empresario. • – Clasificación de las empresas atendiendo a distintos criterios. • – Características de las pymes. • – Factores claves de los emprendedores: iniciativa, creatividad y formación. • – El plan de empresa: la idea de negocio. • – Análisis del entorno general y específico de una pequeña empresa. • – Relaciones de la pyme con su entorno. • – Relaciones de la pyme con el conjunto de la sociedad. • – Instituciones y organismos competentes en comercio interior. • – Características del pequeño comercio de proximidad. • – Organismos y entidades públicas y privadas que proporcionan información y orientación a pequeños comercios. 			<p>a) Recabar las iniciativas emprendedoras y buscar las oportunidades de creación de pequeños negocios comerciales al por menor, valorando el impacto sobre el entorno de actuación e incorporando valores éticos para realizar proyectos de viabilidad de implantación por cuenta propia de negocios comerciales al por menor.</p>	<p>RA1. Obtiene información sobre iniciativas emprendedoras y oportunidades de creación de una pequeña empresa, valorando el impacto sobre el entorno de actuación e incorporando valores éticos.</p>	<p>a), b), m), n), ñ), o), p), q), r) y s)</p>	<p>a),b),c),d),e), f), g) i)</p>
Nº horas teóricas: 9	Nº horas prácticas: 5	Total horas UD1: 14				

ACTIVIDADES ENSEÑANZA / APRENDIZAJE / EVALUACIÓN

- Introducción del tema. ¿Qué queremos aprender? Objetivos del tema. Esquema. El tema se explicará en dos partes.
- Lectura y explicación de la primera parte del tema, debate de los contenidos y realización de actividades grupales..
- Actividades y casos prácticos a través de la plataforma moodle.
- Lectura y explicación de la segunda parte del tema, debate de los contenidos y realización de actividades grupales..
- Exposición de los trabajos grupales, Realización y corrección actividades individuales
- Finalización del tema, realización de esquemas y actividades individuales. Examen

7.- PROGRAMACIÓN DE AULA. RELACIÓN SECUENCIADA DE LAS UNIDADES DE TRABAJO

EVALUACIÓN PRIMERA			OBJETIVOS DEL CICLO ASOCIADOS	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADOS	COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
TOTAL HORAS PRIMERA EVALUACIÓN: 112						
<p align="center">UNIDAD DIDÁCTICA Nº 2 Forma jurídica de La empresa</p> <p>CONTENIDOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La empresa individual. Responsabilidad jurídica y obligaciones formales. • – La sociedad mercantil. Tipos de sociedades. • – Sociedad anónima. • – Sociedad de responsabilidad limitada. • – Sociedades laborales: anónima y limitada. • – Otras sociedades mercantiles. • – Sociedades cooperativas. • – Sociedades civiles y comunidades de bienes. • – Selección de la forma jurídica adecuada para un pequeño comercio. • – Constitución de la empresa: requisitos y obligaciones formales. 			<p>a) Recabar las iniciativas emprendedoras y buscar las oportunidades de creación de pequeños negocios comerciales al por menor, valorando el impacto sobre el entorno de actuación e incorporando valores éticos para realizar proyectos de viabilidad de implantación por cuenta propia de negocios comerciales al por menor.</p>	<p>RA 2. Determina la forma jurídica de la empresa y los trámites que se exigen para su creación y puesta en marcha, aplicando la normativa mercantil, laboral y fiscal vigente.</p>	<p>a), b), m), n), ñ), o), p), q), r) y s)</p>	<p>a),b),c),d),e), f), g) h)</p>
Nº horas teóricas: 7	Nº horas prácticas: 7	Total horas UD1: 14				
ACTIVIDADES ENSEÑANZA / APRENDIZAJE / EVALUACIÓN						
<ul style="list-style-type: none"> - Introducción del tema. ¿Qué queremos aprender? Objetivos del tema. Esquema. El tema se explicará en dos partes. - Lectura y explicación de la primera parte del tema, debate de los contenidos y realización de actividades grupales.. - Actividades y casos prácticos a través de la plataforma moodle. - Lectura y explicación de la segunda parte del tema, debate de los contenidos y realización de actividades grupales.. - Exposición de los trabajos grupales, Realización y corrección actividades individuales - Finalización del tema, realización de esquemas y actividades individuales. Examen 						

