

**PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA****COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.**

CURSO 2022/23

**ÍNDICE:**

- 1 Introducción.
- 2 Objetivos del módulo.
- 3 Capacidades terminales / Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación.
- 4 Contenidos, distribución, temporalización y mínimos exigibles.
  - 4.1 Contenidos y contenidos mínimos exigibles.
  - 4.2 Desarrollo temporal de las unidades de trabajo.
- 5 Interrelación entre elementos curriculares.
  - 5.1 Objetivos y competencias transversales.
  - 5.2 Interrelación por unidades didácticas.
- 6 Metodología didáctica de carácter general.
- 7 Proceso de evaluación del alumnado.
  - 7.1 Procedimiento de evaluación.
  - 7.2 Criterios de calificación.
- 8 Mecanismos de seguimiento y valoración que permitan potenciar los resultados positivos y subsanar las deficiencias que pudieran observarse.
- 9 Actividades de orientación y apoyo encaminadas a la superación de los módulos profesionales pendientes.
- 10 Materiales didácticos para uso de los alumnos.
- 11 Actividades Complementarias y extraescolares.
- 12 Plan de contingencia.
- 13 Información al alumnado.

Programación, elaborada por:	
Nombre	José Manuel Grande Domingo
Cargo	Profesor del módulo
Fecha	29/09/2022

**1.- INTRODUCCION**

## PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA

### COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

CURSO 2022/23

**Denominación del ciclo:** Procesos y Calidad en la Industria Alimentaria

**Nivel:** Formación Profesional de Grado Superior

**Duración del módulo:** 105 horas

**RD u ORDEN:** ORDEN de 27 de abril de 2011, de la Consejera de Educación, Cultura y Deporte, por la que se establece el currículo del título de Técnico Superior en Procesos y Calidad en la Industria Alimentaria para la Comunidad Autónoma de Aragón.

## 2.- OBJETIVOS DEL MÓDULO.

1. -Interpretación y cumplimentación de los documentos de la gestión logística.
2. -Diseño de rótulos y etiquetas de los embalajes para el transporte de los productos alimentarios.
3. -Realización de inventarios y cálculo del coste de las existencias.
4. -Supuestos prácticos de investigación comercial: cumplimentación e interpretación.
5. -Manejo de aplicaciones informáticas de gestión logística, gestión comercial y de investigación de mercados.
6. -Supuestos prácticos de negociación comercial.
7. -Diseño de mensajes publicitarios y promocionales de productos alimentarios.

## 3.- RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN

### **1. Programa el aprovisionamiento identificando las necesidades y existencias.**

Criterios de evaluación:

- a) **Se han establecido las variables que se deben tomar en consideración en el plan de abastecimiento de mercancías.**
- b) **Se han utilizado los sistemas de cálculo de necesidades de aprovisionamiento a partir de consumos.**
- c) Se han determinado las variables que intervienen en la realización de un inventario.
- d) **Se han evaluado las posibles causas de discordancia entre las existencias registradas y los recuentos realizados.**
- e) **Se han descrito los procedimientos de gestión y control de existencias.**
- f) **Se han establecido los sistemas de catalogación de productos para facilitar su localización.**
- g) **Se han identificado las variables que determinan el coste de almacenamiento.**
- h) **Se han calculado los niveles de stock y sus índices de rotación.**

## PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA

### COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

CURSO 2022/23

i) Se ha valorado la importancia de la logística en la optimización de los recursos.

#### ***2. Controla la recepción, la expedición y el almacenamiento de mercancías, relacionándolos con la calidad del producto final.***

Criterios de evaluación:

- a) **Se han identificado las diferentes zonas de un almacén y descrito sus características.**
- b) **Se han programado las fases del proceso de almacenamiento, identificando las tareas asociadas a cada puesto de trabajo.**
- c) **Se ha representado el flujo de productos para optimizar el espacio, tiempo y uso.**
- d) Se ha reconocido e interpretado la normativa sobre protección en el transporte de productos en la industria alimentaria.
- e) Se ha identificado y especificado los tipos de embalajes asociados al medio de transporte.
- f) Se han determinado los datos e información que deben aparecer en rótulos y etiquetas de los productos.
- g) **Se han descrito los procedimientos de control sobre materias primas, consumibles y productos terminados en recepción y expedición.**
- h) **Se han reconocido los medios y procedimientos de manipulación en el almacenamiento de productos alimentarios, especificando las medidas de seguridad e higiene.**
- i) **Se han determinado las condiciones ambientales para el almacenamiento de los productos.**

#### ***3. Comercializa materias primas, auxiliares y productos elaborados, reconociendo y aplicando técnicas de negociación.***

Criterios de evaluación:

- a) **Se han identificado las etapas en un proceso de compraventa.**
- b) **Se han identificado las técnicas de negociación en la compraventa de productos alimentarios.**
- c) Se ha interpretado la normativa mercantil que regula los contratos de compraventa.
- d) Se han reconocido los criterios para la selección de proveedores.
- e) **Se han descrito las funciones y aptitudes de un agente de ventas.**
- f) **Se han identificado y valorado las funciones del servicio post-venta.**
- g) **Se han descrito las técnicas de información y comunicación en la atención a proveedores y clientes.**

#### ***4. Promociona los productos elaborados, caracterizando y aplicando técnicas publicitarias.***

Criterios de evaluación:

**PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA****COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.**

CURSO 2022/23

- a) **Se han identificado y aplicado las técnicas de recogida de información en la investigación comercial.**
- b) **Se han interpretado y valorado los resultados de la investigación comercial.**
- c) **Se han reconocido productos y técnicas de competencia.**
- d) **Se han identificado los nuevos nichos de mercado.**
- e) **Se han descrito los tipos, medios y soportes publicitarios y promocionales utilizados en la práctica comercial.**
- f) **Se han reconocido los objetivos generales de la publicidad y la promoción.**
- g) Se han definido las variables a controlar en las campañas publicitarias y promocionales.
- h) **Se ha diferenciado entre comprador y consumidor y su influencia en el diseño de la publicidad.**
- i) **Se han identificado y explicado las técnicas de merchandising.**
- j) **Se ha valorado la promoción y venta a través de canales especializados.**

***5. Aplica las tecnologías de la información y comunicación en la gestión logística y comercial, caracterizando las principales herramientas informáticas.***

Criterios de evaluación:

- a) **Se han identificado las aplicaciones informáticas utilizadas en la gestión logística y comercial.**
- b) Se han identificado los datos que deben figurar en un fichero de clientes y proveedores.
- c) Se han utilizado las bases de datos para el archivo y manejo de la información procedente de los procesos de compraventa.
- d) Se han integrado datos, textos y gráficos, presentando la información de acuerdo con formatos requeridos.
- e) **Se ha justificado la necesidad de conocer y utilizar mecanismos de protección de la información.**
- f) **Se ha reconocido la importancia de las páginas web corporativas para la competitividad empresarial.**
- g) **Se ha valorado la relevancia de internet y las nuevas tecnologías en la promoción y venta.**
- h) **Se ha reconocido la importancia de la aplicación de las nuevas tecnologías en la imagen corporativa de la empresa.**

**4.- CONTENIDOS, DISTRIBUCIÓN, TEMPORALIZACIÓN Y MÍNIMOS EXIGIBLES.****4.1.- CONTENIDOS Y CONTENIDOS MÍNIMOS EXIGIBLES.**

Los Resultados de aprendizaje, criterios de evaluación y Contenidos **mínimos exigibles** para una evaluación positiva en el módulo **se indican en negrita** en el apartado 4.1y correspondientes.

**UF 1: COMERCIALIZACIÓN**

Horas asignadas: 50

**UNIDAD 1: El estudio del mercado y el marketing mix.**

- **Concepto de mercado, oferta y demanda.**
- **Elementos fundamentales para el estudio de mercado**
- **Marketing estratégico: el plan de marketing.**
- **Marketing mix: precio, producto, promoción y distribución.**
- **Oferta y demanda elasticidades, la formación del precio**

**UNIDAD 2 La decisión de compra del consumidor**

- *Tipos de consumidores.*
- **El comportamiento del consumidor.**
- *Tipos de compras.*
- **El proceso de decisión de compra del consumidor final.**
- *La tipología de clientes.*

**UNIDAD 3: Organización de la superficie comercial. Merchandising.**

- **La implantación del punto de venta.**
- **La circulación.**
- **El mobiliario.**
- **La iluminación.**
- *El visual merchandising virtual.*
- *Los recursos humanos en el punto de venta.*

## PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA

### COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

CURSO 2022/23

#### UNIDAD 4: Políticas de Comunicación.

- ***La comunicación Comercial. Funciones.***
- ***Elementos básicos de comunicación comercial.***
- ***Variables del Marketing mix.***
- ***Componentes del mix de comunicación.***
- ***Las fases de un plan de comunicación.***

#### UNIDAD 5: La comunicación publicitaria.

- ***La marca en la publicidad***
- ***El consumidor y la publicidad***
- ***Modelos publicitarios de tipo psicológico***
- ***La creación de la publicidad***
- ***Los medios publicitarios***
- ***La investigación de medios***
- ***Normativa sobre la publicidad***

#### UNIDAD 6: El vendedor.

- ***El papel del vendedor en la venta personal.***
- ***Tipos de vendedores.***
- ***El perfil del vendedor profesional.***
- ***El manual del vendedor.***
- ***La formación de los vendedores.***
- ***La motivación y sistemas de remuneración de vendedores.***

#### UNIDAD 7: Comunicación y técnicas de venta.

- ***Comunicación. Elementos, fases y barreras.***
- ***Comunicación verbal***
- ***Comunicación escrita***
- ***Comunicación no verbal.***
- ***Técnicas de venta.***
- ***Fases de la entrevista de ventas.***
- ***Seguimiento de la venta.***

## PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA

### COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

CURSO 2022/23

- **Servicios postventa.**
- *Herramientas de gestión de relaciones con clientes, CRM.*

#### UNIDAD 8: Desarrollo de la venta.

- **Fases.**
- **Prospección de clientes.**
- **Preparación de argumentos de venta.**
- **Materiales de apoyo.**

#### UNIDAD 9 El contrato de compraventa.

- *Figura legal del contrato.*
- **Tipos de contratos.**
- *Desarrollo especial del contrato.*
- *Normativa que regula el contrato de compraventa.*
- *Partes del contrato.*
- **Derechos y obligaciones del contrato de compraventa.**

#### UNIDAD 10: Aplicaciones informáticas de gestión comercial.

- Instalación, funcionamiento y procedimientos de seguridad en las aplicaciones de la gestión comercial
- **Manejo de las aplicaciones informáticas**
- **Fichero de clientes y proveedores: características, datos, manejo e interpretación**
- Valoración de las ventajas del empleo de las aplicaciones informáticas en la gestión comercial
- Análisis e interpretación de datos comerciales. Presentación de resultados.

