



**PROGRAMACIÓN MÓDULO CICLO
FORMATIVO DUAL**

MD850207RG

Rev.0

Página 1 de
28



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
El FSE invierte en tu futuro

Programa financiado por el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte y
cofinanciado por el Fondo Social Europeo

PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA DE MÓDULO

CURSO: 2018 /2019

CICLO FORMATIVO

ACTIVIDADES COMERCIALES

MODULO

VENTA TÉCNICA

TEMPORALIZACIÓN

HORAS ANUALES

HORAS SEMANALES

126

6

**PROFESORADO QUE LA
IMPARTE**

ALICIA RUIZ FERRÓN



PROGRAMACIÓN MÓDULO CICLO FORMATIVO DUAL

MD850207RG

Rev.0

Página 2 de
28



Programa financiado por el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte y
cofinanciado por el Fondo Social Europeo

PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA

1.- OBJETIVOS ASOCIADOS AL MÓDULO:

- Comparar y evaluar pedidos de clientes a través de los diferentes canales de comercialización, atendiendo y satisfaciendo sus necesidades de productos y/o servicios, para realizar la venta de productos y/o servicios.
- Identificar los procesos de seguimiento y post venta, atendiendo y resolviendo las reclamaciones presentadas por los clientes, para realizar la venta de productos y/o servicios
- Determinar las características diferenciadoras de cada subsector comercial, ofertando los productos y/o servicios mediante técnicas de marketing apropiadas para realizar ventas especializadas de productos y/o servicios
- 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.

COMPETENCIAS PROFESIONALES DEL MÓDULO

Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los distintos canales de comercialización, utilizando las técnicas de venta adecuadas a la tipología del cliente y a los criterios establecidos por la empresa.

Realizar ventas especializadas de productos y/o servicios, adaptando el



PROGRAMACIÓN MÓDULO CICLO FORMATIVO DUAL

MD850207RG

Rev.0

Página 3 de
28



argumentario de ventas a las características peculiares de cada caso para cumplir con los objetivos comerciales definidos por la dirección comercial.

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.

Resolver de forma responsable las incidencias relativas a su actividad, identificando las 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.



**PROGRAMACIÓN MÓDULO CICLO
FORMATIVO DUAL**

MD850207RG

Rev.0

Página 4 de
28







UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
El FSE invierte en tu futuro

Programa financiado por el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte y
cofinanciado por el Fondo Social Europeo

2.- BLOQUES TEMÁTICOS

Bloque temático Nº 1	Nº	Título Unidad didáctica	Horas	Trimestre		
				1º	2º	3º
	1	LA COMERCIALIZACIÓN Y VENTA DE INMUEBLES	25	X		
	2	LA VENTA DE SERVICIOS	16	X		
	3	LA VENTA DE PRODUCTOS INDUSTRIALES	17	X		
	4	LA VENTA DE PRODUCTOS TECNOLÓGICOS	18	X		

Bloque temático Nº 3	Nº	Título Unidad didáctica	Horas	Trimestre		
				1º	2º	3º
	5	LA VENTA DE PRODUCTOS DE ALTA GAMA	20		X	
	6	TELEMARKETING	20		X	
	7	TRABAJO FINAL	10		X	

	PROGRAMACIÓN MÓDULO CICLO FORMATIVO DUAL		  
	MD850207RG	Rev.0	










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 cuatro estrellas de otros colores. El alumno que consiga mas estrellas subirá la nota del parcial 2 puntos y cada estrella conseguida subirá la nota del parcial en 0,1 punto. Las estrellas aparecen en el cuaderno de Séneca con caritas.
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 utilizará la plataforma moodle en la que estarán todos los temas y algunas de las actividades que el alumno debe realizar durante el curso.
8. Se realizarán comentarios y trabajos para que el alumno mejore su expresión escrita.
9. Visualización de películas y videos que ilustren lo temas tratados.
10. Se realizarán actividades en las que el alumno deberá hablar en público para mejorar su expresión oral.

	PROGRAMACIÓN MÓDULO CICLO FORMATIVO DUAL		  
	MD850207RG	Rev.0	
			  
			UNIÓN EUROPEA Fondo Social Europeo El FSE invierte en tu futuro Programa financiado por el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte y cofinanciado por el Fondo Social Europeo

Se utilizarán rúbricas para la valoración de la exposición de estos trabajos, que se subirán a la Moodle para ser valorados.