7.- PROGRAMACIÓN DE AULA. RELACIÓN SECUENCIADA DE LAS UNIDADES DE TRABAJO						
EVALUACIÓN PRIMERA			OBJETIVOS DEL CICLO ASOCIADOS	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADOS	COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
TOTAL HORAS PRIMERA EVALUACIÓN: 112						
<p align="center">UNIDAD DIDÁCTICA Nº 3</p> <p align="center">Trámites legales para La puesta en marcha de La empresa</p> <p>CONTENIDOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trámites que se deben realizar para la puesta en marcha de la empresa. • – La ventanilla única empresarial. • – Obligaciones fiscales y laborales de la empresa. • – Subvenciones oficiales y ayudas para la constitución y apertura de la empresa. 			<p>a) Recabar las iniciativas emprendedoras y buscar las oportunidades de creación de pequeños negocios comerciales al por menor, valorando el impacto sobre el entorno de actuación e incorporando valores éticos para realizar proyectos de viabilidad de implantación por cuenta propia de negocios comerciales al por menor.</p>	<p>RA 2. Determina la forma jurídica de la empresa y los trámites que se exigen para su creación y puesta en marcha, aplicando la normativa mercantil, laboral y fiscal vigente</p>	<p>a), b), m), n), ñ), o), p), q), r) y s)</p>	<p>a),b),c),d),e), f), g) h)</p>
Nº horas teóricas: 4	Nº horas prácticas: 10	Total horas UD1: 14				
ACTIVIDADES ENSEÑANZA / APRENDIZAJE / EVALUACIÓN						
<ul style="list-style-type: none"> - Introducción del tema. ¿Qué queremos aprender? Objetivos del tema. Esquema. El tema se explicará en dos partes. - Lectura y explicación de la primera parte del tema, debate de los contenidos y realización de actividades grupales.. - Actividades y casos prácticos a través de la plataforma moodle. - Lectura y explicación de la segunda parte del tema, debate de los contenidos y realización de actividades grupales.. - Exposición de los trabajos grupales, Realización y corrección actividades individuales - Finalización del tema, realización de esquemas y actividades individuales. Examen 						

7.- PROGRAMACIÓN DE AULA. RELACIÓN SECUENCIADA DE LAS UNIDADES DE TRABAJO

EVALUACIÓN SEGUNDA			OBJETIVOS DEL CICLO ASOCIADOS	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADOS	COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
TOTAL HORAS SEGUNDA EVALUACIÓN: 56						
<p align="center">UNIDAD DIDÁCTICA Nº 4 Creación de un pequeño comercio</p> <p>CONTENIDOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Análisis del macroentorno de la empresa. • – Análisis del mercado y el entorno comercial. Localización, accesibilidad y proximidad al cliente, zona de influencia, perfil de los clientes y competencia. • Métodos y técnicas para seleccionar la ubicación del local comercial. • – Análisis interno y externo de la empresa. Análisis DAFO (debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades). • – Estudio del consumidor/cliente. • – Definición de las características de la tienda. • – Definición de la oferta comercial o surtido de productos. • – Precios de venta de los productos: lista de precios de venta al público. • – Elaboración del plan de empresa en el que se incluya: el plan de inversiones básico con indicación de los recursos financieros necesarios y el estudio de viabilidad económico-financiera del comercio (cuentas de resultados básicas a partir de la previsión de ingresos, costes y gastos, márgenes y resultados). 			<p>a) Recabar las iniciativas emprendedoras y buscar las oportunidades de creación de pequeños negocios comerciales al por menor, valorando el impacto sobre el entorno de actuación e incorporando valores éticos para realizar proyectos de viabilidad de implantación por cuenta propia de negocios comerciales al por menor.</p>	<p>RA3. Elabora un proyecto de creación de un pequeño comercio, delimitando sus características e incluyendo un estudio de viabilidad para la puesta en marcha y sostenibilidad del mismo.</p>	<p>a), b), m), n), ñ), o), p), q), r) y s)</p>	<p>a),b),c),d),e), f), g) h) i)</p>
Nº horas teóricas: 3	Nº horas prácticas: 9	Total horas UD1: 12				
ACTIVIDADES ENSEÑANZA / APRENDIZAJE / EVALUACIÓN						
<ul style="list-style-type: none"> - Introducción del tema. ¿Qué queremos aprender? Objetivos del tema. Esquema. El tema se explicará en dos partes. - Lectura y explicación de la primera parte del tema, debate de los contenidos y realización de actividades grupales.. - Actividades y casos prácticos a través de la plataforma moodle. - Lectura y explicación de la segunda parte del tema, debate de los contenidos y realización de actividades grupales.. - Exposición de los trabajos grupales, Realización y corrección actividades individuales - Finalización del tema, realización de esquemas y actividades individuales. Examen 						

