Grupo	Departamento	MÓDULO	CURSO
M1C	COMERCIO	PROCESOS DE VENTA	1º

OJETIVOS Y COMPETENCIAS ESENCIALES

Para la adaptación de la programación didáctica partimos de lo establecido por el Real Decreto 1688/2011, de 18 de noviembre, por el que se establece el título de Técnico en Actividades Comerciales y se fijan sus enseñanzas mínimas, así como por el Decreto 77/2015, de 10 de diciembre, por el que se establece el currículo correspondiente al título de Técnico en Actividades Comerciales en la Comunidad de Castilla y León.

Para este trimestre resulta prioritario la consecución de la competencia profesional asociada al módulo.

Esta competencia profesional es:

"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."

De entre las líneas de actuación en el proceso de enseñanza-aprendizaje para alcanzar esa competencia profesional vamos a centrarnos en:

- Preparación de una visita comercial con la información obtenida en la herramienta de gestión de las relaciones con clientes.
- Elaboración del argumentario de ventas de productos de gran consumo.
- Utilización de técnicas de comunicación verbal (oral y escrita) y no verbal aplicadas al proceso de venta.
- Utilización de herramientas informáticas en la presentación de productos y servicios.
- Utilización de técnicas venta, negociación y refutación de objeciones.
- Elaboración de contratos de compraventa y documentación anexa, utilizando el procesador de textos.

CONTENIDOS ESENCIALES

Como contenidos esenciales del módulo para este trimestre que permitan alcanzar la competencia profesional establecida vamos a trabajar sobre los siguientes resultados de aprendizaje:

- El resultado de aprendizaje fundamental para este trimestre es: "Desarrolla entrevistas con supuestos clientes, utilizando técnicas de venta, negociación y cierre adecuadas, dentro de los límites de actuación establecidos por la empresa."

- También trabajaremos sobre el resultado de aprendizaje: "Identifica el proceso de decisión de compra del consumidor y/o usuario, analizando los factores que inciden en el mismo y las tipologías de clientes."

- Como resultado de aprendizaje de ampliación trabajaremos de forma limitada con el resultado de aprendizaje: "Formaliza los contratos de compraventa y otros contratos afines, analizando las cláusulas más habituales de acuerdo con la normativa vigente."

Aquellos contenidos que no se trabajen en este curso se recuperarán el curso que viene en el módulo de segundo curso de "Venta técnica".

ADAPTACIONES METODOLÓGICAS

Para alcanzar la competencia profesional y los contenidos esenciales definidos, y siguiendo las recomendaciones metodológicas establecidas por la Consejería de Educación, el trabajo a realizar en este trimestre consiste en la realización de una o dos actividades globalizadoras:

- Actividad globalizadora 1: "Venta de un producto"
- Actividad globalizadora 2: Venta de un servicio"

La realización de una o dos de estas actividades depende de las distintas situaciones en que se encuentre el alumno o alumna como veremos enseguida.
Ambas actividades cuentan con 9 tareas a realizar por el alumnado: Estas tareas son un vídeo o un documento escrito que hay que entregar. Al final del documento se adjunta el contenido de estas actividades y tareas y sus fechas de entrega.
IMPORTANTE:
No todos los alumnos y alumnas tienen que realizar el mismo trabajo. Las tareas a realizar dependerán de las evaluaciones aprobadas.
En esta tercera evaluación nos vamos a encontrar con dos situaciones distintas de los alumnos y alumnas:

- Alumnos o alumnas que tienen suspensa la primera y/o segunda evaluación.

- Alumnos o alumnas que no tiene suspensas ninguna evaluación

ALUMNOS O ALUMNAS QUE TIENEN SUSPENSA LA PRIMERA Y/ O SEGUNDA EVALUACIÓN.
Tienen que realizar las dos Actividades Globalizadoras:

- Actividad globalizadora 1 " Venta de un producto" (Tareas de 1 a 8)
- Actividad globalizadora 2 "Venta de un servicio" (Tareas de 1 a 8)

  Según el seguimiento y valoración de estas actividades cabe la posibilidad de que estos alumnos tengan que realizar una entrevista personal para la superación del Módulo.

ALUMNOS O ALUMNAS QUE NO TIENE SUSPENSA NINGUNA EVALUACIÓN

Sólo tienen que realizar una actividad. Tienen que elegir o realizar la Actividad globalizadora 1 "Venta de un producto" o la Actividad globalizadora 2 "Venta de un servicio". En ambos casos tendrán que realizar las actividades 1 a 8. La actividad 9 es de ampliación y la realizan voluntariamente los alumnos o alumnas que quieran.

En el Aula Virtual se puede encontrar detallado el Plan de Trabajo para la tercera evaluación.

ADAPTACIÓN DE LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN

Alumnos o alumnas que tienen suspensa la primera o segunda evaluación.

Las Actividades globalizadoras se calificarán de 1 a 10. Su calificación final se obtendrá de la media de la calificación de las dos actividades globalizadoras, entendiéndose recuperadas las evaluaciones suspendidas.

En el caso de dudas sobre la calificación final, se podrá realizar una entrevista personal sobre las tareas presentadas, forma de trabajo, decisiones tomadas…

Alumnos o alumnas que no tiene suspensas ninguna evaluación

Su calificación final se obtendrá de la media de las calificaciones de la primera y segunda evaluación. Esa calificación se incrementará en 1, 2 o 3 puntos en función de la evaluación de la Actividad globalizadora que elijan. En ningún caso las actividades realizadas en el tercer trimestre servirán para disminuir la nota media de la primera y segunda evaluación.

Este es un RESUMEN de las adaptaciones a programaciones didácticas dirigido a los/as alumnos/as. Las programaciones completas están a disposición de los interesados para su consulta en la Jefatura de Estudios del Centro.