11. Se realizarán exámenes orales y/o escritos.
12. Al final del tercer parcial se realizará un trabajo para que el alumno tenga una visión integral de todos los contenidos estudiados durante el curso.
13. Se utilizará el cuaderno de Séneca para llevar el seguimiento del alumno.
14. Utilización de programas para diseñar y crear (Canva y Canvas)

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 según lo acordado por el departamento 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. De tal modo que por libro leído se subirá la nota en 0,1 punto.
- 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



PROGRAMACIÓN MÓDULO CICLO FORMATIVO DUAL

MD850207RG

Rev.0

Página 7 de 28



Programa financiado por el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte y cofinanciado por el Fondo Social Europeo

C) METODOLOGÍA ORIENTADA A LOS ALUMNOS CON NECESIDADES EDUCATIVAS ESPECIALES

La Orden de 29 de septiembre de 2010, 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, (Art. 2), las programaciones didácticas de los módulos profesionales contendrán (entre otras):

“La adecuación de las actividades formativas, así como de los criterios y los procedimientos de evaluación cuando el ciclo formativo vaya a ser cursado por alumnado con algún tipo de discapacidad, garantizándose el acceso a las pruebas de evaluación. **Esta adaptación en ningún caso supondrá la supresión de resultados de aprendizaje y objetivos generales del ciclo que afecten a la adquisición de la competencia general del título**”.

En los ciclos formativos se deben adquirir los resultados de aprendizaje indicados en cada uno de los Títulos, por ello las adaptaciones curriculares significativas no están contempladas.

A los alumnos con dificultades de aprendizaje, como nos apunta la orientadora del centro se les hará un seguimiento en el estudio y observación por parte del equipo educativo, para tomar en el desarrollo de las clases las medidas para que estos alumnos se sientan motivados.

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:

- Calculo 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

F) METODOLOGÍA ORIENTADA A AUMENTAR LA ATENCIÓN DEL ALUMNADO

Se utilizarán técnicas básicas de relajación y de activación de la atención para conseguir que el alumno asimile mejor los contenidos y que el trabajo en el aula sea más productivo.



PROGRAMACIÓN MÓDULO CICLO FORMATIVO DUAL

MD850207RG

Rev.0

Página 8 de 28



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
- Pruebas orales

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 (Recogidas en la plataforma Moodle)	20%(<i>excepto segundo parcial que será un 10%</i>)
Pruebas escritas/ oral	70%
kahoot	10
Estrellas	<i>Suben la nota del parcial. El que más estrellas tenga 2 puntos. Y 0,1 punto por cada estrella conseguida</i>
Trabajo final	10%(<i>sólo en el segundo parcial</i>)

4.2.- MEDIDAS DE RECUPERACIÓN

4.2.a En las evaluaciones.

Los exámenes y recuperaciones serán escritos y/u orales . En el caso de exámenes orales, se grabarán y subirán a la plataforma moodle.

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 70% de la nota media de los exámenes(escritos y orales) 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 y el alumno tenga entregadas y valoradas como satisfactoria o supera lo esperado el 80 % de las actividades más la nota conseguida en la realización de los kahoot que será cómo máximo de 1 punto. 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 cómo máximo de 4 y tendrá que recuperar todo el parcial, algún tema o la actividades en la convocatoria ordinaria.

El alumno con más estrellas subirá la nota del parcial en dos puntos, o 0,1 punto por cada estrella conseguida, siempre y cuando haya aprobado el parcial cumpliendo las condiciones mencionadas anteriormente.

La nota de las recuperaciones será cómo 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 18 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.c.-Alumnos en formación dual empresa/Centro educativo:

Los alumnos de la formación profesional dual:

- Los de primer curso tras haber terminado su formación inicial en el Centro educativo el día 23 de diciembre, se incorporarán a la empresa durante la segunda semana del mes de enero, para continuar su formación en alternancia en la empresa y en el Centro educativo.
- Los de segundo curso tras terminar la formación inicial en el centro educativo a primeros de noviembre se incorporan a la empresa para continuar su formación en alternancia.

La evaluación de estos alumnos se hará teniendo en cuenta:

- Se supervisan los cuadernos de bitácora de los alumnos y se contrastan con el programa formativo para comprobar que el alumno ha recibido la formación acordada.
- La valoración mensual del tutor laboral, el informe del coordinador docente y el informe trimestral que la empresa cumplimentará, donde constan los módulos implicados y los criterios de evaluación de cada una de las actividades y su concreción, en el cual reflejará una valoración de cada actividad de forma que determine si es: Deficiente, Apenas Aceptable, Regular, Buena y Muy Buena u Óptima.
- Se elaborará una calificación sobre el informe trimestral de evaluación de la empresa que tendrá un valor del 90% en la calificación de cada parcial, y que responderá al siguiente criterio: Deficiente: 1-2, Apenas aceptable: 3-4, Regular: 5-6, Bueno: 7-8 Óptimo: 9-10 (Se hará una media aritmética de las actividades de cada módulo que configurarán la nota del parcial)
- Las actividades complementarias realizadas en el centro educativo tendrán un valor del 10%.

En resumen, la calificación del parcial estará formada por el 90% del informe trimestral de la empresa más el 10% de las actividades complementarias elaboradas por los responsables del Centro Educativo.

Los alumnos en formación profesional dual que suspendan algún módulo irán a la convocatoria ordinaria, donde se les hará una recuperación adaptada a su formación.