#### UF 2: LOGÍSTICA

Horas asignadas: 59

##### 1. La logística comercial.

**-La logística en la empresa.**

**-Actividades logísticas. Aprovisionamiento de productos. Ciclo de aprovisionamiento. Ciclo de expedición.**

**-Almacenaje.**

**-Flujo físico y flujo de información.**

**PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA****COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.**

CURSO 2022/23

*-Objetivos y funciones de la logística.*

*-Logística inversa.*

**2. El almacén en la cadena logística**

*-Objetivos de la organización de almacenes. Planificación.*

*-Funciones del almacén.*

*-Tipos de almacenes.*

*-Diseño del almacén.*

**3. Equipos de manipulación y sistemas de almacenamiento.**

*-Características de la mercancía.*

*-Condiciones ambientales en el almacenamiento de productos alimentarios.*

*-Distribución y manipulación de mercancías.*

*-Transporte y distribución interna.*

*-Equipos de manipulación y transporte. Sistemas de almacenamiento.*

*-Tecnología RFID*

**4. Recepción y ubicación de mercancías.**

*-Gestión de la recepción. Fases. Documentación. Codificación. Trazabilidad. Condiciones de aceptabilidad.*

*-Documentación de control de existencias.*

*-Normas para la colocación de mercancías en el almacén.*

*-Determinación cualitativa del pedido. Normas. Sistemas de control e identificación.*

*-Análisis ABC de productos. Objetivos. Campos de aplicación.*

**5. Gestión de stocks.**

*-Importancia de los stocks. Tipos. Costes.*

*-Previsión cuantitativa de materiales. Técnicas de previsión. Cuantificación de previsiones. Cantidad económica de pedido.*

*-Rotaciones. El periodo medio de maduración.*

*-Daños y defectos derivados del almacenamiento. Periodo de almacenaje.*

**6. Valoración de existencias e inventario.**

*-Tipos de existencias. Controles a efectuar.*

*-Fichas de almacén.*

*-Valoración de existencias. Métodos: Precio Medio Ponderado, FIFO, LIFO.*

*-Gestión de inventarios. Tipos de inventarios.*

*-Unitización (paletización, contenedorización)*

**7. Expedición y transporte de mercancías.**

**PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA****COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.**

CURSO 2022/23

***-Gestión de la expedición. Fases. Documentación. Flujo documental de la expedición. Trazabilidad.***

***-Recepción y preparación de los pedidos.***

***-Consolidación y verificación de la mercancía.***

***-Gestión de devoluciones.***

***-Transporte externo. Medios de transporte. Tipos. Características.***

***-Condiciones de los medios de transporte de productos alimentarios.***

***-Contrato de transporte. Participantes. Responsabilidades.***

***8. Informática de gestión y gestión de personal.***

***-Instalación, funcionamiento y procedimientos de seguridad en las aplicaciones de gestión logística.***

***-Manejo de aplicaciones informáticas.***

***-Valoración de las ventajas del empleo de las aplicaciones informáticas en la gestión logística.***

***-Sistema de Gestión de Almacenes (SGA)***

***-La gestión de personal.***

***9. Seguridad e higiene en el almacén.***

***-Aspectos de seguridad e higiene a considerar en el almacén.***

***-Normativa sobre el almacenamiento de las mercancías perecederas.***

***-Los riesgos laborales y su prevención.***

***-Riesgos de incendios: prevención, detección y extinción.***

**PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA**

**COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.**

CURSO 2022/23

**4.2.- DESARROLLO TEMPORAL DE LAS UNIDADES DE TRABAJO.**

Unidades de trabajo programadas:

Unidad	Título	Horas programadas	
1ª Ev.	1	El estudio del mercado , y el marketing mix.	11
	2	La decisión de compra del consumidor	5
	3	Organización de la superficie comercial. Merchandising.	5
	4	Políticas de Comunicación.	5
	5	La comunicación publicitaria.	5
	6	El vendedor.	5
	7	Comunicación y técnicas de venta.	5
	8	Desarrollo de la venta.	6
	9	El contrato de compraventa.	3
	10	Aplicaciones informáticas de gestión comercial	1
		Horas destinadas a realización de pruebas de evaluación	4
Total 1ª Evaluación		55	
2ª Ev.	1	La logística comercial y el almacenaje	5
	2	El almacén en la cadena logística	5
	3	Equipos de manipulación y sistemas de almacenamiento	7
	4	Recepción y ubicación de mercancías	6
	5	La gestión de las existencias	10
	6	Valoración de existencias e inventario	7
	7	Expedición y transporte de mercancías	5
	8	Informática de gestión y gestión de personal	1
	9	Seguridad e higiene en el almacén	1
		Horas destinadas a repaso	10
		Horas destinadas a realización de pruebas de evaluación	7
Total 2ª Evaluación		54	
Total curso		119	

## 5.- INTERRELACIÓN ENTRE ELEMENTOS CURRICULARES.

### 5.1 OBJETIVOS Y COMPETENCIAS TRANSVERSALES

La formación del modulo contribuye a alcanzar los objetivos generales e), i), l), m), o), p), q) y s) del ciclo formativo, y las competencias e), h), k), l), p) y r) del título.

Objetivos y Competencias transversales a todas las Unidades Didácticas:

#### Objetivos:

**Objetivo e)** Reconocer el proceso logístico, identificando sus fases y la documentación asociada para su planificación en la industria/empresa alimentaria.

**Objetivo i)** Identificar las operaciones de compra-venta y las técnicas publicitarias de productos alimenticios, valorando su adecuación para comercializar y promocionar los productos elaborados.

**Objetivo l)** Identificar las herramientas asociadas a las tecnologías de la información y de la comunicación, reconociendo su potencial como elemento de trabajo para su aplicación.

**Objetivo m)** Analizar la estructura jerárquica de la empresa identificando los roles y responsabilidades de los componentes del grupo para organizar y coordinar el trabajo en equipo.

**Objetivo o)** Valorar las actividades de trabajo en un proceso productivo, identificando su aportación al proceso global para participar activamente en los grupos de trabajo y conseguir los objetivos de la producción.

**Objetivo p)** Describir los roles de cada uno de los componentes del grupo de trabajo, identificando en cada caso la responsabilidad asociada, para la organización del mismo.

**Objetivo q)** Identificar formas de intervención en situaciones colectivas, analizando el proceso de toma de decisiones, para liderar en las mismas.

**Objetivo s)** Reconocer las oportunidades de negocio, identificando y analizando demandas del mercado para crear y gestionar una pequeña empresa.

#### Competencias:

**Competencia e)** Planificar la logística en la empresa alimentaria, organizando los aprovisionamientos, el almacenamiento y la expedición de las materias primas, auxiliares y productos.

**Competencia h)** Comercializar y promocionar los productos en la pequeña empresa alimentaria.

**Competencia k)** Aplicar las tecnologías de la información y de la comunicación requeridas en los procesos productivos y en aquellas áreas de su ámbito profesional.

**Competencia l)** Organizar y coordinar el trabajo en equipo, asumiendo el liderazgo, manteniendo relaciones profesionales fluidas, comunicándose con respeto y sentido de responsabilidad en el ámbito de su competencia, teniendo en cuenta la jerarquía de la empresa.

**Competencia p)** Resolver problemas y tomar decisiones individuales siguiendo las normas y procedimientos establecidos, definidos dentro del ámbito de su competencia.

**Competencia r)** Crear y gestionar una pequeña empresa, realizando un estudio de viabilidad de productos, de planificación de la producción y de comercialización.

**PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA**

**COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.**

CURSO 2022/23

**5.2 INTERRELACIÓN POR UNIDADES DIDÁCTICAS**

**U.D.1 El estudio del mercado y el marketing mix.**

**Objetivo:** s) Reconocer las oportunidades de negocio, identificando y analizando demandas del mercado para crear y gestionar una pequeña empresa.

**Competencia profesional:** h) Comercializar y promocionar los productos en la pequeña empresa alimentaria.

**UF0084\_22:** Comercialización en la industria alimentaria.

Resultado de aprendizaje	Criterio de evaluación	Concreción del criterio de evaluación	CONTENIDOS	Instrumentos de evaluación
4. Promociona los productos elaborados, caracterizando y aplicando técnicas publicitarias.	<p>4a) Se han identificado y aplicado las técnicas de recogida de información en la investigación comercial.</p> <p>4b) Se han interpretado y valorado los resultados de la investigación comercial.</p> <p>4c) Se han reconocido productos y técnicas de competencia.</p> <p>4d) Se han identificado los nuevos nichos de mercado.</p> <p>4h) Se ha diferenciado entre comprador y consumidor y su influencia en el diseño de la publicidad.</p>	<p>4a)1 El alumno identifica y aplica las técnicas de recogida de información en la investigación comercial. Las aplica en la realización de un trabajo de un plan de máquetin.</p> <p>4b)1 El alumno ha interpretado y valorado los resultados de la investigación comercial. Determina si es interesante lanzar un nuevo producto.</p> <p>4c)1 El alumno reconoce productos y técnicas de la competencia, que puedan competir con un nuevo producto que se pretende lanzar.</p> <p>4d)1 El alumno identifica los nuevos nichos de mercado. Características de un nuevo producto para satisfacer la demanda de un grupo de consumidores.</p> <p>4h)1 El alumno diferencia entre comprador y consumidor y su influencia en el diseño de la publicidad. Tiene que diferenciar que no siempre el que compra un producto es el que lo consume.</p>	<p><b>TEORIA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Concepto de mercado, oferta y demanda.</i></li> <li>• <i>Elementos fundamentales para el estudio de mercado</i></li> <li>• <i>Marketing estratégico: el plan de marketing.</i></li> <li>• <i>Marketing mix: precio, producto, promoción y distribución.</i></li> <li>• <i>Oferta y demanda elasticidades, la formación del precio</i></li> </ul> <p><b>EJERCICIOS</b> Elaboración de un trabajo de investigación de mercado y un plan de Márquetin sencillo de un producto diseñado por el alumno.</p> <p><b>PRÁCTICAS</b></p>	<p>Prueba escrita de 1ª evaluación .</p> <p>Trabajo Plan de Márquetin</p>

**PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA**

**COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.**

CURSO 2022/23

**U.D.2 La decisión de compra del consumidor**

**Objetivo:** i) Identificar las operaciones de compra-venta y las técnicas publicitarias de productos alimenticios, valorando su adecuación para comercializar y promocionar los productos elaborados.