7.- PROGRAMACIÓN DE AULA. RELACIÓN SECUENCIADA DE LAS UNIDADES DE TRABAJO

EVALUACIÓN PRIMERA			OBJETIVOS DEL CICLO ASOCIADOS	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADOS	COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
TOTAL HORAS PRIMERA EVALUACIÓN: 112						
<p align="center">UNIDAD DIDÁCTICA Nº 5 Inversión y financiación</p> <p>CONTENIDOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estructura económica y estructura financiera de la empresa. • – Fuentes de financiación propia y ajena, interna y externa. • – Determinación de las necesidades de inversión para la apertura de la tienda. • – Subvenciones oficiales y ayudas financieras a la actividad de una pyme. • – Decisión de compra o alquiler del local y otros activos. • – Búsqueda de suministradores y solicitud de ofertas y presupuestos. • – Presupuestos y condiciones de compra y/o alquiler. • – Selección del suministrador más conveniente. • – Financiación a largo plazo: préstamos, leasing, renting y otras formas de financiación. Intereses, comisiones y otros gastos. • – Financiación a corto plazo: créditos comerciales y aplazamientos de pago, créditos bancarios, negociación de efectos comerciales. Intereses y gastos. • – Cálculo de los costes financieros 			<p>.La formación del módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales a), b), c), q), r), s), t), u), v), w), x) e y)</p>	<p>RA4. Elabora un plan de inversiones básico, identificando los activos fijos que se requieren, su forma de adquisición y los recursos financieros necesarios, en función de las características de la tienda y de los productos que se van a comercializar</p>	<p>a), b), m), n), ñ), o), p), q), r) y s)</p>	<p>a),b),c),d),e), f), g)</p>
Nº horas teóricas: 10	Nº horas prácticas: 9	Total horas UD1: 19				
ACTIVIDADES ENSEÑANZA / APRENDIZAJE / EVALUACIÓN						
<ul style="list-style-type: none"> - Introducción del tema. ¿Qué queremos aprender? Objetivos del tema. Esquema. El tema se explicará en dos partes. - Lectura y explicación de la primera parte del tema, debate de los contenidos y realización de actividades grupales.. - Actividades y casos prácticos a través de la plataforma moodle. - Lectura y explicación de la segunda parte del tema, debate de los contenidos y realización de actividades grupales.. - Exposición de los trabajos grupales, Realización y corrección actividades individuales - Finalización del tema, realización de esquemas y actividades individuales. Examen 						

