

Hoja informativa para el alumnado del módulo profesional:

1232 Procesos de Venta

1^{er} Curso del Ciclo Formativo de Grado Medio de:

Técnico en Actividades Comerciales

Curso 2023 – 2024

Natalia Solana Presmanes

Comercio y Marketing

IES Las Llamas

Santander

ÍNDICE

1. Unidades didácticas del módulo profesional.....	3
2. Distribución temporal.....	3
3. Resultados de aprendizaje.....	4
4. Procedimientos e instrumentos de evaluación	5
5. Criterios de calificación	7
6. Aspectos curriculares mínimos para superar el módulo	11
7. Materiales y recursos didácticos	14

1. UNIDADES DIDÁCTICAS DEL MÓDULO PROFESIONAL

Unidad didáctica 1. La decisión de compra del consumidor.

Unidad didáctica 2. El departamento de ventas.

Unidad didáctica 3. El equipo de ventas.

Unidad didáctica 4. Los vendedores.

Unidad didáctica 5. Prospección y preparación de la presentación.

Unidad didáctica 6. Técnicas de venta y comunicación.

Unidad didáctica 7. El contrato de compraventa.

Unidad didáctica 8. Documentos de formalización de la venta.

Unidad didáctica 9. Documentos de formalización de cobro y pago.

Unidad didáctica 10. Documentos de formalización de cobro y pago: Pago aplazado.

Unidad didáctica 11. Determinación del precio de venta.

Unidad didáctica 12. El interés y el descuento en las operaciones comerciales.

2. DISTRIBUCIÓN TEMPORAL

El módulo profesional Procesos de Venta tiene asignada una carga horaria de 165 horas.

	Horas (sesiones)
1ª Evaluación	59
2ª Evaluación	56
3ª Evaluación	50
TOTAL	165

Según el calendario escolar aprobado por la Consejería de Educación del Gobierno de Cantabria las clases se impartirán entre el 8 de septiembre hasta 21 de junio, repartidas en 5 periodos lectivos semanales.

PRIMERA EVALUACIÓN.

1ª EVALUACIÓN		HORAS
*	Presentación del módulo profesional	1
1	La decisión de compra del consumidor.	12
2	El departamento de ventas.	14
	1ª prueba escrita de la 1ª evaluación	1
3	El equipo de ventas.	16
4	Los vendedores.	14
*	2ª prueba escrita de la 1ª evaluación	1

SEGUNDA EVALUACIÓN.

2ª EVALUACIÓN:		HORAS
*	Recuperación 1ª evaluación	2
5	Prospección y preparación de la presentación.	10
6	Técnicas de venta y comunicación.	20
*	1ª prueba escrita de la 2ª evaluación	1
7	El contrato de compraventa.	10
8	Documentos de formalización de la venta.	12
*	2ª prueba escrita de la 2ª evaluación	1

TERCERA EVALUACIÓN.

3ª EVALUACIÓN:		HORAS
*	Recuperación 2ª evaluación	2
9	Documentos de formalización de cobro y pago (I)	8
10	Documentos de formalización de cobro y pago (II); Pago aplazado.	12
*	1ª prueba escrita de la 3ª evaluación	1
11	Determinación del precio de venta.	12
12	El interés y el descuento en las operaciones comerciales.	14
*	2ª prueba escrita de la 3ª evaluación	1

3. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1. Identificar el proceso de decisión de compra del consumidor y/o usuario, analizando los factores que inciden en el mismo y las tipologías de clientes.

RA 2. Definir las funciones, conocimientos y perfil de los vendedores, analizando las necesidades de formación, motivación y remuneración del equipo de ventas.

RA 3. Organiza el proceso de venta, definiendo las líneas de actuación del vendedor, de acuerdo con los objetivos fijados en el plan de ventas.

RA 4. Desarrolla entrevistas con supuestos clientes, utilizando técnicas de venta, negociación y cierre adecuadas, dentro de los límites de actuación establecidos por la empresa.

RA 5. Formaliza los contratos de compraventa y otros contratos afines, analizando las cláusulas más habituales de acuerdo con la normativa vigente.