4.3.- RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN

El propósito general de nuestra Programación se vincula a la finalidad de la FP: “preparar a los alumnos para la actividad en un campo profesional y facilitar su adaptación a las modificaciones laborales que pueden producirse a lo largo de su vida, así como contribuir a su desarrollo personal y al ejercicio de una ciudadanía democrática”. Asimismo, los capacitará para acceder a la Formación Profesional de grado superior y a los estudios universitarios.

Esta finalidad se desarrolla, siguiendo una propuesta deductiva, en unos **RESULTADOS DE APRENDIZAJE** para el módulo y que son las habilidades que el alumno debe ir adquiriendo para ir desarrollando las competencias necesarias conducentes a la adquisición del título. Determinan pues, el punto de referencia esencial para el trazado posterior de los contenidos de las unidades didáctica.

Según el MEC (Artículo 2 del Real Decreto 1027/2011, de 15 de julio, por el que se establece el Marco Español de Cualificaciones para la Educación Superior –MECES-), los resultados de aprendizaje se definen en base a los conocimientos, capacidades y competencias, es decir, como aquello que se espera que un estudiante "conozca, comprenda o sea capaz de hacer".

- Los conocimientos son el resultado de la asimilación de información gracias al aprendizaje (hechos, principios, teorías y prácticas). En el MEC los conocimientos se describen como teóricos y/o fácticos. Para mi esto es el “Saber decir”.
- Las habilidades son la capacidad de aplicar los conocimientos y utilizar el know-how para completar tareas y resolver problemas. En el MEC, las destrezas se describen como cognitivas (pensamiento lógico, intuitivo y creativo) y prácticas (destreza manual y el uso de métodos, materiales, herramientas e instrumentos). Para mi esto es el “Saber hacer”.
- La competencia es la capacidad probada de utilizar conocimientos, habilidades o capacidades personales, sociales y metodológicas en situaciones de trabajo o estudio. En el MEC, la competencia se describe en términos de responsabilidad y autonomía. Para mi esto es el “Saber ser”.

En definitiva, cada resultado de aprendizaje se convierte en un objetivo a lograr al concluir el proceso de enseñanza y aprendizaje. Es importante entender que cada uno de los resultados que se establecen hace referencia a una parte significativa de la competencia y que en su conjunto contienen toda la competencia relativa a las unidades de competencia.

Los criterios de evaluación van relacionados con los resultados de aprendizaje de la siguiente manera:

RESULTADOS DE APRENDIZAJE	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
RA1. 1. Elabora ofertas comerciales de productos industriales y del sector primario, adaptando los argumentos de venta a los distintos tipos de clientes (minoristas, mayoristas e institucionales).	a) Se han realizado búsquedas de fuentes de información de clientes industriales y mayoristas. b) Se han elaborado argumentarios de ventas centrados en la variable producto, tales como atributos físicos, composición, utilidades y aplicaciones de dichos productos.



**PROGRAMACIÓN MÓDULO CICLO
FORMATIVO DUAL**

MD850207RG

Rev.0

Página 11 de
28



Programa financiado por el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte y
cofinanciado por el Fondo Social Europeo

	<p>c) Se han realizado propuestas de ofertas de productos a un cliente institucional, industrial o mayorista.</p> <p>d) Se han destacado las ventajas de nuevos materiales, componentes e ingredientes de los productos ofertados.</p> <p>e) Se han seleccionado subvariables de producto, tales como el envase, el etiquetado, la certificación y la seguridad, como herramientas de marketing para potenciar los beneficios del producto ofertado.</p> <p>f) Se ha identificado la relación entre la empresa vendedora y el sector financiero en la venta de productos industriales.</p>
<p>RA2. Confecciona ofertas comerciales de servicios, adaptando los argumentos de venta a las características específicas del servicio propuesto y a las necesidades de cada cliente.</p>	<p>a) Se han estructurado y jerarquizado los objetivos de las ofertas de servicios entre logros económicos y sociales, si los hubiera.</p> <p>b) Se han identificado características intrínsecas de los servicios, como son caducidad inmediata, demanda concentrada puntualmente, intangibilidad, inseparabilidad y heterogeneidad.</p> <p>c) Se han analizado estrategias para superar las dificultades que conlleva la aceptación de una oferta de prestación de servicios.</p> <p>d) Se han confeccionado argumentos de ventas de servicios públicos y privados.</p> <p>e) Se han elaborado propuestas para captar clientes que contraten prestaciones de servicios a largo plazo.</p> <p>f) Se ha encuestado a los clientes para conocer su grado de comprensión y aceptación del servicio ofrecido.</p> <p>g) Se ha medido la efectividad de las encuestas una vez aplicadas por la organización.</p>
<p>RA3. Realiza actividades propias de la venta de productos tecnológicos, aplicando técnicas de venta adecuadas y recopilando información actualizada de la evolución y tendencias del mercado de este tipo de bienes.</p>	<p>a) Se han analizado carteras de productos/servicios tecnológicos ofertados en los distintos canales de comercialización.</p> <p>b) Se han obtenido datos del mercado a través de la información y sugerencias</p>



