



HOJA INFORMATIVA PARA EL ALUMNADO DEL MÓDULO DE GESTIÓN DE PRODUCTOS Y PROMOCIONES EN EL PUNTO DE VENTA CURSO 2017/2018

Contenidos del módulo

1. Determinación de la dimensión del surtido de productos.
2. Determinación del procedimiento de Implantación del surtido de productos en el lineal.
3. Cálculo de la rentabilidad de la implantación del surtido.
4. Diseño de acciones promocionales en el punto de venta.
5. Determinación del procedimiento de selección y formación del personal en el punto de venta.
6. Control de la eficiencia de las acciones promocionales.

Total horas asignadas : 75

Secuenciación y temporalización de los contenidos: cronograma

UNIDADES DIDÁCTICAS	HORAS ESTIMADAS PROPUESTAS	TEMPORALIZACIÓN
Presentación	1	
1.Determinación de la dimensión del surtido de productos	16	1ºEvaluación
2.El lineal	16	1ºEvaluación
3.Cálculo de la rentabilidad de la implantación del surtido	12	1ºEvaluación
4.Diseño de acciones promocionales en el punto de venta	16	2ºEvaluación
5.Determinación del procedimiento de selección y formación del personal en el punto de venta	12	2ºEvaluación
6.Control de la eficiencia en el punto de venta	10	2ºEvaluación

Resultados de Aprendizaje

Los resultados de aprendizaje del módulo vienen fijados por *Real Decreto 1573/2011 de 4 de Noviembre por el que se establece el Título de Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales* y se fijan sus enseñanzas mínimas.

R.A.1. Determina la dimensión del surtido de productos definiendo el posicionamiento estratégico para conseguir la gestión óptima del establecimiento.

R.A 2. Determina el procedimiento de implantación del surtido de productos en los lineales según criterios comerciales, optimizando las operaciones de mantenimiento y reposición.

R.A 3 .Calcula la rentabilidad de la implantación del surtido ,analizando y corrigiendo las posibles desviaciones sobre los objetos propuestos.

R.A 4 .Diseña acciones promocionales en el punto de venta aplicando técnicas de merchandising adecuadas.

R.A 5. Determina los procedimientos de selección y formación del personal de promociones en el punto de venta, definiendo el perfil del candidato y las acciones formativas según el presupuesto disponible.

R.A6.Controla la eficacia de las acciones promocionales, adoptando medidas que optimicen la gestión de la actividad.

Criterios generales de evaluación

El objetivo que se propone el módulo profesional de *Gestión de Productos y promociones en el punto de venta*, es que el alumno/a alcance un grado suficiente en las competencias específicas para que, en el futuro más inmediato, se pueda desarrollar profesionalmente con rigor y propiedad en todos los ámbitos relacionados con el ciclo formativo de *Gestión de Ventas y Espacios Comerciales*, con independencia de cuáles sean sus intereses profesionales futuros.

El alumno/a debe de tener en cuenta que las clases son presenciales, por lo que la no asistencia a las mismas puede llegar a condicionar la calificación final del módulo.

Instrumentos de Calificación

La evaluación formativa de los alumnos se realizará mediante un examen, el seguimiento de sus trabajos diarios, la entrega de las actividades propuestas por el

profesor, resolución de los casos prácticos, exposiciones orales, participación en clase y entrega de cualquier tipo de trabajo en la fecha solicitada por el docente.

Se utilizarán los siguientes instrumentos para la evaluación del aprendizaje:

1. **Ejercicios y trabajos:** A lo largo de cada unidad de trabajo se plantearán ejercicios que deberán ser presentados en el plazo señalado, bien individualmente o en grupo.
2. **Pruebas Objetivas:** Consistirán en exámenes teórico-práctico sobre los contenidos impartidos a lo largo del curso por el profesor. Este tipo de prueba escrita estará compuesta por preguntas **tipo test o cortas**. Dependiendo de los temas, algunas de estas pruebas serán de tipo **práctico**.
3. **Actitud, participación y asistencia a clase.**

Criterios de Calificación

Para superar las evaluaciones, los alumnos deberán alcanzar las capacidades terminales asignadas a las unidades didácticas impartidas en el periodo de evaluación. Para lograrlo deberán presentar los trabajos propuestos en el periodo de evaluación y obtener una nota media en los exámenes y actividades realizadas de **“5” o más sin decimales**.

En cada evaluación se realizará un único examen . En total se realizarán dos exámenes, uno por cada evaluación.

Para evaluar al alumno se tendrá en cuenta:

- ➔ La participación en clase: participación en debates, realización de otras actividades y actitud y asistencia (**10% nota**)
- ➔ La realización de ejercicios y/o trabajos propuestos por el profesor, a realizar individualmente o en grupo (**15% nota**)
- ➔ **El 75 por 100** de la nota se obtendrá de las pruebas teórico-prácticas sobre los contenidos impartidos, se incluirá en este apartado los exámenes propuestos por el profesor.

Recuperación de evaluaciones: El alumno que no supere la evaluación correspondiente, tendrá derecho a su correspondiente recuperación, recuperación que consistirá en una prueba objetiva (similar a la realizada durante la evaluación) . Si una vez realizada la recuperación el alumno no logra alcanzar la puntuación de **“5”** ,el alumno tendrá que ir a la recuperación final de **marzo** con toda la materia que se impartió en la evaluación (**prueba ordinaria 1**). Si el alumno no aprueba en la recuperación final de marzo, deberá acudir a **la prueba ordinaria 2**, que se celebrará en **junio** y en la que el alumno se evaluará de toda la materia del módulo impartido.

Prueba extraordinaria: Se celebrará en enero del curso siguiente (**curso 2018/2019**). Esta prueba consistirá en una prueba, que contendrá todos los contenidos del módulo

de gestión de productos y promociones en el punto de venta y a la que acudirán aquellos alumnos que no aprobaron en la convocatoria de marzo.

Calificación Final del módulo: Se tendrán en cuenta todas las calificaciones obtenidas por el alumno en las diferentes evaluaciones. La nota final del módulo será aquella que resulte una vez aplicada la media aritmética de las notas de todas las evaluaciones superadas. Estos criterios se aplicarán siempre y cuando todas las evaluaciones tuvieran evaluación positiva.