RA 6. Gestiona la documentación comercial y de pago/cobro de las operaciones de compraventa, cumplimentando los documentos necesarios.

RA 7. Determina los precios y el importe de las operaciones, aplicando el cálculo comercial en los procesos de venta.

4. PROCEDIMIENTOS E INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

Se realizarán las siguientes reuniones de evaluación recogidas en las instrucciones de inicio de curso:

A. Evaluación inicial

Se celebrará una sesión de evaluación inicial con anterioridad al 27 de octubre de 2023.

Tiene por objeto conocer las características y la formación previa de cada uno de los alumnos, en relación con los contenidos del módulo.

Esta evaluación no supondrá, en ningún caso, calificación del alumnado, pero podrá informarse a éste del resultado de dicha evaluación.

B. Evaluaciones parciales

Además de la evaluación mencionada anteriormente, se realizará una sesión de evaluación y calificación al finalizar cada trimestre distribuidas de la siguiente forma:

- a) Primer trimestre: antes del 22 de diciembre de 2023.
- b) Segundo trimestre: antes del 22 de marzo de 2024.

C. Evaluaciones finales

a) Primera sesión de evaluación final (primera evaluación final primero). Las sesiones de evaluación se realizarán con fecha límite el 5 de junio de 2024.

b) La segunda evaluación final se realizará en el mes de junio, con posterioridad a la realización de las actividades y/o pruebas de recuperación correspondientes, en las fechas que determine la dirección del centro docente, con fecha límite el 21 de junio de 2024.

Respecto a los instrumentos de evaluación, se utilizarán técnicas variadas de evaluación. Se realizará en primer lugar, aquellas que permiten evaluar el aprendizaje del alumno a través de las actividades habituales de enseñanza, y en segundo lugar las actividades o pruebas específicas de evaluación.

- a) En cuanto a la evaluación del aprendizaje, a través de las actividades de enseñanza, resalta la observación del trabajo de los alumnos como un procedimiento esencial para comprobar su progreso, puesto que proporciona información de los alumnos en situaciones diversas y sin las interferencias que provoca el saber que están siendo examinados. Estos trabajos

proporcionan al profesor un tipo de información muy valiosa sobre hábitos y métodos de trabajo. Se valorará la actitud del alumno hacia la materia: atención en clase, interés, compañerismo.

- b) Se podrá tener en cuenta también otras actividades y trabajos realizados fuera del aula y encargados por el profesor: comentarios, lecturas recomendadas (plan lector), ejercicios propuestos, etc.
- c) En cuanto a las pruebas específicas de evaluación, se utilizarán de forma aleatoria las siguientes pruebas:
 - *Pruebas* caracterizadas por exigir respuestas cortas que permitan evaluar la memorización, concentración y seguridad de sus conocimientos, así como la utilización adecuada de términos e identificación de conceptos. Estas pruebas específicas se compondrán de preguntas de respuesta corta, preguntas de verdadero o falso, de opción múltiple o tipo test, ejercicios de ordenación y de formar parejas y/o ejercicios prácticos relacionados con la materia.
 - *Pruebas de exposición temática*, que permitan evaluar la capacidad para manejar una extensa información y presentarla de forma ordenada y coherente.
 - *Pruebas de resolución de ejercicios*, que permiten evaluar la aplicación de los conceptos teóricos a la práctica.

La evaluación se realizará atendiendo a dos tipos de actuación: la evaluación continua, que se llevará cabo a lo largo de todo el proceso de enseñanza-aprendizaje y la evaluación final, que valorará los resultados del alumno al final del periodo lectivo.

Procedimientos de evaluación

Para el seguimiento y evaluación del alumnado se utilizarán los siguientes procedimientos:

- Trabajo del alumnado en el aula, valorando aspectos tales como la puntualidad, participación, predisposición, autonomía, limpieza, rigor en el trabajo, respeto, interés e integración.
- Actividades evaluables, para realizar en el aula o fuera del aula, que deberá entregar en el plazo establecido. No se admitirán retrasos en la entrega, salvo casos excepcionales que se puedan justificar documentalmente.
- Pruebas escritas. En la composición de estas pruebas se priorizarán contenidos procedimentales. Estas pruebas podrán estar constituidas por varios tipos de preguntas:
 - o Preguntas de respuesta corta, tipo test, de selección de alternativa correcta, o elección entre verdadero y falso.
 - o Preguntas en las que el alumno tenga que desarrollar la respuesta.
 - o Resolución de casos prácticos en los que el alumno deba aplicar los conocimientos adquiridos.

5. CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

La calificación del módulo se obtendrá por media aritmética ponderada de las notas obtenidas por el alumnado.

La evaluación continua se realizará mediante la valoración por el profesor del proceso de aprendizaje a lo largo del curso académico y, fundamentalmente, por los resultados obtenidos en las evaluaciones correspondientes, en relación con la información ofrecida por el profesor de los contenidos programados en cada una de ellas, y de acuerdo con los siguientes tipos de actuación:

- a) Actividades y trabajos evaluables realizados dentro y/o fuera del aula y encargados por el profesor. Coeficiente de ponderación: 30%.
- b) Pruebas específicas. Se realizará al menos una prueba individual escrita por evaluación. Coeficiente de ponderación: 70%.

En el supuesto de realizar más de una prueba específica por evaluación, la nota a tener en cuenta será la media aritmética de las calificaciones de las pruebas realizadas. Para poder acceder a este cálculo, se deberá obtener en cada prueba específica un mínimo de 3 puntos sobre 10.

Para superar las evaluaciones el alumno tiene que alcanzar como mínimo una calificación positiva igual o superior a 5 sobre 10 en cada evaluación.

Se entenderá que el módulo ha sido superado por el alumnado cuando tenga aprobadas (nota igual o superior a 5) cada una de las evaluaciones del curso.

En el supuesto de que el alumno no pueda asistir a alguna prueba específica, será necesario una justificación documentada para poder realizar dicha prueba en otra fecha fijada por el profesor. Si el alumno tampoco pudiera asistir a la prueba en la nueva fecha propuesta, deberá recuperar la evaluación correspondiente en la evaluación final ordinaria 1.

Calificación final del módulo

Si los alumnos superan todas las evaluaciones durante el curso, en la sesión de evaluación final ordinaria 1, la calificación del módulo será el resultado de hacer la media aritmética con las calificaciones obtenidas en las distintas evaluaciones parciales realizadas.

Los alumnos que no han superado todas las evaluaciones durante el curso, deberán presentarse a la prueba final ordinaria 1 para recuperar las evaluaciones no superadas a lo largo del curso.

La calificación del módulo será de 1 a 10 sin decimales, considerándose positivas las calificaciones iguales o superiores a 5, tal y como establece el artículo 24 de la Orden EDU/66/2010, de 16 de agosto, de evaluación y acreditación académica, en las enseñanzas de Formación Profesional Inicial del Sistema Educativo en la Comunidad Autónoma de Cantabria.

De obtener una calificación inferior a 5 puntos en el módulo tras la prueba final ordinaria 1, el alumno deberá presentarse a la prueba final ordinaria 2 para recuperar las evaluaciones no superadas en el mes de junio, puntuable de 1 a 10, de los contenidos mínimos del módulo.

PLAN DE RECUPERACIÓN DE EVALUACIONES.

A. Recuperación de evaluaciones.

Se harán recuperaciones de las evaluaciones suspensas. Dichas recuperaciones se realizarán según se detalla en el siguiente cuadro:

RECUPERACIÓN 1ª EVALUACIÓN	RECUPERACIÓN 2ª EVALUACIÓN	RECUPERACIÓN 3ª EVALUACIÓN
Enero 2024	Abril 2024	Convocatoria 1ª ordinaria junio

Las pruebas de recuperación de evaluaciones serán similares a las realizadas durante la evaluación. Para superar la evaluación el alumno deberá alcanzar como mínimo una calificación positiva igual o superior a 5. La calificación de la evaluación se obtendrá aplicando los siguientes porcentajes:

- a) Actividades y trabajos evaluables realizados dentro y/o fuera del aula y encargados por el profesor. Coeficiente de ponderación: 30%.
- b) Pruebas específicas. Se realizará una prueba individual escrita de recuperación de la evaluación. Coeficiente de ponderación: 70%.