**PROGRAMACIÓN MÓDULO CICLO
FORMATIVO DUAL**

MD850207RG

Rev.0

Página 12 de
28



Programa financiado por el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte y
cofinanciado por el Fondo Social Europeo

recibidas de los clientes.

c) Se ha organizado la información obtenida sobre innovaciones del mercado, centrándose en las utilidades de productos, nuevos usos, fácil manejo, accesorios, complementos y compatibilidades.

d) Se ha argumentado la posibilidad de introducir nuevos productos y/o servicios, modificaciones o variantes de modelos que complementen la cartera de productos, ajustándose a las nuevas modas y tendencias.

e) Se han proporcionado datos al superior inmediato sobre la existencia de segmentos de clientes comercialmente rentables, proponiendo nuevas líneas de negocio, fomentando el espíritu emprendedor en la empresa.

f) Se han elaborado ofertas de productos tecnológicos, utilizando herramientas informáticas de presentación.

g) Se han detectado áreas de mejora en grupos de clientes poco satisfechos, que pueden ser cubiertos con la oferta de un producto/servicio que se adapte mejor a sus necesidades.

h) Se ha analizado la importancia de la flexibilidad y la rápida adaptación en los mercados tecnológicos como factor estratégico.

RA4. Desarrolla actividades relacionadas con la venta de productos de alta gama, aplicando técnicas que garanticen la transmisión de la imagen de marca de calidad y reputación elevada.

a) Se han establecido las causas que determinan la consideración de un producto como de alta gama, tales como precio, características innovadoras y calidad entre otras.

b) Se ha determinado el procedimiento de transmisión de una imagen de alto posicionamiento a través del lenguaje verbal y no verbal, la imagen personal y el trato al cliente.

c) Se han analizado características específicas del merchandising y la ambientación del punto de venta de los productos de alta gama.



**PROGRAMACIÓN MÓDULO CICLO
FORMATIVO DUAL**

MD850207RG

Rev.0

Página 13 de
28



Programa financiado por el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte y
cofinanciado por el Fondo Social Europeo

	<p>d) Se ha revisado la seguridad de la mercancía con sistemas antihurto, comprobando la concordancia etiqueta-producto y el funcionamiento de las cámaras de video vigilancia.</p> <p>e) Se han analizado las pautas de actuación establecidas por la organización al detectar un hurto.</p> <p>f) Se ha confeccionado un argumentario de ventas centrado en la variable comunicación, tales como imagen de marca, origen, personalidad, reconocimiento social, pertenencia a un grupo o clase y exclusiva cartera de clientes.</p> <p>g) Se han seleccionado los argumentos adecuados en operaciones de venta de productos de alto posicionamiento.</p> <p>h) Se ha realizado el empaquetado y/o embalaje del producto con rapidez y eficiencia, utilizando distintas técnicas acordes con los parámetros estéticos de la imagen corporativa.</p> <p>i) Se ha realizado el etiquetaje de productos de alto valor monetario, siguiendo la normativa aplicable en cada caso.</p>
<p>RA5. Prepara diferentes acciones promocionales de bienes inmuebles, aplicando técnicas de comunicación adaptadas al sector.</p>	<p>a) Se han elaborado mensajes publicitarios con la información de los inmuebles que se ofertan.</p> <p>b) Se han comparado las ventajas e inconvenientes de los distintos soportes de difusión.</p> <p>c) Se ha gestionado la difusión del material promocional utilizando diversos medios de comunicación.</p> <p>d) Se han seleccionado las fuentes de información disponibles para la captación de potenciales demandantes-clientes de inmuebles en venta o alquiler.</p> <p>e) Se han determinado las necesidades y posibilidades económico-financieras de los potenciales demandantes-clientes, aplicando los instrumentos de medida previstos por la organización.</p> <p>f) Se han registrado los datos del posible cliente, cumpliendo con los criterios de confidencialidad y con la normativa sobre protección de datos.</p>



**PROGRAMACIÓN MÓDULO CICLO
FORMATIVO DUAL**

MD850207RG

Rev.0

Página 14 de
28



RA6. Desarrolla actividades relacionadas con el proceso de venta de inmuebles, cumplimentando los documentos generados en este tipo de operaciones.

g) Se han realizado estudios comparativos para seleccionar el elemento de nuestra cartera de inmuebles que mejor se ajuste a las expectativas y posibilidades económicas del cliente.

