



## HOJA INFORMATIVA DEL MÓDULO VENTA TECNICA (2ºTAC)

### CONTENIDOS DEL MÓDULO Y SU TEMPORALIZACIÓN

#### **1er Trimestre**

|  |                 |
|--|-----------------|
| U.T.1. La venta de productos industriales.                       | <b>18 horas</b> |
| U.T.2. La venta de servicios: características.                   | <b>14 horas</b> |
| U.T.3. La venta de servicios: confección de ofertas comerciales. | <b>12 horas</b> |
| U.T.4. La venta de productos tecnológicos.                       | <b>18 horas</b> |

#### **2º Trimestre**

|  |                 |
|--|-----------------|
| U.T.5. La venta de productos de alta gama. | <b>14 horas</b> |
| U.T.6. La comercialización de inmuebles    | <b>18 horas</b> |
| U.T.7. El proceso de venta de inmuebles    | <b>14 horas</b> |
| U.T.8. Telemarketing                       | <b>12 horas</b> |

**Total de horas asignadas: 120 horas**

Tiempos necesarios, estimados, para el estudio de los contenidos:

| U.T. | TITULO UNIDADES DIDÁCTICAS                               | FECHAS DE COMIENZO Y FINALIZACIÓN PREVISTA |
|------|--|--|
| 1    | La venta de productos industriales                       | 19 septiembre a 6 octubre                  |
| 2    | La venta de servicios: características.                  | 9 octubre a 24 octubre                     |
| 3    | La venta de servicios: confección de ofertas comerciales | 25 octubre a 16 noviembre                  |
| 4    | La venta de productos tecnológicos                       | 17 noviembre a 11 diciembre                |
| 5    | La venta de productos de alta gama                       | 12 diciembre 2017 a 10 enero               |
| 6    | La comercialización de inmuebles                         | 11 enero a 2 febrero                       |
| 7    | El proceso de venta de inmuebles                         | 5 febrero a 19 febrero                     |
| 8    | Telemarketing  | 20 febrero a 12 marzo                      |

- La semana 23 al 27 de octubre está previsto realizar prueba para 1ª evaluación inicial.
- Del 12 al 15 de diciembre está previsto realizar la prueba de 1ª evaluación.
- Del 12 al 16 de marzo está previsto realizar la 2ª evaluación y final de curso antes de semana santa.

## **RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

RA 1. Elabora ofertas comerciales de productos industriales y del sector primario, adaptando los argumentos de venta a los distintos tipos de clientes (minoristas, mayoristas e institucionales).

RA 2. Confecciona ofertas comerciales de servicios, adaptando los argumentos de venta a las características específicas del servicio propuesto y a las necesidades de cada cliente.

RA 3. Realiza actividades propias de la venta de productos tecnológicos, aplicando técnicas de venta adecuadas y recopilando información actualizada de la evolución y tendencias del mercado de este tipo de bienes.

RA 4. Desarrolla actividades relacionadas con la venta de productos de alta gama, aplicando técnicas que garanticen la transmisión de la imagen de marca de calidad y reputación elevada.

RA 5. Prepara diferentes acciones promocionales de bienes inmuebles, aplicando técnicas de comunicación adaptadas al sector.

RA 6. Desarrolla actividades relacionadas con el proceso de venta de inmuebles, cumplimentando los documentos generados en este tipo de operaciones

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

## **CRITERIOS GENERALES DE EVALUACIÓN**

- Se han realizado búsquedas de fuentes de información de clientes industriales y mayoristas.
- Se han elaborado argumentarios de ventas centrados en la variable producto, tales como atributos físicos, composición, utilidades y aplicaciones de dichos productos.
- Se han identificado características intrínsecas de los servicios.
- Se han analizado estrategias para superar las dificultades que conlleva la aceptación de una oferta de prestación de servicios.
- Se han analizado carteras de productos/servicios tecnológicos ofertados en los distintos canales de comercialización.
- Se ha organizado la información obtenida sobre innovaciones del mercado, centrándose en las utilidades de productos, nuevos usos, fácil manejo, accesorios, complementos y compatibilidades.

- Se han elaborado ofertas de productos tecnológicos, utilizando herramientas informáticas de presentación.
- Se han establecido las causas que determinan la consideración de un producto como de alta gama, tales como precio, características innovadoras y calidad entre otras.
- Se ha determinado el procedimiento de transmisión de una imagen de alto posicionamiento a través del lenguaje verbal y no verbal, la imagen personal y el trato al cliente.
- Se han seleccionado los argumentos adecuados en operaciones de venta de productos de alto posicionamiento.
- Se ha revisado la seguridad de la mercancía con sistemas anti hurto, comprobando la concordancia etiqueta-producto y el funcionamiento de las cámaras de video vigilancia.
- Se han elaborado mensajes publicitarios con la información de los inmuebles que se ofertan.
- Se han seleccionado las fuentes de información disponibles para la captación de potenciales demandantes–clientes de inmuebles en venta o alquiler.
- Se han realizado estudios comparativos para seleccionar el elemento de nuestra cartera de inmuebles que mejor se ajuste a las expectativas y posibilidades económicas del cliente.
- Se han seleccionado los inmuebles más en consonancia con las necesidades y deseos de los potenciales clientes, presentando la información en forma de dossier.
- Se ha informado de forma clara y efectiva a los clientes de las características y precios de los inmuebles previamente seleccionados.
- Se han programado procesos de negociación comercial para alcanzar el cierre de la operación comercial.
- Se han identificado los distintos sectores donde se ha desarrollado el Telemarketing.
- Se han caracterizado las técnicas de atención personalizada, captación y fidelización del cliente a través del Telemarketing.
- Se han identificado las distintas etapas del proceso de venta telefónica.