7.- PROGRAMACIÓN DE AULA. RELACIÓN SECUENCIADA DE LAS UNIDADES DE TRABAJO

EVALUACIÓN PRIMERA			OBJETIVOS DEL CICLO ASOCIADOS	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADOS	COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
TOTAL HORAS PRIMERA EVALUACIÓN: 112						
<p align="center">UNIDAD DIDÁCTICA Nº 6 El plan de tesorería</p> <p>CONTENIDOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Previsión de la demanda. • – Previsión de ingresos y gastos. • – Elaboración de presupuestos. • – Fijación de los precios de venta atendiendo a distintos criterios. • – Cálculo de los precios de venta en función de costes y margen comercial, entre otros. • – Cálculo del punto muerto o umbral de rentabilidad. • – Evaluación de inversiones y cálculo de la rentabilidad. • – Periodo medio de maduración. • – Técnicas de control de flujos de tesorería y liquidez. • – Análisis de la información contable y económico-financiera de la empresa. • – Análisis de la viabilidad y sostenibilidad económico-financiera de la empresa. • – Cálculo e interpretación de ratios económico-financieros básicos: rentabilidad, liquidez, solvencia y endeudamiento. 			<p align="center">La formación del módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales a), b), c), q), r), s), t), u), v), w), x) e y).</p>	<p>RA5 Planifica la gestión económica y la tesorería del pequeño comercio, estableciendo el sistema de fijación de precios que garantice su rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo.</p>	<p>a), b), m), n), ñ), o), p), q), r) y s)</p>	<p>a),b),c),d),e), f), g) h)</p>
Nº horas teóricas: 9	Nº horas prácticas: 9	Total horas UD1: 18				
ACTIVIDADES ENSEÑANZA / APRENDIZAJE / EVALUACIÓN						
<ul style="list-style-type: none"> - Introducción del tema. ¿Qué queremos aprender? Objetivos del tema. Esquema. El tema se explicará en dos partes. - Lectura y explicación de la primera parte del tema, debate de los contenidos y realización de actividades grupales.. - Actividades y casos prácticos a través de la plataforma moodle. - Lectura y explicación de la segunda parte del tema, debate de los contenidos y realización de actividades grupales.. - Exposición de los trabajos grupales, Realización y corrección actividades individuales - Finalización del tema, realización de esquemas y actividades individuales. Examen 						

7.- PROGRAMACIÓN DE AULA. RELACIÓN SECUENCIADA DE LAS UNIDADES DE TRABAJO						
EVALUACIÓN PRIMERA			OBJETIVOS DEL CICLO ASOCIADOS	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADOS	COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
TOTAL HORAS PRIMERA EVALUACIÓN: 112						
<p style="text-align: center;">UNIDAD DIDÁCTICA Nº 7 Proceso contable I</p> <p>CONTENIDOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La contabilidad de la empresa. • – El patrimonio de la empresa: activo, pasivo y patrimonio neto. • – El balance. Partidas que lo integran. Relación funcional entre ellas. • – Las cuentas. • – Conceptos de inversión, gasto y pago, ingreso y cobro. • – Los libros contables y de registro. • – El Plan General Contable para las pymes. • – Registro de las operaciones. El ciclo contable. 			<p>La formación del módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales a), b), c), q), r), s), t), u), v), w), x) e y).</p>	<p>RA7 .Gestiona el proceso administrativo, contable y fiscal de la empresa, aplicando la legislación mercantil y fiscal vigente y los principios y normas del Plan General Contable para las pymes.</p>	<p>a), b), m), n), ñ), o), p), q), r) y s)</p>	<p>a),b),c),d),e), f), g) h)</p>
Nº horas teóricas: 3	Nº horas prácticas: 12	Total horas UD1: 15				
ACTIVIDADES ENSEÑANZA / APRENDIZAJE / EVALUACIÓN						
<ul style="list-style-type: none"> - Introducción del tema. ¿Qué queremos aprender? Objetivos del tema. Esquema. El tema se explicará en dos partes. - Lectura y explicación de la primera parte del tema, debate de los contenidos y realización de actividades grupales.. - Actividades y casos prácticos a través de la plataforma moodle. - Lectura y explicación de la segunda parte del tema, debate de los contenidos y realización de actividades grupales.. - Exposición de los trabajos grupales, Realización y corrección actividades individuales - Finalización del tema, realización de esquemas y actividades individuales. Examen 						