- a) Se han seleccionado los inmuebles más en consonancia con las necesidades y deseos de los potenciales clientes, presentando la información en forma de dossier.
- b) Se ha informado de forma clara y efectiva a los clientes de las características y precios de los inmuebles previamente seleccionados.
- c) Se han seleccionado los parámetros esenciales en las visitas a los inmuebles que más se ajustan a los intereses de los potenciales clientes.
- d) Se han transmitido a los posibles clientes del producto inmobiliario las condiciones de la intermediación de la operación.
- e) Se han programado procesos de negociación comercial para alcanzar el cierre de la operación comercial.
- f) Se han cumplimentado hojas de visita, precontratos, contratos y documentación anexa.
- g) Se ha realizado el seguimiento de las operaciones a través de un sistema de comunicación continua capaz de planificar nuevas visitas y de registrar las variaciones en los datos de la oferta.



PROGRAMACIÓN MÓDULO CICLO FORMATIVO DUAL

MD850207RG

Rev.0

Página 15 de
28



Programa financiado por el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte y
cofinanciado por el Fondo Social Europeo

RA7. Desarrolla actividades de telemarketing en situaciones de venta telefónica, captación y fidelización de clientes y atención personalizada, aplicando las técnicas adecuadas en cada caso

- a) Se han analizado las diversas funciones que cumple esta herramienta de comunicación comercial en la empresa.
- b) Se han identificado los distintos sectores donde se ha desarrollado el telemarketing.
- c) Se ha analizado el perfil que debe tener un buen teleoperador.
- d) Se han caracterizado las técnicas de atención personalizada, captación y fidelización del cliente a través del telemarketing.
- e) Se han identificado las distintas etapas del proceso de venta telefónica.
- f) Se han elaborado guiones para la realización de llamadas de ventas.
- g) Se han previsto las objeciones que pueden plantear los clientes y la forma de afrontarlas con éxito.
- h) Se han realizado simulaciones de operaciones de telemarketing en casos de captación, retención o recuperación de clientes.

4.4.- PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN

a) PRUEBAS ESCRITAS/ORALES

Los exámenes pueden ser de forma oral o escrita, las pruebas escritas, 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, de forma injustificada, dicho alumno perderá el derecho a la evaluación continua por parciales y se le calificará en los distintos parciales como máximo, con un cuatro o no apto.

c) COMPORTAMIENTO



PROGRAMACIÓN MÓDULO CICLO FORMATIVO DUAL

MD850207RG

Rev.0

Página 16 de
28



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 tercer parcial se podrá hacer un trabajo en común con otros módulos 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 tercer 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 cuatro de cualquier otro color y cada estrella tendrá un valor de 0,1 punto.

f) KAHOOT

La realización de kahoot durante cada parcial tiene un valor de 1 punto. Dependiendo del número de kahoot realizados en cada parcial, cada uno de ellos tendrá una valoración diferente, por ejemplo si se realizan 4 en el primer parcial cada uno de ellos realizado correctamente (es decir el 80% de aciertos o más) tendrá un valor de 0,25.

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.
- Las pruebas orales serán grabadas con el consentimiento del alumno y subidas por el mismo a la plataforma moodle, donde serán calificadas por el profesor.

5.- MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS.

- Ordenadores y conexión a internet.
- Proyector de aula.
- Aplicaciones informáticas.
- Prensa y revistas especializadas.
- Normativa vigente.



PROGRAMACIÓN MÓDULO CICLO FORMATIVO DUAL

MD850207RG

Rev.0

Página 17 de
28



Programa financiado por el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte y
cofinanciado por el Fondo Social Europeo

- Mobiliario y material de oficina.
- Vídeos y películas

6. PREVENCIÓN RIESGOS LABORALES

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

RÚBRICA DE EVALUACIÓN DE EXPOSICIONES ORALES

FECHA:		GRUPO:	
NOMBRE DEL ALUMNADO QUE REALIZA LA EXPOSICIÓN			
TEMA DE LA EXPOSICIÓN:			

0=mal 1=regular 2=bien 3=muy bien 4=excelente

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN EXPOSICIÓN ORAL			0	1	2	3	4	TOTAL sobre 10
ESTILO 40%	Lenguaje verbal	Tono						
		Ritmo						
		Vocabulario específico						
		Vocalización						
		Pausas						
	Lenguaje no verbal	Gesticulación						
		Contacto visual						
		Movimiento corporal						
	Dinamización	Propicia la participación activa						
		Controla la participación ordenada						
Escucha y responde preguntas								
Es ameno								
CONTENIDO Y ESTRUCTURA 60%	Fase inicial	Presenta un plan de exposición						
		Contextualiza el tema						
		Realiza un esquema general						
		Motiva al alumnado						
	Fase de desarrollo	Expone con claridad los conceptos						
		Usa adecuadamente recursos						
		Propone <i>feedback</i>						
	Fase final	Sintetiza los conceptos básicos						
		Comprueba la asimilación de contenidos						
		Cumple con el plan previsto al inicio						
Media del TOTAL sobre 10								