**Competencia profesional:** h) Comercializar y promocionar los productos en la pequeña empresa alimentaria.

**UF0084\_22:** Comercialización en la industria alimentaria.

Resultado de aprendizaje	Criterio de evaluación	Concreción del criterio de evaluación	CONTENIDOS	Instrumentos de evaluación
4. Promociona los productos elaborados, caracterizando y aplicando técnicas publicitarias.	<p>4a) Se han identificado y aplicado las técnicas de recogida de información en la investigación comercial.</p> <p>4b) Se han interpretado y valorado los resultados de la investigación comercial.</p> <p>4d) Se han identificado los nuevos nichos de mercado.</p> <p>4h) Se ha diferenciado entre comprador y consumidor y su influencia en el diseño de la publicidad.</p> <p>4j) Se ha valorado la promoción y venta a través de canales especializados.</p>	<p>4a)1 El alumno identifica y aplica las técnicas de recogida de información en la investigación comercial. Las aplica en la realización de un trabajo de un plan de máquetin.</p> <p>4b)1 El alumno ha interpretado y valorado los resultados de la investigación comercial. Determina si es interesante lanzar un nuevo producto.</p> <p>4d)1 El alumno identifica los nuevos nichos de mercado. Características de un nuevo producto para satisfacer la demanda de un grupo de consumidores.</p> <p>4h)1 El alumno diferencia entre comprador y consumidor y su influencia en el diseño de la publicidad. Tiene que diferenciar que no siempre el que compra un producto es el que lo consume</p> <p>4j)1 El alumno valora la promoción y venta a través de canales especializados.</p>	<p>TEORIA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Tipos de consumidores.</i></li> <li>• <i>El comportamiento del consumidor.</i></li> <li>• <i>Tipos de compras.</i></li> <li>• <i>El proceso de decisión de compra del consumidor final.</i></li> <li>• <i>La tipología de clientes.</i></li> </ul> <p>EJERCICIOS</p> <p>PRÁCTICAS</p>	<p>Prueba escrita 1ª Evaluación.</p> <p>Trabajo Plan de Márquetin</p>

**PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA**

**COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.**

CURSO 2022/23

**U.D.3: Organización de la superficie comercial. Merchandising.**

**Objetivo:** i) Identificar las operaciones de compra-venta y las técnicas publicitarias de productos alimenticios, valorando su adecuación para comercializar y promocionar los productos elaborados.

**Competencia profesional:** h) Comercializar y promocionar los productos en la pequeña empresa alimentaria.

**UF0084\_22:** Comercialización en la industria alimentaria.

Resultado de aprendizaje	Criterio de evaluación	Concreción del criterio de evaluación	CONTENIDOS	Instrumentos de evaluación
<b>RA 4 Promociona los productos elaborados, caracterizando y aplicando técnicas publicitarias.</b>	<p>4b) Se han interpretado y valorado los resultados de la investigación comercial.</p> <p>4e) Se han descrito los tipos, medios y soportes publicitarios y promocionales utilizados en la práctica comercial.</p> <p>4f) Se han reconocido los objetivos generales de la publicidad y la promoción.</p> <p>4h) Se ha diferenciado entre comprador y consumidor y su influencia en el diseño de la publicidad.</p> <p>4i) Se han identificado y explicado las técnicas de merchandising.</p> <p>4j) Se ha valorado la promoción y venta a través de canales especializados.</p>	<p>4b)1 El alumno ha interpretado y valorado los resultados de la investigación comercial. Determina si es interesante lanzar un nuevo producto.</p> <p>4e)1 El alumno describe los tipos, medios y soportes publicitarios y promocionales utilizados en la práctica comercial. Enfocado al merchandising</p> <p>4f)1 El alumno reconoce los objetivos generales de la publicidad y la promoción, como parte del mix de comunicación.</p> <p>4h)1 El alumno diferencia entre comprador y consumidor y su influencia en el diseño de la publicidad. Tiene que diferenciar que no siempre el que compra un producto es el que lo consume</p> <p>4i)1 El alumno identifica y explica las técnicas de merchandising, aplicado a los distintos espacios comerciales y a productos alimentarios.</p> <p>4j)1 El alumno valora la promoción y venta a través de canales especializados.</p>	<p><b>TEORIA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>La implantación del punto de venta.</b></li> <li>• <b>La circulación.</b></li> <li>• <b>El mobiliario.</b></li> <li>• <b>La iluminación.</b></li> <li>• <i>El visual merchandising virtual.</i></li> <li>• <i>Los recursos humanos en el punto de venta.</i></li> </ul> <p><b>EJERCICIOS PRÁCTICAS</b></p>	<p>Prueba escrita 1ª evaluación.</p>

**PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA**

**COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.**

CURSO 2022/23

**U.D. 4 Políticas de Comunicación.**

**Objetivo:** i) Identificar las operaciones de compra-venta y las técnicas publicitarias de productos alimenticios, valorando su adecuación para comercializar y promocionar los productos elaborados.

**Competencia profesional:** h) Comercializar y promocionar los productos en la pequeña empresa alimentaria.

**UF0084\_22:** Comercialización en la industria alimentaria.

Resultado de aprendizaje	Criterio de evaluación	Concreción del criterio de evaluación	CONTENIDOS	Instrumentos de evaluación
<b>RA4 Promociona los productos elaborados, caracterizando y aplicando técnicas publicitarias.</b>	<p><b>4e) Se han descrito los tipos, medios y soportes publicitarios y promocionales utilizados en la práctica comercial.</b></p> <p><b>4f) Se han reconocido los objetivos generales de la publicidad y la promoción.</b></p> <p>4g) Se han definido las variables a controlar en las campañas publicitarias y promocionales.</p> <p><b>4h) Se ha diferenciado entre comprador y consumidor y su influencia en el diseño de la publicidad.</b></p> <p>4j) Se ha valorado la promoción y venta a través de canales especializados.</p>	<p><b>4e)1 El alumno describe los tipos, medios y soportes publicitarios y promocionales utilizados en la práctica comercial. Con especial referencia a redes sociales buscadores y páginas web.</b></p> <p><b>4f)1 El alumno reconoce los objetivos generales de la publicidad y la promoción, como parte del mix de comunicación.</b></p> <p>4g)1 El alumno define las variables a controlar en las campañas publicitarias y promocionales. Número de "impactos", incremento de ventas y recuerdo del mensaje</p> <p><b>4h)1 El alumno diferencia entre comprador y consumidor y su influencia en el diseño de la publicidad. Tiene que diferenciar que no siempre el que compra un producto es el que lo consume</b></p> <p>4j)1 El alumno valora la promoción y venta a través de canales especializados.</p>	<p><b>TEORIA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>La comunicación Comercial. Funciones.</b></li> <li><b>Elementos básicos de comunicación comercial.</b></li> <li><b>Variables del Marketing mix.</b></li> <li><b>Componentes del mix de comunicación.</b></li> <li><b>Las fases de un plan de comunicación.</b></li> </ul> <p><b>EJERCICIOS</b></p> <p><b>PRÁCTICAS</b></p>	<p>Prueba escrita 1ª evaluación.</p> <p>Trabajo Plan de Márquetin</p>

**PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA**

**COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.**

CURSO 2022/23

**U.D.5 La comunicación publicitaria.**

**Objetivo:** i) Identificar las operaciones de compra-venta y las técnicas publicitarias de productos alimenticios, valorando su adecuación para comercializar y promocionar los productos elaborados.

**Objetivo:** l) Identificar las herramientas asociadas a las tecnologías de la información y de la comunicación, reconociendo su potencial como elemento de trabajo para su aplicación.

**Competencia profesional:** h) Comercializar y promocionar los productos en la pequeña empresa alimentaria.

**Competencia profesional:** k) Aplicar las tecnologías de la información y de la comunicación requeridas en los procesos productivos y en aquellas áreas de su ámbito profesional.

Resultado de aprendizaje	Criterio de evaluación	Concreción del criterio de evaluación	CONTENIDOS	Instrumentos de evaluación
RA4. Promociona los productos elaborados, caracterizando y aplicando técnicas publicitarias.	<p>4a) Se han identificado y aplicado las técnicas de recogida de información en la investigación comercial.</p> <p>4b) Se han interpretado y valorado los resultados de la investigación comercial.</p> <p>4e) Se han descrito los tipos, medios y soportes publicitarios y promocionales utilizados en la práctica comercial.</p> <p>4f) Se han reconocido los objetivos generales de la publicidad y la promoción.</p> <p>4h) Se ha diferenciado entre comprador y consumidor y su influencia en el diseño de la publicidad.</p>	<p>4a)1 El alumno identifica y aplica las técnicas de recogida de información en la investigación comercial. Las aplica en la realización de un trabajo de un plan de máquetin.</p> <p>4b)1 El alumno ha interpretado y valorado los resultados de la investigación comercial. Determina si es interesante lanzar un nuevo producto.</p> <p>4e)1 El alumno describe los tipos, medios y soportes publicitarios y promocionales utilizados en la práctica comercial. Con especial referencia a redes sociales buscadores y páginas web.</p> <p>4f)1 El alumno reconoce los objetivos generales de la publicidad y la promoción, como parte del mix de comunicación.</p> <p>4h)1 El alumno diferencia entre comprador y consumidor y su influencia en el diseño de la publicidad. Tiene que diferenciar que no siempre el que compra un producto es el que lo consume</p>	<p><b>TEORIA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>La marca en la publicidad</b></li> <li>• <b>El consumidor y la publicidad</b></li> <li>• <i>Modelos publicitarios de tipo psicológico</i></li> <li>• <i>La creación de la publicidad</i></li> <li>• <b>Los medios publicitarios</b></li> <li>• <i>La investigación de medios</i></li> </ul> <p><b>Normativa sobre la publicidad</b></p> <p><b>EJERCICIOS PRÁCTICAS</b></p> <p>Los alumnos realizarán el diseño de logotipo y marca publicitaria para un producto de su invención que podrá ser utilizado posteriormente en el módulo de proyecto, utilizando los medios informáticos disponibles.</p>	<p>Prueba escrita primera evaluación.</p> <p>Trabajo Plan de Márquetin</p> <p>Trabajo análisis de elementos de comunicación en algún anuncio, o folleto publicitario.</p>

**PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA**

**COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.**

CURSO 2022/23

**U.D.6 El vendedor**

**Objetivo:** i) Identificar las operaciones de compra-venta y las técnicas publicitarias de productos alimenticios, valorando su adecuación para comercializar y promocionar los productos elaborados.