7.- PROGRAMACIÓN DE AULA. RELACIÓN SECUENCIADA DE LAS UNIDADES DE TRABAJO						
EVALUACIÓN PRIMERA			OBJETIVOS DEL CICLO ASOCIADOS	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADOS	COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
TOTAL HORAS PRIMERA EVALUACIÓN: 112						
<p align="center">UNIDAD DIDÁCTICA Nº 6 La documentación comercial</p> <p>CONTENIDOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Facturación de las ventas: características, requisitos legales y tipos de facturas. • – Cumplimentación y expedición de facturas comerciales. • – Fiscalidad de las operaciones de venta y prestación de servicios: el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA). Operaciones gravadas. Repercusión del IVA. • Tipos de gravamen. Recargo de equivalencia. • – Registro y conservación de facturas según la normativa mercantil y fiscal. • – Medios y documentos de pago y cobro: cheque, transferencia bancaria, recibo normalizado, letra de cambio y pagaré, y medios de pago electrónicos. • Gestión de cobro de efectos comerciales. • – Negociación y descuento de efectos comerciales. • – Cálculo de los costes de negociación de efectos comerciales. 			<p>c) Analizar operaciones de compraventa y de cobro y pago, utilizando medios convencionales o electrónicos para administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial.</p>	<p>RA6. Gestiona la documentación comercial y de cobro y pago derivada de la compraventa de los productos y/o servicios prestados, respetando la normativa mercantil y fiscal vigente.</p>	<p>a), b), m), n), ñ), o), p), q), r) y s)</p>	<p>a),b),c),d),e), f), g)</p>
Nº horas teóricas: 9	Nº horas prácticas: 9	Total horas UD1: 18				
ACTIVIDADES ENSEÑANZA / APRENDIZAJE / EVALUACIÓN						
<ul style="list-style-type: none"> - Introducción del tema. ¿Qué queremos aprender? Objetivos del tema. Esquema. El tema se explicará en dos partes. - Lectura y explicación de la primera parte del tema, debate de los contenidos y realización de actividades grupales.. - Actividades y casos prácticos a través de la plataforma moodle. - Lectura y explicación de la segunda parte del tema, debate de los contenidos y realización de actividades grupales.. - Exposición de los trabajos grupales, Realización y corrección actividades individuales - Finalización del tema, realización de esquemas y actividades individuales. Examen 						

7.- PROGRAMACIÓN DE AULA. RELACIÓN SECUENCIADA DE LAS UNIDADES DE TRABAJO						
EVALUACIÓN SEGUNDA			OBJETIVOS DEL CICLO ASOCIADOS	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADOS	COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
TOTAL HORAS SEGUNDA EVALUACIÓN: 72						
<p align="center">UNIDAD DIDÁCTICA Nº 9 El proceso contable II</p> <p>CONTENIDOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El resultado del ejercicio. • – Las cuentas anuales. 			<p>.La formación del módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales a), b), c), q), r), s), t), u), v), w), x) e y)</p>	<p>RA7 .Gestiona el proceso administrativo, contable y fiscal de la empresa, aplicando la legislación mercantil y fiscal vigente y los principios y normas del Plan General Contable para las pymes.</p>	<p>a), b), m), n), ñ), o), p), q), r) y s)</p>	<p>a),b),c),d),e), f), g) h)</p>
Nº horas teóricas: 4	Nº horas prácticas: 20	Total horas UD1: 24				
ACTIVIDADES ENSEÑANZA / APRENDIZAJE / EVALUACIÓN						
<ul style="list-style-type: none"> - Introducción del tema. ¿Qué queremos aprender? Objetivos del tema. Esquema. El tema se explicará en dos partes. - Lectura y explicación de la primera parte del tema, debate de los contenidos y realización de actividades grupales.. - Actividades y casos prácticos a través de la plataforma moodle. - Lectura y explicación de la segunda parte del tema, debate de los contenidos y realización de actividades grupales.. - Exposición de los trabajos grupales, Realización y corrección actividades individuales - Finalización del tema, realización de esquemas y actividades individuales. Examen 						