## **INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN**

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, la realización de las actividades finales de cada unidad, exposiciones orales, la 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. Realización de **pruebas objetivas**: consistirán en la resolución de casos prácticos y la respuesta a una serie de preguntas teóricas. El contenido podrá incluir cualquier asunto que haya sido impartido en el módulo hasta ese momento, sea de ese trimestre o de anteriores.
2. **Actividades de evaluación continua**: las actividades serán entregadas directamente al profesor. Únicamente podrán ser presentadas durante las fechas solicitadas.
3. **La actitud, participación e intervención del alumno en clase**: se valorarán las intervenciones en clase siempre que sean correctas y adecuadas respecto a los contenidos que se estén tratando o se realicen aportaciones a los contenidos vistos en clase y/o ejercicios extras.

## **CRITERIOS DE CALIFICACIÓN**

La evaluación del módulo profesional se realizará en el momento de finalización del mismo. Su calificación será expresada en cifras de 1 a 10 sin decimales. Se considerarán positivas las puntuaciones iguales o superiores a cinco.

En cada evaluación se realizarán uno o varios exámenes. Se calculará la nota media de las distintas pruebas que tendrán que alcanzar como mínimo un 4. Esta parte tendrá un valor del 90% de la nota de la evaluación.

Los trabajos, ejercicios y actitud se valoraran con un máximo del 10% de la puntuación final.

La **evaluación** de los conocimientos adquiridos por el alumno se llevará a cabo por el sistema de evaluación continua y atenderá a los siguientes criterios:

- Pruebas objetivas periódicas.
- Actividades desarrolladas en clase.
- Asistencia a clase

Las pruebas objetivas consistirán en exámenes teórico-prácticos en función de los objetivos mínimos exigidos y tendrán una valoración del 90% de la nota. El 10% restante lo componen las actividades desarrolladas en clase y la actitud.

Siguiendo el proceso de evaluación descrito, la calificación de los alumnos, para cada evaluación, se obtiene sumando las calificaciones asignadas a los mismos por los siguientes conceptos:

**Notas de grupo, realización de tareas y participación en clase: 10%**

**Exámenes: 90%**

Calificaciones obtenidas por aquellas actividades y trabajos que se realicen en grupos. Se valora: calidad y organización de los trabajos, claridad de conceptos, exposiciones, participación en los debates, etc.

Respecto a la realización de tareas, se valorará: contenido, cumplimentación puntual, presentación, participación en el grupo, interés mostrado, originalidad...

Se trata de valorar la participación del alumno en la clase, sus intervenciones y explicaciones sobre actividades y ejercicios propuestos, teniéndose en cuenta su grado de interés y dedicación.

La asistencia a clase es obligatoria, por tanto en el caso de que algún alumno supere el 15% de faltas de asistencia a clase, se considerará que no puede alcanzar los objetivos mínimos planteados y perderá el derecho a la evaluación continua.

### **RECUPERACIÓN:**

En aquellos casos en que el proceso del aprendizaje no sea progresivo, es decir, cuando la evaluación positiva de una unidad no implique la superación de las deficiencias y fallos anteriormente detectados, y por lo tanto no pueda llevar implícito la recuperación de las unidades anteriores, se realizarán actividades específicas de recuperación.

En estos casos, cuando algún alumno no haya alcanzado una valoración suficiente en algunos de los conceptos evaluados para los que se considere necesaria su consecución, se establecerán actividades específicas de recuperación que se realizarán a lo largo de las unidades siguientes.

Estas actividades consistirán en una prueba objetiva (examen).

### **CALIFICACIÓN FINAL DEL MÓDULO**

Deberá tenerse 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.

**PRUEBA ORDINARIA 2.**

Los alumnos pendientes para superar el módulo deberán realizar una prueba objetiva que se valorará con un 100% del final de la nota.

Se celebrará en junio. Los alumnos que la realicen se examinarán de todo el módulo.

**MODELO DE PRUEBA:**

La prueba consistirá en un examen teórico-práctico de características similares a los realizados durante los dos primeros trimestres.

**CALIFICACIÓN:**

Solo se evaluarán los contenidos. La nota será de una puntuación máxima de "10".

Superarán la prueba los alumnos que hayan alcanzado la puntuación de "5".