Total sobre 10: para 0 es 0; para 1 es 2,5; para 2 es 5; para 3 es 7,5 y para 4 es 10

Valoración en la Moodle: 0 y 2,5 : no satisfactorio, 5: satisfactorio, 7,5 y 10 : supera lo esperado

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: 76						
UNIDAD DIDÁCTICA Nº 1 LA COMERCIALIZACIÓN Y VENTA DE INMUEBLES CONTENIDOS: <ul style="list-style-type: none"> • Las figuras del agente comercial y del asesor comercial inmobiliario. • La promoción de inmuebles: medios y canales. • Comercialización de inmuebles: presencial, telefónica e informática. • La capacidad de compra o alquiler de los potenciales clientes. • Legislación vigente en materia de protección de datos. • La cartera de clientes. Clasificación por filtros • Los tipos de inmuebles: vivienda libre, de protección oficial y cooperativas de viviendas. • La ley de arrendamientos urbanos. • La presentación, visita y demostración del producto inmobiliario. • La visita a los inmuebles en cartera y el documento de visita. Documento de reserva. • La escritura pública de la operación. • La normativa reguladora de las operaciones inmobiliarias. • Los gastos de formalización del contrato. • Las obligaciones, desgravaciones y bonificaciones fiscales. • Las garantías reales y personales. 			d), e), o), q), r), s), t), u), v) y w)	RA5. Prepara diferentes acciones promocionales de bienes inmuebles, aplicando técnicas de comunicación adaptadas al sector. RA6. Desarrolla actividades relacionadas con el proceso de venta de inmuebles, cumplimentando los documentos generados en este tipo de operaciones.	c), k), m), n), ñ), o), p) y q)	a),b),c),d),e), f) y g)
Nº horas teóricas: 10	Nº horas prácticas: 15	Total horas UD1: 25				
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 						

EVALUACIÓN PRIMERA			OBJETIVOS DEL CICLO ASOCIADOS	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADOS	COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
TOTAL HORAS PRIMERA EVALUACIÓN: 76						
UNIDAD DIDÁCTICA Nº 2 LA VENTA DE SERVICIOS			d), e), o), q), r), s), t), u), v) y w)	RA.2 Confecciona ofertas comerciales de servicios, adaptando los argumentos de venta a las características específicas del servicio propuesto y a las necesidades de cada cliente.	c), k), m), n), ñ), o), p) y q)	a),b),c),d),e), f) y g)
CONTENIDOS: <ul style="list-style-type: none"> • Tipología de servicios. • Objetivos en la prestación de servicios. Objetivos sociales y económicos. • Planificación de los servicios según las necesidades de los usuarios. • Características inherentes a los servicios. • La intangibilidad y las propuestas para contrarrestar este factor. • La inseparabilidad y modos de superarla. • La heterogeneidad y la lucha en la empresa por reducirla. La caducidad inmediata y las soluciones para evitar la pérdida total. • La concentración de la demanda en periodos puntuales y estrategias para combatirla. • Sistemas de control de satisfacción de los usuarios en la ejecución de la oferta de servicios 						
Nº horas teóricas: 6	Nº horas prácticas: 10	Total horas UD2: 16				
ACTIVIDADES ENSEÑANZA / APRENDIZAJE / EVALUACIÓN						
<ul style="list-style-type: none"> - Introducción del tema. ¿Qué queremos aprender? Objetivos del tema. Esquema - 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. - Exposición de los trabajos grupales, Realización y corrección actividades individuales - Finalización del tema, realización de esquemas y actividades individuales. Examen 						

EVALUACIÓN PRIMERA			OBJETIVOS DEL CICLO ASOCIADOS	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADOS	COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
TOTAL HORAS PRIMERA EVALUACIÓN: 76						
UNIDAD DIDÁCTICA Nº 3 LA VENTA DE PRODUCTOS INDUSTRIALES			d), e), o), q), r), s), t), u), v) y w)	RA1 Elabora ofertas comerciales de productos industriales y del sector primario, adaptando los argumentos de venta a los distintos tipos de clientes (minoristas, mayoristas e institucionales).	c), k), m), n), ñ), o), p) y q)	a),b),c),d),e)
CONTENIDOS: <ul style="list-style-type: none"> • Técnicas de venta aplicadas al cliente industrial. • Agentes comerciales. Fomento del encuentro comprador–vendedor. • Materiales, composición e ingredientes. • – El envase y el embalaje como argumento de ventas. • – La certificación como herramienta de marketing. • – La seguridad del producto como parámetro para mantener la confianza del cliente industrial. • – Facilitadores: aseguradoras y entidades financieras. 						
Nº horas teóricas: 8	Nº horas prácticas: 9	Total horas UD3: 17				
ACTIVIDADES ENSEÑANZA / APRENDIZAJE / EVALUACIÓN						
<ul style="list-style-type: none"> - Introducción del tema. ¿Qué queremos aprender? Objetivos del tema. Esquema - 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. - Exposición de los trabajos grupales, Realización y corrección actividades individuales - Finalización del tema, realización de esquemas y actividades individuales. Examen 						