**Competencia profesional:** h) Comercializar y promocionar los productos en la pequeña empresa alimentaria.

**UF0084\_22:** Comercialización en la industria alimentaria.

<i>Resultado de aprendizaje</i>	<i>Criterio de evaluación</i>	<i>Concreción del criterio de evaluación</i>	<i>CONTENIDOS</i>	<i>Instrumentos de evaluación</i>
<p><b>RA3. Comercializa materias primas, auxiliares y productos elaborados, reconociendo y aplicando técnicas de negociación.</b></p>	<p><b>3e) Se han descrito las funciones y aptitudes de un agente de ventas.</b></p>	<p><b>3e)1 El alumno describe las funciones y aptitudes de un agente de ventas, aplicado a productos o servicios de la industria alimentaria.</b></p>	<p><b>TEORIA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>El papel del vendedor en la venta personal.</i></li> <li>• <i>Tipos de vendedores.</i></li> <li>• <i>El perfil del vendedor profesional.</i></li> <li>• <i>El manual del vendedor.</i></li> <li>• <i>La formación de los vendedores.</i></li> <li>• <i>La motivación y sistemas de remuneración de vendedores.</i></li> </ul> <p><b>EJERCICIOS PRÁCTICAS</b></p>	<p>Prueba escrita primera evaluación</p>

**PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA**

**COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.**

CURSO 2022/23

**U.D.7: Comunicación y técnicas de venta.**

**Objetivo:** i) Identificar las operaciones de compra-venta y las técnicas publicitarias de productos alimenticios, valorando su adecuación para comercializar y promocionar los productos elaborados.

**Competencia profesional:** h) Comercializar y promocionar los productos en la pequeña empresa alimentaria.

**UF0084\_22:** Comercialización en la industria alimentaria

Resultado de aprendizaje	Criterio de evaluación	Concreción del criterio de evaluación	CONTENIDOS	Instrumentos de evaluación
RA nº 3. Comercializa materias primas, auxiliares y productos elaborados, reconociendo y aplicando técnicas de negociación.	<p>3a) Se han identificado las etapas en un proceso de compraventa.</p> <p>3b) Se han identificado las técnicas de negociación en la compraventa de productos alimentarios.</p> <p>3f) Se han identificado y valorado las funciones del servicio post-venta.</p> <p>3g) Se han descrito las técnicas de información y comunicación en la atención a proveedores y clientes.</p>	<p>3a)1 El alumno identifica las etapas en un proceso de compraventa. Las describe y las aplica en una simulación de negociación de compraventa</p> <p>3b)1 El alumno identifica las técnicas de negociación en la compraventa de productos alimentarios. Las describe y las aplica en una simulación de negociación de compraventa</p> <p>3f)1 El alumno identifica y valora las funciones del servicio post-venta. Como parte fundamental de la fidelización del cliente y creación de buena imagen de marca entre clientes potenciales.</p> <p>3g)1 El alumno describe las técnicas de información y comunicación en la atención a proveedores y clientes. Como parte fundamental de todo el proceso del mix de comunicación</p>	<p><b>TEORIA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Comunicación. Elementos, fases y barreras.</b></li> <li>• <b>Comunicación verbal</b></li> <li>• <b>Comunicación escrita</b></li> <li>• <b>Comunicación no verbal.</b></li> <li>• <b>Técnicas de venta.</b></li> <li>• <b>Fases de la entrevista de ventas.</b></li> <li>• <b>Seguimiento de la venta.</b></li> <li>• <b>Servicios postventa.</b></li> <li>• <b>Herramientas de gestión de relaciones con clientes, CRM</b></li> </ul> <p><b>EJERCICIOS PRÁCTICAS</b></p> <p>Los alumnos prepararán un <i>roll play</i> en el que tendrán que tratar de vender un producto o un servicio de la industria alimentaria al profesor, que asumirá el papel de cliente potencial indicado por los alumnos.</p>	<p>Prueba escrita 1ª evaluación.</p> <p>Observación de las prácticas de aula.</p>

**PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA**

**COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.**

CURSO 2022/23

**U.D.8 Desarrollo de la venta.**

**Objetivo:** i) Identificar las operaciones de compra-venta y las técnicas publicitarias de productos alimenticios, valorando su adecuación para comercializar y promocionar los productos elaborados.

**Competencia profesional:** h) Comercializar y promocionar los productos en la pequeña empresa alimentaria.

**UF0084\_22:** Comercialización en la industria alimentaria

<i>Resultado de aprendizaje</i>	<i>Criterio de evaluación</i>	<i>Concreción del criterio de evaluación</i>	<i>CONTENIDOS</i>	<i>Instrumentos de evaluación</i>
<p><b>RA 3. Comercializa materias primas, auxiliares y productos elaborados, reconociendo y aplicando técnicas de negociación.</b></p>	<p><b>3a) Se han identificado las etapas en un proceso de compraventa.</b></p> <p><b>3b) Se han identificado las técnicas de negociación en la compraventa de productos alimentarios.</b></p> <p><b>3g) Se han descrito las técnicas de información y comunicación en la atención a proveedores y clientes.</b></p>	<p><b>3a)1 El alumno identifica las etapas en un proceso de compraventa. Las describe y las aplica en una simulación de negociación de compraventa</b></p> <p><b>3b)1 El alumno identifica las técnicas de negociación en la compraventa de productos alimentarios. Las describe y las aplica en una simulación de negociación de compraventa</b></p> <p><b>3g)1 El alumno describe las técnicas de información y comunicación en la atención a proveedores y clientes. Como parte fundamental de todo el proceso del mix de comunicación</b></p>	<p><b>TEORIA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Fases.</i></li> <li>• <i>Prospección de clientes.</i></li> <li>• <i>Preparación de argumentos de venta.</i></li> <li>• <i>Materiales de apoyo.</i></li> </ul> <p><b>EJERCICIOS PRÁCTICAS</b></p> <p>Los alumnos deberán tratar de vender un producto de su invención al profesor que adoptará el rol que los alumnos le indiquen.</p>	<p>Prueba escrita 1ª evaluación.</p> <p>Observación de las prácticas de aula.</p>

**PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA**

**COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.**

CURSO 2022/23

**U.D.9 El contrato de compraventa.**

**Objetivo:** i) Identificar las operaciones de compra-venta y las técnicas publicitarias de productos alimenticios, valorando su adecuación para comercializar y promocionar los productos elaborados.

**Competencia profesional:** h) Comercializar y promocionar los productos en la pequeña empresa alimentaria.

**UF0084\_22:** Comercialización en la industria alimentaria

<i>Resultado de aprendizaje</i>	<i>Criterio de evaluación</i>	<i>Concreción del criterio de evaluación</i>	<i>CONTENIDOS</i>	<i>Instrumentos de evaluación</i>
RA 3. Comercializa materias primas, auxiliares y productos elaborados, reconociendo y aplicando técnicas de negociación.	3c) Se ha interpretado la normativa mercantil que regula los contratos de compraventa.	3c)1 Se ha interpretado la normativa mercantil que regula los contratos de compraventa. A grandes rasgos.	<p><b>TEORIA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Figura legal del contrato.</i></li> <li>• <i>Tipos de contratos.</i></li> <li>• <i>Desarrollo especial del contrato.</i></li> <li>• <i>Normativa que regula el contrato de compraventa.</i></li> <li>• <i>Partes del contrato.</i></li> <li>• <i>Derechos y obligaciones del contrato de compraventa.</i></li> </ul> <p><b>EJERCICIOS</b> Análisis de distintos tipos de contratos.</p> <p><b>PRÁCTICAS</b></p>	Prueba escrita de 1ª evaluación.

**PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA**

**COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.**

CURSO 2022/23

**U.D. 10 Aplicaciones informáticas de gestión comercial.**

**Objetivo:** l) Identificar las herramientas asociadas a las tecnologías de la información y de la comunicación, reconociendo su potencial como elemento de trabajo para su aplicación.

**Competencia profesional:** k) Aplicar las tecnologías de la información y de la comunicación requeridas en los procesos productivos y en aquellas áreas de su ámbito profesional.

**UF0084\_22:** Comercialización en la industria alimentaria

<i>Resultado de aprendizaje</i>	<i>Criterio de evaluación</i>	<i>Concreción del criterio de evaluación</i>	<i>CONTENIDOS</i>	<i>Instrumentos de evaluación</i>
<p><b>RA5. Aplica las tecnologías de la información y comunicación en la gestión logística y comercial, caracterizando las principales herramientas informáticas.</b></p>	<p><b>5a) Se han identificado las aplicaciones informáticas utilizadas en la gestión logística y comercial.</b></p> <p><b>5b) Se han identificado los datos que deben figurar en un fichero de clientes y proveedores.</b></p> <p>5c) Se han utilizado las bases de datos para el archivo y manejo de la información procedente de los procesos de compraventa.</p> <p>5d) Se han integrado datos, textos y gráficos, presentando la información de acuerdo con formatos requeridos.</p> <p><b>5e) Se ha justificado la necesidad de conocer y utilizar mecanismos de protección de la información.</b></p> <p><b>5f) Se ha reconocido la importancia de las páginas web corporativas para la competitividad empresarial.</b></p> <p>5g) Se ha valorado la relevancia de internet y las nuevas tecnologías en la promoción y venta.</p> <p><b>5h) Se ha reconocido la importancia de la aplicación de las nuevas tecnologías en la imagen corporativa de la empresa.</b></p>	<p><b>5a)1 El alumno identifica las aplicaciones informáticas utilizadas en la gestión logística y comercial. CRM y otros</b></p> <p><b>5b)1 El alumno identifica los datos que deben figurar en un fichero de clientes y proveedores. Diseña una ficha de clientes.</b></p> <p>5c)1 El alumno utiliza las bases de datos para el archivo y manejo de la información procedente de los procesos de compraventa.</p> <p>5d)1 El alumno integra datos, textos y gráficos, presentando la información de acuerdo con formatos requeridos.</p> <p><b>5e)1 El alumno justifica la necesidad de conocer y utilizar mecanismos de protección de la información. Conoce la ley de protección de datos y sus implicaciones.</b></p> <p>5f)1 El alumno reconoce la importancia de las páginas web corporativas para la competitividad empresarial. Como parte del mix de comunicación.</p> <p>5g)1 El alumno valora la relevancia de internet y las nuevas tecnologías en la promoción y venta. Como parte del mix de comunicación.</p> <p>5h)1 El alumno reconoce la importancia de la aplicación de las nuevas tecnologías en la imagen corporativa de la empresa. Como parte del mix de comunicación.</p>	<p>TEORIA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Instalación, funcionamiento y procedimientos de seguridad en las aplicaciones de la gestión comercial</b></li> <li>• Manejo de las aplicaciones informáticas</li> <li>• <b>Fichero de clientes y proveedores: características, datos, manejo e interpretación</b></li> <li>• <b>Valoración de las ventajas del empleo de las aplicaciones informáticas en la gestión comercial</b></li> <li>• <b>Análisis e interpretación de datos comerciales. Presentación de resultados.</b></li> </ul> <p>EJERCICIOS</p> <p>PRÁCTICAS</p> <p>Utilización de programas informáticos en función de disponibilidad.</p>	<p>Prueba escrita primera evaluación</p>

**PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA**

**COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.**

CURSO 2022/23

UF0084\_12: Logística en la industria alimentaria

<b>U.D.1 La logística comercial</b>				
<b>Objetivo:</b> e) Reconocer el proceso logístico, identificando sus fases y la documentación asociada para su planificación en la industria/empresa alimentaria.				
<b>Competencia profesional:</b> e) Planificar la logística en la empresa alimentaria, organizando los aprovisionamientos, el almacenamiento y la expedición de las materias primas, auxiliares y productos.				
<b>UF0084_12:</b> Logística en la industria alimentaria				
<b>Resultado de aprendizaje</b>	<b>Criterio de evaluación</b>	<b>Concreción del criterio de evaluación</b>	<b>CONTENIDOS</b>	<b>Instrumentos de evaluación</b>
RA1. Programa el aprovisionamiento identificando las necesidades y existencias.	<p>1a) Se han establecido las variables que se deben tomar en consideración en el plan de abastecimiento de mercancías.</p> <p>1i) Se ha valorado la importancia de la logística en la optimización de los recursos.</p>	<p>1a)1 El alumno establece las variables que se deben tomar en consideración en el plan de abastecimiento de mercancías. Partiendo del conocimiento general de las actividades logísticas y del ciclo de aprovisionamiento.</p> <p>1i)1 El alumno valora la importancia de la logística en la optimización de los recursos, Entiende la necesidad de optimizar stocks para disminuir costes y despilfarros.</p>	<p>1. TEORIA</p> <p>-La logística en la empresa.</p> <p>-Actividades logísticas. Aprovisionamiento de productos. Ciclo de aprovisionamiento. Ciclo de expedición.</p> <p>-Almacenaje.</p> <p>-Flujo físico y flujo de información.</p> <p>-Objetivos y funciones de la logística.</p> <p>-Logística inversa.</p> <p>EJERCICIOS</p> <p>PRÁCTICAS</p>	<p>Prueba escrita 1 2ª Evaluación.</p> <p>Trabajo 2ª Ev.</p>

**PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA**

**COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.**

CURSO 2022/23

**U.D.2 El almacén en la cadena logística**

**Objetivo:** e) Reconocer el proceso logístico, identificando sus fases y la documentación asociada para su planificación en la industria/empresa alimentaria.

**Competencia profesional:** e) Planificar la logística en la empresa alimentaria, organizando los aprovisionamientos, el almacenamiento y la expedición de las materias primas, auxiliares y productos.

**UF0084\_12:** Logística en la industria alimentaria

<i>Resultado de aprendizaje</i>	<i>Criterio de evaluación</i>	<i>Concreción del criterio de evaluación</i>	<i>CONTENIDOS</i>	<i>Instrumentos de evaluación</i>
RA2. <i>Controla la recepción, la expedición y el almacenamiento de mercancías, relacionándolos con la calidad del producto final.</i>	<p>2a) Se han identificado las diferentes zonas de un almacén y descrito sus características.</p> <p>2c) Se ha representado el flujo de productos para optimizar el espacio, tiempo y uso.</p> <p>2i) Se han determinado las condiciones ambientales para el almacenamiento de los productos.</p>	<p>2a)1 El alumno identifica las diferentes zonas de un almacén y describe sus características. Sabe dibujarlas o identificarlas en un plano.</p> <p>2c)1 El alumno representa el flujo de productos para optimizar el espacio, tiempo y uso. Sobre un plano de un almacén.</p> <p>2i)1 El alumno determina las condiciones ambientales para el almacenamiento de los productos. Conoce las particularidades de cada tipo de alimento.</p>	<p><b>TEORIA</b></p> <p>-Objetivos de la organización de almacenes. -Planificación. -Funciones del almacén. -Tipos de almacenes. -Diseño del almacén.</p> <p><b>EJERCICIOS</b></p> <p><b>PRÁCTICAS</b></p>	<p>Prueba escrita 1 2ª Evaluación.</p> <p>Trabajo 2ª Ev</p>

**PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA**

**COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.**

CURSO 2022/23

**U.D.3 Equipos de manipulación y sistemas de almacenamiento.**

**Objetivo:** e) Reconocer el proceso logístico, identificando sus fases y la documentación asociada para su planificación en la industria/empresa alimentaria.

**Competencia profesional:** e) Planificar la logística en la empresa alimentaria, organizando los aprovisionamientos, el almacenamiento y la expedición de las materias primas, auxiliares y productos.

**UF0084\_12:** Logística en la industria alimentaria

Resultado de aprendizaje	Criterio de evaluación	Concreción del criterio de evaluación	CONTENIDOS	Instrumentos de evaluación
RA 2. Controla la recepción, la expedición y el almacenamiento de mercancías, relacionándolos con la calidad del producto final.	<p>2d) Se ha reconocido e interpretado la normativa sobre protección en el transporte de productos en la industria alimentaria.</p> <p>2e) Se ha identificado y especificado los tipos de embalajes asociados al medio de transporte.</p> <p>2h) Se han reconocido los medios y procedimientos de manipulación en el almacenamiento de productos alimentarios, especificando las medidas de seguridad e higiene.</p> <p>2i) Se han determinado las condiciones ambientales para el almacenamiento de los productos.</p>	<p>2d)1 El alumno reconoce e interpreta la normativa sobre protección en el transporte de productos en la industria alimentaria. Distinguiendo entre productos perecederos y no perecederos, así como entre congelados y refrigerados.</p> <p>2e)1 El alumno identifica y especifica los tipos de embalajes asociados al medio de transporte. Especificando también en función del tipo de producto alimenticio.</p> <p>2h)1 El alumno reconoce los medios y procedimientos de manipulación en el almacenamiento de productos alimentarios, especificando las medidas de seguridad e higiene, en función del tipo de alimento.</p> <p>2i)1 El alumno determina las condiciones ambientales para el almacenamiento de los productos. Conoce las particularidades de cada tipo de alimento.</p>	<p>TEORIA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Características de la mercancía.</li> <li>-Condiciones ambientales en el almacenamiento de productos alimentarios.</li> <li>-Distribución y manipulación de mercancías.</li> <li>-Transporte y distribución interna.</li> <li>-Equipos de manipulación y transporte. Sistemas de almacenamiento.</li> <li>-Tecnología RFID</li> </ul> <p>EJERCICIOS</p> <p>PRÁCTICAS</p>	<p>Prueba escrita 1 2ª evaluación.</p> <p>Trabajo 2ª Ev</p>

**PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA**

**COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.**

CURSO 2022/23

**U.D.4 Recepción y ubicación de mercancías.**

**Objetivo:** e) Reconocer el proceso logístico, identificando sus fases y la documentación asociada para su planificación en la industria/empresa alimentaria.

**Competencia profesional:** e) Planificar la logística en la empresa alimentaria, organizando los aprovisionamientos, el almacenamiento y la expedición de las materias primas, auxiliares y productos.

**UF0084\_12:** Logística en la industria alimentaria

Resultado de aprendizaje	Criterio de evaluación	Concreción del criterio de evaluación	CONTENIDOS	Instrumentos de evaluación
<p><b>RA1. Programa el aprovisionamiento identificando las necesidades y existencias.</b></p> <p><b>RA2. Controla la recepción, la expedición y el almacenamiento de mercancías, relacionándolos con la calidad del producto final.</b></p>	<p>1f) Se han establecido los sistemas de catalogación de productos para facilitar su localización.</p> <p>2b) Se han programado las fases del proceso de almacenamiento, identificando las tareas asociadas a cada puesto de trabajo.</p> <p>2g) Se han descrito los procedimientos de control sobre materias primas, consumibles y productos terminados en recepción y expedición.</p> <p>2h) Se han reconocido los medios y procedimientos de manipulación en el almacenamiento de productos alimentarios, especificando las medidas de seguridad e higiene.</p>	<p>1f)1 El alumno establece los sistemas de catalogación de productos para facilitar su localización. Referido a la ubicación dentro del almacén.</p> <p>2b)1 El alumno programa las fases del proceso de almacenamiento, identificando las tareas asociadas a cada puesto de trabajo.</p> <p>2g)1 El alumno describe los procedimientos de control sobre materias primas, consumibles y productos terminados en recepción y expedición. En función de la normativa sobre higiene y seguridad alimentaria y de las especificaciones pactadas con el proveedor.</p> <p>2h)1 El alumno reconoce los medios y procedimientos de manipulación en el almacenamiento de productos alimentarios, especificando las medidas de seguridad e higiene. En función del envasado y tipo de requerimientos de cada tipo de alimento</p>	<p><b>TEORIA</b></p> <p><i>-Gestión de la recepción. Fases. Documentación. Codificación. Trazabilidad. Condiciones de aceptabilidad.</i></p> <p><i>-Documentación de control de existencias.</i></p> <p><i>-Normas para la colocación de mercancías en el almacén.</i></p> <p><i>-Determinación cualitativa del pedido. Normas. Sistemas de control e identificación.</i></p> <p><i>-Análisis ABC de productos. Objetivos. Campos de aplicación.</i></p> <p><b>EJERCICIOS</b></p> <p>Realizar clasificación ABC de productos.</p> <p><b>PRÁCTICAS</b></p>	<p>Prueba escrita 1 2ª evaluación.</p> <p>Trabajo 2ª Ev</p>

**PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA**

**COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.**

CURSO 2022/23

**U.D.5 Gestión de stocks.**

**Objetivo:** e) Reconocer el proceso logístico, identificando sus fases y la documentación asociada para su planificación en la industria/empresa alimentaria.