7.- PROGRAMACIÓN DE AULA. RELACIÓN SECUENCIADA DE LAS UNIDADES DE TRABAJO						
EVALUACIÓN SEGUNDA			OBJETIVOS DEL CICLO ASOCIADOS	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADOS	COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
TOTAL HORAS SEGUNDA EVALUACIÓN: 56						
<p align="center">UNIDAD DIDÁCTICA Nº 10 Obligaciones fiscales de la empresa</p> <p>CONTENIDOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El sistema tributario español. Impuestos directos e indirectos. • Obligaciones fiscales del pequeño comercio. El calendario fiscal • Otros impuestos y tributos que afectan al pequeño comercio 			<p>La formación del módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales a), b), c), q), r), s), t), u), v), w), x) e y).</p>	<p>RA7 .Gestiona el proceso administrativo, contable y fiscal de la empresa, aplicando la legislación mercantil y fiscal vigente y los principios y normas del Plan General Contable para las pymes.</p>	<p>a), b), m), n), ñ), o), p), q), r) y s)</p>	<p>a),b),c),d),e), f), g) h)</p>
Nº horas teóricas: 10	Nº horas prácticas: 8	Total horas UD1: 18				
ACTIVIDADES ENSEÑANZA / APRENDIZAJE / EVALUACIÓN						
<ul style="list-style-type: none"> - Introducción del tema. ¿Qué queremos aprender? Objetivos del tema. Esquema. El tema se explicará en dos partes. - Lectura y explicación de la primera parte del tema, debate de los contenidos y realización de actividades grupales.. - Actividades y casos prácticos a través de la plataforma moodle. - Lectura y explicación de la segunda parte del tema, debate de los contenidos y realización de actividades grupales.. - Exposición de los trabajos grupales, Realización y corrección actividades individuales - Finalización del tema, realización de esquemas y actividades individuales. Examen 						

7.- PROGRAMACIÓN DE AULA. RELACIÓN SECUENCIADA DE LAS UNIDADES DE TRABAJO						
EVALUACIÓN SEGUNDA			OBJETIVOS DEL CICLO ASOCIADOS	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADOS	COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
TOTAL HORAS SEGUNDA EVALUACIÓN: 72						
<p align="center">UNIDAD DIDÁCTICA Nº 11 Plan de calidad</p> <p>CONTENIDOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Características del servicio de calidad en un pequeño comercio. • – Normas de calidad y códigos de buenas prácticas en pequeños comercios. • – Estrategias de calidad en la atención a los clientes en pequeños comercios. • – Servicios adicionales a la venta en pequeños establecimientos. • – Instrumentos para medir la calidad. • – Normativa de ámbito nacional, autonómico y local que afecta al comercio al por menor. • – Herramientas informáticas de gestión de las relaciones con los clientes. • – Plan de gestión de incidencias, quejas y reclamaciones en el comercio. • – Instrumentos para medir el grado de satisfacción de los clientes. • – Normativa de protección del consumidor aplicada a pequeños comercios. • – Técnicas para comprobar el mantenimiento de las instalaciones y la exposición de productos en la tienda, aplicando criterios comerciales y de seguridad. • – Plan de calidad del pequeño comercio. 			<p>La formación del módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales a), b), c), q), r), s), t), u), v), w), x) e y).</p>	<p>RA8. Elabora un plan para la implantación de un servicio de calidad y proximidad con atención personalizada al cliente, potenciando la singularidad y la competitividad del comercio.</p>	<p>a), b), m), n), ñ), o), p), q), r) y s)</p>	<p>a),b),c),d),e), f), g) h)</p>
Nº horas teóricas: 10	Nº horas prácticas: 8	Total horas UD1: 18				
ACTIVIDADES ENSEÑANZA / APRENDIZAJE / EVALUACIÓN						
<ul style="list-style-type: none"> - Introducción del tema. ¿Qué queremos aprender? Objetivos del tema. Esquema. El tema se explicará en dos partes. - Lectura y explicación de la primera parte del tema, debate de los contenidos y realización de actividades grupales.. - Actividades y casos prácticos a través de la plataforma moodle. - Lectura y explicación de la segunda parte del tema, debate de los contenidos y realización de actividades grupales.. - Exposición de los trabajos grupales, Realización y corrección actividades individuales - Finalización del tema, realización de esquemas y actividades individuales. Examen 						