EVALUACIÓN PRIMERA			OBJETIVOS DEL CICLO ASOCIADOS	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADOS	COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
TOTAL HORAS PRIMERA EVALUACIÓN: 76						
UNIDAD DIDÁCTICA Nº 4 LA VENTA DE PRODUCTOS TECNOLÓGICOS						
CONTENIDOS: <ul style="list-style-type: none"> • El espíritu emprendedor en la búsqueda de nuevos nichos de mercado. • La innovación y el lanzamiento de nuevos productos. • Agrupación de funciones, nuevos usos y utilidades, novedades en el manejo, desarrollo de accesorios y complementos, y compatibilidades en sistemas y productos. • Catálogos y manuales de instrucciones. • Gestión de clientes poco satisfechos y sugerencias de mejora. • Elaboración de presentaciones de novedades. • Análisis del fenómeno de la moda y las tendencias. Previsión. • El cliente prescriptor como punta de lanza en el mercado. • Flexibilidad de la empresa para adaptarse a entornos cambiantes 			d), e), o), q), r), s), t), u), v) y w)	RA3 Realiza actividades propias de la venta de productos tecnológicos, aplicando técnicas de venta adecuadas y recopilando información actualizada de la evolución y tendencias del mercado de este tipo de bienes.	c), k), m), n), ñ), o), p) y q)	a),b),c),d),e), f) y g)
Nº horas teóricas: 7	Nº horas prácticas:11	Total horas UD4: 18				
ACTIVIDADES ENSEÑANZA / APRENDIZAJE / EVALUACIÓN						
<ul style="list-style-type: none"> - Introducción del tema. ¿Qué queremos aprender? Objetivos del tema. Esquema - 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. - Exposición de los trabajos grupales, Realización y corrección actividades individuales - Finalización del tema, realización de esquemas y actividades individuales. Examen 						

EVALUACIÓN SEGUNDA			OBJETIVOS DEL CICLO ASOCIADOS	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADOS	COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
TOTAL HORAS SEGUNDA EVALUACIÓN: 50						
UNIDAD DIDÁCTICA Nº 5 LA VENTA DE PRODUCTOS DE ALTA GAMA			d), e), o), q), r), s), t), u), v) y w)	RA4. Desarrolla actividades relacionadas con la venta de productos de alta gama, aplicando técnicas que garanticen la transmisión de la imagen de marca de calidad y reputación elevada.	c), k), m), n), ñ), o), p) y q)	a),b),c),d),e), f),g) y h)
CONTENIDOS: <ul style="list-style-type: none"> • La comunicación del posicionamiento. • El cliente que busca la marca. • La distribución selectiva. • La utilización de caras conocidas en la publicidad. • Producto: los objetos exclusivos, las series limitadas y los modelos de autor. • Imagen de marca e imagen personal. • El análisis de marca. • Técnicas de empaquetado. • Normativa de etiquetado. • Sistemas de alarma para productos. • Políticas antihurto. 						
Nº horas teóricas: 8	Nº horas prácticas: 12	Total horas UD5: 20				
ACTIVIDADES ENSEÑANZA / APRENDIZAJE / EVALUACIÓN						
<ul style="list-style-type: none"> - Introducción del tema. ¿Qué queremos aprender? Objetivos del tema. Esquema - 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. - Exposición de los trabajos grupales, Realización y corrección actividades individuales - Finalización del tema, realización de esquemas y actividades individuales. Examen - 						

EVALUACIÓN SEGUNDA			OBJETIVOS DEL CICLO ASOCIADOS	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADOS	COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
TOTAL HORAS SEGUNDA EVALUACIÓN: 50						
UNIDAD DIDÁCTICA Nº 6 TELEMARKETING			d), e), o), q), r), s), t), u), v) y w)	RA7. Desarrolla actividades de telemarketing en situaciones de venta telefónica, captación y fidelización de clientes y atención personalizada, aplicando las técnicas adecuadas en cada caso.	c), k), m), n), ñ), o), p) y q)	a),b),c),d),e), f),g) y h)
CONTENIDOS: <ul style="list-style-type: none"> • Concepto de telemarketing. • Evolución hasta el BPO (business process outsourcing). • Ventajas y factores de éxito del telemarketing. • Sectores económicos de desarrollo del telemarketing. • El profesiograma del teleoperador. • Pautas para la excelencia en la comunicación telefónica. • Tipología de interlocutores. • Aplicaciones del uso del teléfono en operaciones comerciales. • Investigación comercial por teléfono. • El proceso de la venta telefónica. • Los ratios en la medición de la excelencia, calidad y eficiencia del servicio en las actuaciones de telemarketing. 						
Nº horas teóricas: 8	Nº horas prácticas: 12	Total horas UD6: 20				
ACTIVIDADES ENSEÑANZA / APRENDIZAJE / EVALUACIÓN						
<ul style="list-style-type: none"> - Explicación del profesor. - Utilización de proyector y visualización de diapositivas resumen. - Visualización de vídeos mostrando los diferentes accesorios que se pueden utilizar en el montaje de un escaparate. - Realización del resumen de la UD como práctica de comprensión y capacidad de resumen. - Test de comprensión - Actividades de refuerzo y casos prácticos, a través de la plataforma moodle, relacionados con el tema. 						