**Competencia profesional:** e) Planificar la logística en la empresa alimentaria, organizando los aprovisionamientos, el almacenamiento y la expedición de las materias primas, auxiliares y productos.

**UF0084\_12:** Logística en la industria alimentaria

<i>Resultado de aprendizaje</i>	<i>Criterio de evaluación</i>	<i>Concreción del criterio de evaluación</i>	<i>CONTENIDOS</i>	<i>Instrumentos de evaluación</i>
<b>RA1. Programa el aprovisionamiento identificando las necesidades y existencias.</b>	<p>1b) Se han utilizado los sistemas de cálculo de necesidades de aprovisionamiento a partir de consumos.</p> <p>1c) Se han determinado las variables que intervienen en la realización de un inventario.</p> <p>1e) Se han descrito los procedimientos de gestión y control de existencias.</p> <p>1g) Se han identificado las variables que determinan el coste de almacenamiento.</p> <p>1h) Se han calculado los niveles de stock y sus índices de rotación.</p>	<p>1b)1 El alumno utiliza los sistemas de cálculo de necesidades de aprovisionamiento a partir de consumos. Cantidad económica de pedido, número de pedidos anuales, aprovisionamiento periódico, aprovisionamiento por punto de pedido, aprovisionamiento en función de nivel de servicio.</p> <p>1c)1 El alumno determina las variables que intervienen en la realización de un inventario. Particularidades del periodo de reaprovisionamiento y caducidades</p> <p>1e)1 El alumno describe los procedimientos de gestión y control de existencias.</p> <p>1g)1 El alumno identifica las variables que determinan el coste de almacenamiento. (Peso, volumen, permanencia media en el almacén, amortización almacén y utillaje, personal, abastecimientos, seguros, financieros)</p> <p>1h)1 El alumno calcula los niveles de stock y sus índices de rotación. En función de periodo de reaprovisionamiento y nivel de servicio requerido.</p>	<p><b>TEORIA</b></p> <p><i>-Importancia de los stocks. Tipos. Costes.</i></p> <p><i>-Previsión cuantitativa de materiales. Técnicas de previsión. Cuantificación de previsiones. Cantidad económica de pedido.</i></p> <p><i>-Rotaciones. El periodo medio de maduración.</i></p> <p><i>-Daños y defectos derivados del almacenamiento. Periodo de almacenaje.</i></p> <p><b>EJERCICIOS</b></p> <p>Resolución de problemas de cálculo de cantidad económica de pedido y punto de pedido, en diversas circunstancias.</p> <p><b>PRÁCTICAS</b></p>	<p>Prueba escrita 1 2ª evaluación</p> <p>Incluirá problema de CEP Y PP</p> <p>Trabajo 2ª Ev</p>

**PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA**

**COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.**

CURSO 2022/23

**U.D.6 Valoración de existencias e inventario.**

**Objetivo:** e) Reconocer el proceso logístico, identificando sus fases y la documentación asociada para su planificación en la industria/empresa alimentaria.

**Competencia profesional:** e) Planificar la logística en la empresa alimentaria, organizando los aprovisionamientos, el almacenamiento y la expedición de las materias primas, auxiliares y productos.

**UF0084\_12:** Logística en la industria alimentaria

Resultado de aprendizaje	Criterio de evaluación	Concreción del criterio de evaluación	CONTENIDOS	Instrumentos de evaluación
<b>RA1. Programa el aprovisionamiento identificando las necesidades y existencias.</b>	<p>1c) Se han determinado las variables que intervienen en la realización de un inventario.</p> <p>1d) Se han evaluado las posibles causas de discordancia entre las existencias registradas y los recuentos realizados.</p> <p><b>1e) Se han descrito los procedimientos de gestión y control de existencias.</b></p> <p><b>1i) Se ha valorado la importancia de la logística en la optimización de los recursos.</b></p>	<p>1c)1 El alumno determina las variables que intervienen en la realización de un inventario.</p> <p>1d)1 El alumno evalúa las posibles causas de discordancia entre las existencias registradas y los recuentos realizados. Deterioros y hurtos.</p> <p><b>1e)1 El alumno describe los procedimientos de gestión y control de existencias. Aplicado a su valoración.</b></p> <p><b>1i)1 El alumno valora la importancia de la logística en la optimización de los recursos, Entiende la necesidad de optimizar stocks para disminuir costes y despilfarros</b></p>	<p><b>TEORIA</b></p> <p><b>-Tipos de existencias. Controles a efectuar.</b></p> <p><b>-Fichas de almacén.</b></p> <p><b>-Valoración de existencias. Métodos: Precio Medio Ponderado, FIFO, LIFO.</b></p> <p><b>-Gestión de inventarios. Tipos de inventarios.</b></p> <p><b>-Unitización (paletización, contenedorización)</b></p> <p><b>EJERCICIOS</b></p> <p>Realización de ejercicios de valoración de existencias por diversos métodos.</p> <p><b>PRÁCTICAS</b></p>	<p>Prueba escrita 2 2ª evaluación</p> <p>Trabajo 2ª Ev</p>

**PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA**

**COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.**

CURSO 2022/23

**U.D.7 Expedición y transporte de mercancías.**

**Objetivo:** e) Reconocer el proceso logístico, identificando sus fases y la documentación asociada para su planificación en la industria/empresa alimentaria.

**Competencia profesional:** e) Planificar la logística en la empresa alimentaria, organizando los aprovisionamientos, el almacenamiento y la expedición de las materias primas, auxiliares y productos.

**UF0084\_12:** Logística en la industria alimentaria

Resultado de aprendizaje	Criterio de evaluación	Concreción del criterio de evaluación	CONTENIDOS	Instrumentos de evaluación
RA2. Controla la recepción, la expedición y el almacenamiento de mercancías, relacionándolos con la calidad del producto final.	<p>2f) Se han determinado los datos e información que deben aparecer en rótulos y etiquetas de los productos.</p> <p>2g) Se han descrito los procedimientos de control sobre materias primas, consumibles y productos terminados en recepción y expedición.</p> <p>2h) Se han reconocido los medios y procedimientos de manipulación en el almacenamiento de productos alimentarios, especificando las medidas de seguridad e higiene.</p>	<p>2f)1 Se han determinado los datos e información que deben aparecer en rótulos y etiquetas de los productos. Referido a la expedición de las mercancías.</p> <p>2g)1 El alumno describe los procedimientos de control sobre materias primas, consumibles y productos terminados en recepción y expedición. En función de la normativa sobre higiene y seguridad alimentaria y de las especificaciones pactadas con el proveedor.</p> <p>2h)1 El alumno reconoce los medios y procedimientos de manipulación en el almacenamiento de productos alimentarios, especificando las medidas de seguridad e higiene. En función del envasado y tipo de requerimientos de cada tipo de alimento</p>	<p>TEORIA</p> <p>-Gestión de la expedición. Fases. Documentación. Flujo documental de la expedición. Trazabilidad.</p> <p>-Recepción y preparación de los pedidos.</p> <p>-Consolidación y verificación de la mercancía.</p> <p>-Gestión de devoluciones.</p> <p>-Transporte externo. Medios de transporte. Tipos. Características.</p> <p>-Condiciones de los medios de transporte de productos alimentarios.</p> <p>-Contrato de transporte. Participantes. Responsabilidades.</p> <p>EJERCICIOS</p> <p>PRÁCTICAS</p>	<p>Prueba escrita 2 2ª evaluación.</p> <p>Trabajo 2ª Ev</p>

**PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA**

**COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.**

CURSO 2022/23

**U.D.8 Informática de gestión y gestión de personal.**

**Objetivo:** e) Reconocer el proceso logístico, identificando sus fases y la documentación asociada para su planificación en la industria/empresa alimentaria.

**Competencia profesional:** e) Planificar la logística en la empresa alimentaria, organizando los aprovisionamientos, el almacenamiento y la expedición de las materias primas, auxiliares y productos.

**UF0084\_12:** Logística en la industria alimentaria

Resultado de aprendizaje	Criterio de evaluación	Concreción del criterio de evaluación	CONTENIDOS	Instrumentos de evaluación
<p><b>RA5. Aplica las tecnologías de la información y comunicación en la gestión logística y comercial, caracterizando las principales herramientas informáticas.</b></p>	<p><b>5a) Se han identificado las aplicaciones informáticas utilizadas en la gestión logística y comercial.</b>                      5b) Se han identificado los datos que deben figurar en un fichero de clientes y proveedores.                       5c) Se han utilizado las bases de datos para el archivo y manejo de la información procedente de los procesos de compraventa.                      5d) Se han integrado datos, textos y gráficos, presentando la información de acuerdo con formatos requeridos.  <b>5e) Se ha justificado la necesidad de conocer y utilizar mecanismos de protección de la información.</b></p>	<p><b>5a)1 El alumno identifica las aplicaciones informáticas utilizadas en la gestión logística y comercial. Aplicación SGA de Mecalux.</b>                      5b)1 El alumno identifica los datos que deben figurar en un fichero de clientes y proveedores. Diseña un plan de homologación de proveedores                      5c)1 El alumno utiliza las bases de datos para el archivo y manejo de la información procedente de los procesos de compraventa.                       5d)1 El alumno integra datos, textos y gráficos, presentando la información de acuerdo con formatos requeridos.  <b>5e)1 El alumno justifica la necesidad de conocer y utilizar mecanismos de protección de la información. Conoce la ley de protección de datos y sus implicaciones.</b></p>	<p><b>TEORIA</b>                      -Instalación, funcionamiento y procedimientos de seguridad en las aplicaciones de gestión logística.                      -Valoración de las ventajas del empleo de las aplicaciones informáticas en la gestión logística.  <b>-Sistema de Gestión de Almacenes (SGA)</b>                      -La gestión de personal.   <b>EJERCICIOS PRÁCTICAS</b>                      Manejo de aplicaciones informáticas. ( En función de disponibilidad)</p>	<p>Prueba escrita 2 2ª evaluación.                       Trabajo 2ª Ev</p>

**PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA**

**COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.**

CURSO 2022/23

**U.D.9 Seguridad e higiene en el almacén.**

**Objetivo:** e) Reconocer el proceso logístico, identificando sus fases y la documentación asociada para su planificación en la industria/empresa alimentaria.