EVALUACIÓN SEGUNDA			OBJETIVOS DEL CICLO ASOCIADOS	RESULTADOS DE APRENDIZAJE ASOCIADOS	COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
TOTAL HORAS SEGUNDA EVALUACIÓN: 50						
UNIDAD DIDÁCTICA Nº 7 TRABAJO FINAL						
CONTENIDOS: <ul style="list-style-type: none"> • Puesta en práctica de todos los contenidos estudiados hasta el momento. 			d), e), o), q), r), s), t), u), v) y w)	RA1, RA2, RA3, RA4, RA5, RA6 y RA7	c), k), m), n), ñ), o), p) y q)	Todos los asociados a cada resultado de aprendizaje
Nº horas teóricas: 0	Nº horas prácticas: 10	Total horas UD7: 10				
ACTIVIDADES ENSEÑANZA / APRENDIZAJE / EVALUACIÓN						
<ul style="list-style-type: none"> - Los alumnos llevarán a cabo el trabajo en grupo. - Harán una planificación de las actividades que realizarán para la realización del trabajo final - Elegirán el producto a comercializar. - Desarrollarán el plan de marketing asociado al tipo de producto elegido. - Realizarán un análisis DAFO 						

ANEXO I : ALUMNOS EN FORMACIÓN DUAL

MÓDULO PROFESIONAL DE VENTA TÉCNICA		
FORMACIÓN INICIAL		
RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
<p>RA5. Prepara diferentes acciones promocionales de bienes inmuebles, aplicando técnicas de comunicación adaptadas al sector.</p> <p>RA6. Desarrolla actividades relacionadas con el proceso de venta de inmuebles, cumplimentando los documentos generados en este tipo de operaciones.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar mensajes publicitarios de inmuebles • Comparar ventajas e inconvenientes de los distintos soportes de difusión • Seleccionar los inmuebles que se ajustan a las necesidades del cliente • Seleccionar los parámetros esenciales en las visitas a los inmuebles • Informar sobre las condiciones de intermediación comercial y llevar a cabo el proceso de negociación • Cumplimentar documentos 	<p>RA5. a), b). c), d), e), f) y g)</p> <p>RA6. .a), b). c), d), e), f) y g)</p>

FORMACIÓN EN ALTERNANCIA EN LA EMPRESA: LEROY MERLIN Y FNAC		
RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
<p>RA1. Elabora ofertas comerciales de productos industriales y del sector primario, adaptando los argumentos de venta a los distintos tipos de clientes (minoristas, mayoristas e institucionales).</p> <p>RA2. Confecciona ofertas comerciales de servicios, adaptando los argumentos de venta a las características específicas del servicio propuesto y a las necesidades de cada cliente.</p> <p>RA3. Realiza actividades propias de la venta de productos tecnológicos, aplicando técnicas de venta adecuadas y recopilando información actualizada de la evolución y tendencias del mercado de este tipo de bienes</p> <p>RA4. Desarrolla actividades relacionadas con la venta de productos de alta gama, aplicando técnicas que garanticen la transmisión de la imagen de marca de calidad y reputación elevada.</p> <p>RA7. Desarrolla actividades de telemarketing en situaciones de venta telefónica, captación y fidelización de clientes y atención personalizada, aplicando las técnicas adecuadas en cada caso.</p>	<p>Técnicas de venta</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aplicar técnicas de venta de productos industriales. • Aplicar técnicas de venta de servicios. • Aplicar técnicas de venta de productos tecnológicos. • Aplicar técnicas de venta de productos de alta gama. • Realizar actividades de telemarketing en situaciones de venta telefónica, captación y fidelización de clientes y atención personalizada, aplicando las técnicas adecuadas en cada caso. 	<p>RA1. a), b), c), d), e) y f)</p> <p>RA2. .a), b), c), d), e), f) y g)</p> <p>RA3. .a), b), c), d), e), f) , g) y h)</p> <p>RA4. a), b), c), d), e), f) , g) h) y i)</p> <p>RA7. a), b), c), d), e), f) , g) y h)</p>



PROGRAMACIÓN MÓDULO CICLO FORMATIVO DUAL

MD850207RG

Rev.0

Página 28 de
28



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
El FSE invierte en tu futuro

Programa financiado por el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte y
cofinanciado por el Fondo Social Europeo