**Competencia profesional:** e) Planificar la logística en la empresa alimentaria, organizando los aprovisionamientos, el almacenamiento y la expedición de las materias primas, auxiliares y productos.

**UF0084\_12:** Logística en la industria alimentaria

Resultado de aprendizaje	Criterio de evaluación	Concreción del criterio de evaluación	CONTENIDOS	Instrumentos de evaluación
RA2. Controla la recepción, la expedición y el almacenamiento de mercancías, relacionándolos con la calidad del producto final.:	<p>2a) Se han identificado las diferentes zonas de un almacén y descrito sus características.</p> <p>2h) Se han reconocido los medios y procedimientos de manipulación en el almacenamiento de productos alimentarios, especificando las medidas de seguridad e higiene.</p>	<p>2a)1 El alumno identifica las diferentes zonas de un almacén y describe sus características. Sabe dibujarlas o identificarlas en un plano</p> <p>2h)1 El alumno reconoce los medios y procedimientos de manipulación en el almacenamiento de productos alimentarios, especificando las medidas de seguridad e higiene. En función del envasado y tipo de requerimientos de cada tipo de alimento</p>	<p>TEORIA</p> <p>-Aspectos de seguridad e higiene a considerar en el almacén.</p> <p>-Normativa sobre el almacenamiento de las mercancías perecederas.</p> <p>-Los riesgos laborales y su prevención.</p> <p>-Riesgos de incendios: prevención, detección y extinción.</p> <p>EJERCICIOS PRÁCTICAS</p>	<p>Prueba escrita 2 2ª evaluación</p> <p>Trabajo 2ª Ev</p>

## PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA

### COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

CURSO 2022/23

#### 6.- METODOLOGÍA DIDÁCTICA DE CARÁCTER GENERAL.

La metodología didáctica de la formación profesional específica promoverá la integración de los contenidos científicos, tecnológicos y organizativos, proporcionando una visión global y coordinada de los procesos productivos en los que debe intervenir el profesional correspondiente. Asimismo, favorecerá en el alumnado la capacidad de aprender por sí mismo y para trabajar en equipo.

En el proceso de enseñanza-aprendizaje seguido para el desarrollo de las unidades de trabajo se alternarán distintas estrategias educativas. Se realizarán actividades de enseñanza-aprendizaje tanto de tipo expositivo como de descubrimiento. En unos casos, el profesor, tras conocer las ideas previas de los alumnos, mediante una exposición oral del tema, animará el coloquio o debate posterior entre los alumnos: en otros casos, el profesor propiciará y guiará a los alumnos para que sean ellos mismos los que construyan su propio aprendizaje a través del trabajo en clase con los materiales y recursos que él les proporcione o se puedan encontrar en internet.

En la exposición de las distintas unidades, se utilizarán libros con contenidos teórico-prácticos así como, recursos recopilados de internet y materiales elaborados por el profesor del módulo y que se entregarán periódicamente a los alumnos.

En el desarrollo de las unidades de trabajo se utilizarán los medios audiovisuales disponibles en el centro (fotografías, vídeos...) así como la bibliografía (libros, información de la red...) relacionada con los temas y que permitan una documentación actualizada del alumno.

Los alumnos desarrollarán distintos trabajos, tal como se indica en el apartado de interrelación de contenidos, como instrumentos de evaluación y calificación, que podrán ser individuales o en grupo, las características de los trabajos se publicarán oportunamente en el classroom.

En muchas ocasiones, los conocimientos previos se reducen a los que tienen como consumidores. A partir de ahí, y de información reciente sobre cada sector aparecida en los medios de comunicación, buscaremos despertar el interés hacia la logística o la comercialización de los productos alimentarios.

El desarrollo de los contenidos se organizará en torno a contenidos teóricos y procedimentales (del tipo de resolución de problemas y supuestos prácticos) utilizando herramientas informáticas cuando esto sea posible.

Se propondrá la elaboración de trabajos individuales y/o en equipo para fomentar el autoaprendizaje y el trabajo en grupo, la organización y la división del trabajo, contrastar opiniones y valorar aportaciones propias y ajenas, así como utilizar y valorar las distintas fuentes de información mencionadas anteriormente. En concreto, se propondrán trabajos obligatorios que supongan el diseño de un plan de máquetin sencillo que podrá estar relacionado con el proyecto que vayan a elaborar en el módulo correspondiente a proyecto o con el plan de empresa que desarrollen en el módulo de Empresa e iniciativa

## PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA

### COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

CURSO 2022/23

empresarial, o que además impliquen el análisis de un spot publicitario de un producto alimenticio y/o la elaboración de las líneas maestras de una campaña publicitaria, incluyendo un buen eslogan. Si el desarrollo de la temporalización lo permite, también se propondrá a los alumnos el diseño de una etiqueta para un producto innovador.

Las técnicas de ventas se simularán interpretando los alumnos distintos papeles: compradores, vendedores, etc.

## 7.- PROCESO DE EVALUACIÓN DEL ALUMNADO.

### 7.1 PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN

#### ***Evaluación Inicial:***

Su finalidad será apreciar el grado de interés y el grado de conocimientos del que parten los alumnos. Servirá al profesor para planificar su intervención educativa y mejorar el proceso de enseñanza-aprendizaje ya que creará una base de conocimientos en los alumnos para añadir los nuevos conocimientos de forma estructurada.

Se realizará a través de una prueba escrita a principios de curso y estará relacionada con los contenidos del módulo.

#### **ALUMNOS ORDINARIOS Y CONCILIADOS.**

El aprendizaje de los alumnos será evaluado por medio de pruebas escritas. En cada uno de los dos trimestres en los que se divide el curso se realizarán dos pruebas escritas sobre los contenidos desarrollados. En la prueba se integrarán los contenidos de evaluación. El formato de la prueba así como su duración, se comunicará a los alumnos con suficiente antelación.

También se valorará:

- Las actitudes positivas como la participación, colaboración, dedicación, constancia y esfuerzo
- La asistencia a clase (obligatoria, excepto en conciliados)
- La puntualidad
- La disciplina dentro del aula
- La actitud y la predisposición a aprender y participar
- Los trabajos que se programen serán de presentación obligatoria para la evaluación positiva del módulo. Sin haberlos presentado no se podrá calificar positivamente el módulo aunque se hayan superado las pruebas escritas o exámenes. Estos trabajos contribuirán a la nota final del módulo en un 10%.

## PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA

### COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

CURSO 2022/23

Los trabajos se puntuarán entre 1 y 10 puntos, para la obtención de la nota de cada trabajo el profesor tendrá en cuenta: presentación, (siempre en formato digital vía classroom, dejando márgenes, títulos, encabezado, etc) redacción, ausencia de faltas de ortografía, rigor científico, precisión y originalidad.

#### ALUMNOS CON PÉRDIDA DEL DERECHO A LA EVALUACIÓN CONTÍNUA

En la **convocatoria de marzo** se realizará una prueba escrita dividida en dos bloques.

En la **convocatoria de junio** se realizará una prueba escrita dividida en dos bloques. No se conservan las calificaciones de los bloques aprobados en la convocatoria de marzo por ser convocatorias independientes.

Los trabajos o ejercicios de presentación obligatoria seguirán siendo imprescindibles para superar el módulo tanto en la convocatoria de marzo como Junio.

#### 7.2 CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

##### 7.2.1 Evaluación continua

Para cada una de las dos evaluaciones en las que se divide el curso se obtendrá la nota de los alumnos a partir de la siguiente ponderación:

Parte Teórica de la Asignatura: 90%, se puntuará entre 0 y 10

Trabajos y ejercicios: 10% se puntuarán entre 0 y 10

En la parte teórica, se promediarán las distintas pruebas escritas

La nota final de los trabajos se obtendrá calculando la media aritmética de las notas de cada uno de los trabajos o ejercicios realizados durante el curso.

Para obtener la nota final de **calificación de la evaluación**, se realizará la media de las pruebas realizadas durante la misma, no obstante es necesario tener como mínimo 5 puntos en cada una de las pruebas escritas que se realicen, en caso contrario la calificación de la evaluación no podrá ser superior a cuatro (4). Posteriormente se ponderará (90% y 10% como se ha indicado) con la nota media de los trabajos o ejercicios realizados en el periodo de evaluación. La evaluación será calificada como positiva para calificaciones iguales o superiores a cinco (5,0).

La nota final se obtendrá de la media ( de las pruebas o exámenes) de las dos evaluaciones del módulo ponderado al 90% y un 10% de la nota corresponderá a los trabajos. La nota final de los trabajos se obtendrá calculando la media aritmética de las notas de cada uno de los trabajos realizados durante el curso.

Para obtener la **calificación positiva del módulo**, es necesario tener las dos evaluaciones calificadas con nota igual o superior a cinco puntos (5), estableciéndose una **nota media** entre ellas

## PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA

### COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

CURSO 2022/23

para la calificación final. El módulo será calificado como positivo para calificaciones iguales o superiores a cinco (5,0).

#### **7.2.2 Convocatoria de Marzo**

Aquellos alumnos que no superen el módulo mediante la evaluación continua, pueden presentarse a la convocatoria de Marzo, que consistirá en una prueba escrita dividida en dos partes, siguiendo la distribución de contenidos del curso. La calificación de cada parte debe ser superior a 5 para que pueda promediarse. En el caso de alumnos que tengan alguna de las evaluaciones del curso superadas con 5 o más en la evaluación continua, podrán mantener la calificación en esa parte.

Para obtener la **calificación positiva del módulo**, es necesario tener las dos evaluaciones calificadas con nota igual o superior a cinco puntos (5), estableciéndose una **nota media** entre ellas para la calificación final, a partir de ahí se ponderará con la nota de los trabajos.

La nota final se obtendrá de la media ( de las pruebas o exámenes) de las dos evaluaciones del módulo ponderado al 90% y un 10% de la nota corresponderá a los trabajos. La nota final de los trabajos se obtendrá calculando la media aritmética de las notas de cada uno de los trabajos realizados durante el curso.

El módulo será calificado como positivo para notas iguales o superiores a **cinco** (5,0).

#### **7.2.3 Final de Junio**

Los alumnos que deban presentarse a la convocatoria de Junio deberán realizar una prueba escrita sobre la totalidad de los contenidos del módulo.

La parte teórica será calificada como positiva para notas iguales o superiores a **cinco** (5,0).

La nota final se obtendrá de ponderar al 90% la parte teórica y un 10% de la nota corresponderá a los trabajos obligatorios programados durante el curso.

Los alumnos que hayan solicitado la **conciliación laboral** u otro tipo, y se les haya concedido, tendrán que realizar los mismos trabajos, pruebas y exámenes que los no conciliados y serán calificados de igual modo.

En el caso de alumnos que **pierdan el derecho a la evaluación continua** por una reiteración de faltas de asistencia justificadas o no, sólo podrán realizar los exámenes finales de marzo y Junio en la convocatoria oficial, además tendrán que realizar los mismos trabajos, pruebas y exámenes que los alumnos en evaluación continua y serán calificados de igual modo.

#### **OTROS ASPECTOS A DESTACAR**

- No habrá recuperaciones, de los exámenes parciales, durante el curso.

**PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA****COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.**

CURSO 2022/23

- No habrá opción de cambiar fechas de exámenes parciales ni finales, para casos concretos de alumnos que pudieran alegar diferentes causas, justificadas o no.
- No se repetirán exámenes a alumnos que falten en la/s fecha/s de dichos exámenes (aunque la falta sea justificada).
- En caso de encontrar a un alumno copiando o haciendo trampas en un examen de bloque, éste suspenderá automáticamente ese bloque, teniendo que superarlo en convocatoria oficial. En caso de copiar o hacer trampas en una convocatoria oficial, el módulo quedará suspendido y la calificación final no será superior a 4.
- La no presentación en el plazo indicado de un trabajo obligatorio supondrá la calificación de Insuficiente (4 o inferior) en la evaluación correspondiente y en el módulo llegado el caso, los trabajos seguirán siendo de presentación obligatoria en las distintas convocatorias y en cualquier circunstancia del alumno.
- Se penalizarán con 0,1 puntos las faltas de ortografía en exámenes y trabajos escritos en palabras de uso común y en palabras propias del área que deban formar parte del léxico del alumnado. Se restará hasta un máximo de 1 punto de la calificación del examen o trabajo.
- En cualquiera de los casos el mantenimiento de actitudes negativas, como La falta de asistencia a clase (obligatoria excepto en conciliados), o la falta de puntualidad, excepto en casos justificados, la falta de disciplina, la falta de actitud y de predisposición o la falta de interés en realizar las actividades que se propongan, tanto ejecutadas individualmente o en equipo, pueden suponer la no superación del módulo.
- La nota final del módulo se expresa con un número entero positivo entre 1 y 10. Para el cálculo de dicha nota se ponderarán las notas de cada evaluación tal como se ha indicado anteriormente, se considerará aprobado con un 5 o más.
- Las actitudes positivas como la participación, colaboración, interés, constancia y esfuerzo, podrán suponer calificaciones al alza en la nota final del módulo, (excepto en aquellos casos en los que no se hayan podido constatar) con un máximo de 0.5 puntos por este concepto a criterio del profesor.

**8.- MECANISMOS DE SEGUIMIENTO Y VALORACIÓN QUE PERMITAN POTENCIAR LOS RESULTADOS POSITIVOS Y SUBSANAR LAS DEFICIENCIAS QUE PUDIERAN OBSERVARSE.****8.1. Seguimiento de la programación y acciones en caso de desviaciones**

El seguimiento se realizará periódicamente mediante el cuaderno del profesor comprobando si se está cumpliendo o no la programación.

El tipo de acciones a tomar para corregir las desviaciones dependerá de las circunstancias concretas de la clase y profesor así como del momento del curso en el que aparezcan, en caso necesario se priorizarán unos contenidos sobre otros a criterio del profesor y teniendo en cuenta los mínimos, en ese sentido se podrán reorganizar los tiempos a dedicar a cada unidad de trabajo, o se plantearán nuevos trabajos para que los alumnos aborden por su cuenta algunos de los contenidos.

De cualquier modo se tratará de que los alumnos vean el máximo posible de contenidos programados.

**8.2. Atención a la diversidad****8.2.1. Alumnos ACNEAE**

Se estudiarán posibles actuaciones de atención a la diversidad conjuntamente con el equipo educativo del grupo y directivo del Centro.

**8.2.2. Evaluación de los alumnos ACNEAE**

La legislación específica que, **en todo caso**, se evaluará que el alumno **haya conseguido las competencias profesionales, personales y sociales** incluidas en el Ciclo Formativo.

Se contempla que a los alumnos con discapacidad se les procuren los medios necesarios para facilitar el proceso de evaluación.

**8.2.3. Tratamiento de la diferencia en el aula**

Las diferencias se atenderán y trabajarán en el aula a través de la metodología, según las situaciones que se presenten en el desarrollo de la unidad didáctica.

**8.2.4. Alumnos con necesidades específicas por motivos laborales**

Se procurará atender las necesidades de estos alumnos, facilitándoles el material utilizado y se flexibilizará la exigencia de asistencia a clase; siempre y cuando las faltas estén justificadas por un contrato laboral y otra causa que justifique la obtención del derecho a evaluación continua.

**8.3. Tutoría**

El profesor dispondrá de una hora de atención a alumnos para resolver las dudas o cuestiones que no puedan ser resueltas directamente en clase o para alumnos con conciliación laboral o con el módulo pendiente.

## PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA

### COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

CURSO 2022/23

Cuando el alumno no pueda acudir a esta hora, con flexibilidad, se buscará el momento óptimo en el que ambos, profesor y alumno puedan coincidir aunque no sea la hora marcada en el horario del profesor.

El profesor resolverá cuantas dudas pueda tener el alumno y tratará de guiar al alumno en su camino hacia la superación del módulo, indicándole las acciones que debería llevar a cabo para ello.

#### **8.4 Actividades de refuerzo**

No se realizan

#### **8.5. Actividades de recuperación**

**No habrá recuperaciones, de los exámenes parciales, durante el curso.**

Desde la entrega de notas, las sesiones se dedicarán a:

- Repaso de contenidos.
- Actividades para reforzar estos contenidos.
- Resolver dudas.

### **9.- ACTIVIDADES DE ORIENTACIÓN Y APOYO ENCAMINADAS A LA SUPERACIÓN DE LOS MÓDULOS PROFESIONALES PENDIENTES.**

Al ser un módulo de 2º curso no hay, estrictamente hablando alumnos con el módulo pendiente. Los alumnos que repitan curso deberán asistir a clase como el resto y realizar las mismas actividades que los alumnos no repetidores.

Durante el tercer trimestre, se priorizará la asignación de horas de atención a pendientes para los alumnos que no hayan aprobado en la convocatoria de marzo, aunque será Jefatura de Estudios quien tenga la última palabra según la disponibilidad de cada profesor.

### **10.- MATERIALES DIDÁCTICOS PARA USO DE LOS ALUMNOS.**

Como material didáctico se utilizarán diversos apuntes proporcionados por el profesor.. Se complementará con artículos, textos y ejercicios propuestos por el profesor.

En el desarrollo de las unidades de trabajo se utilizarán los medios audiovisuales disponibles en el centro (fotografías, vídeos, presentaciones de diapositivas en power point o similares...) así como la bibliografía (libros, revistas especializadas y legislación española y europea, información de la red...) relacionada con los temas y que permitan una documentación actualizada del alumno.

## PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA

### COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

CURSO 2022/23

No obstante, se emplearán y valorarán las ventajas de internet en lo referente a la búsqueda de información. También se hará uso de la proyección de vídeos para que los alumnos puedan analizar determinadas técnicas.

#### 11.- ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES

No se programan actividades extraescolares ni complementarias para este módulo, se intentará aprovechar las vistas en otros módulos para ver algún aspecto destacado relativo al mismo.

Fecha aproximada.

Cada visita técnica tiene que ir acompañada de la siguiente información:

##### 1.- VISITA TÉCNICA

- Lugar o empresa a visitar:
- Trimestre previsto de realización:
- Metodología y medios empleados con el alumnado en su preparación :
- Resultados de Aprendizaje con la actividad:
- Instrumentos de Calificación a aplicar (Según Programación didáctica):

##### 2.- JORNADA TÉCNICA, CONFERENCIA

- Empresa o persona física que la realiza:
- Trimestre previsto de realización:
- Metodología y medios empleados con el alumnado en su preparación:
- Resultados de Aprendizaje relacionados con la actividad:
- Instrumentos de Calificación a aplicar (Según Programación didáctica):

#### 12.- PLAN DE CONTINGENCIA.

Ante una falta del profesor, siempre que sea posible se subirá trabajo para los alumnos al Classroom. A continuación se proponen una serie de actividades para que realice el alumnado ante circunstancias excepcionales que afecten al desarrollo normal de la actividad docente, en el módulo durante un periodo prolongado de tiempo:

- Búsqueda de información en internet y revistas especializadas, sobre el tema que se esté tratando en ese momento, elaboración de un dossier con los principales artículos, novedades e información obtenida y preparación de una exposición oral posterior en clase.
- Elaboración de esquemas y resúmenes de las unidades didácticas ya impartidas, dentro del periodo de evaluación en el que se encuentre.
- Visualización de vídeos relacionados con el módulo.
- Elaboración de los trabajos ya programados en el classroom

## PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA

### COMERCIALIZACIÓN Y LOGÍSTICA EN LA INDUSTRIA ALIMENTARIA.

CURSO 2022/23

En el caso de que el profesor sepa que se va a ausentar o que lo hace por causa sobrevenida, pero pueda subir trabajo para los alumnos en classroom, subirá trabajo por esta vía para los alumnos.

El plan de contingencia solo se prepara para utilizarlo en circunstancias excepcionales en las que la comunicación profesor centro y alumnos sea imposible.

En el Drive de cada departamento existe una carpeta de plan de contingencia, con actividades preparadas por módulos y evaluaciones, para atender a las posibles circunstancias excepcionales.

### 13.- INFORMACIÓN AL ALUMNADO

La programación didáctica de módulo será comunicada al alumnado en las primeras semanas del curso.

Las programaciones didácticas estarán disponibles en la página web del centro.