B. Prueba final de junio ordinaria 1.

Si en la primera evaluación final de junio el alumno tiene alguna evaluación suspensa, solo se examinará de las evaluaciones no aprobadas.

Las pruebas de recuperación de evaluaciones serán similares a las realizadas durante la evaluación. Para superar cada evaluación suspensa el alumno deberá alcanzar como mínimo una calificación positiva igual o superior a 5. La calificación de la evaluación se obtendrá aplicando los siguientes porcentajes:

- a) Actividades y trabajos evaluables realizados a lo largo de la evaluación o evaluaciones suspensas, dentro y/o fuera del aula y encargados por el profesor. Coeficiente de ponderación: 30%.
- b) Pruebas específicas. Se realizará una prueba individual escrita por evaluación suspensa. Coeficiente de ponderación: 70%.

La nota final del módulo será la media aritmética de todas las evaluaciones. Para la superación del módulo, será requisito indispensable tener aprobadas (calificación igual o superior a 5) todas las evaluaciones.

C. Prueba final de junio ordinaria 2.

Si después de la prueba de recuperación final ordinaria 1, el alumno no supera todas las evaluaciones, tendrá que examinarse solo de las evaluaciones no aprobadas en la prueba final ordinaria 2.

Esta prueba puede incluir cuestiones tipo test, preguntas cortas abiertas y supuestos prácticos. Los contenidos de esta prueba versarán sobre los contenidos mínimos del módulo.

La calificación de la evaluación se obtendrá aplicando los siguientes porcentajes:

- c) Actividades y trabajos evaluables realizados a lo largo de la evaluación o evaluaciones suspensas, dentro y/o fuera del aula y encargados por el profesor. Coeficiente de ponderación: 30%.
- d) Pruebas específicas. Se realizará una prueba individual escrita por evaluación suspensa. Coeficiente de ponderación: 70%.

La nota final del módulo será la media aritmética de todas las evaluaciones. Para la superación del módulo, será requisito indispensable tener aprobadas (calificación igual o superior a 5) todas las evaluaciones.

D. Recuperación de pendientes.

Los alumnos que promocionan a segundo curso con el módulo pendiente se examinarán de este módulo en el mes de febrero. La materia a evaluar será la que se impartió en el curso anterior y la prueba versará sobre los contenidos mínimos exigibles.

Para realizar el seguimiento de este alumnado se elaborará un plan de recuperación con actividades a realizar y un calendario de entrega de las mismas.

La prueba de recuperación puede incluir cuestiones tipo test, preguntas cortas abiertas y supuestos prácticos. Para superar la prueba el alumno tiene que alcanzar como mínimo una calificación positiva igual o superior a 5.

- a) Las actividades de recuperación supondrán el 40% de la calificación del módulo.
- b) La prueba de recuperación supondrá el 60% de la calificación del módulo.

Aquellos alumnos que no superen el módulo en el mes de febrero, se les evaluará en el mes de junio, aplicando los mismos criterios de calificación establecidos para la convocatoria de febrero.

E. Fraudes en las pruebas y procesos de evaluación académica.

Se consideran prácticas fraudulentas en las pruebas de evaluación o en la presentación de trabajos académicos evaluables en el Departamento de Comercio y Marketing del IES "Las Llamas" las siguientes conductas:

1. Copiar los escritos de otros compañeros en los exámenes y otras pruebas de evaluación del procedimiento de aprendizaje del estudiante.

2. Transmitir a otros compañeros información, por vía oral o escrita y por cualquier medio, incluidos los electrónicos, durante la realización de un examen o prueba de evaluación que deba realizarse individualmente y que se refiera al contenido de la prueba, con el fin de defraudar.
3. Realizar un examen o prueba de evaluación de cualquier tipo suplantando la personalidad de otro estudiante, así como concertar o aceptar dicha actuación por parte del suplantado.
4. Utilizar materiales escritos no autorizados o medios telefónicos, electrónicos o informáticos para acceder de manera fraudulenta a datos, textos o informaciones de utilización no autorizada durante una prueba de evaluación y relacionados con la misma.
5. Mantener encendidos y al alcance cualesquiera medios telefónicos, electrónicos o informáticos durante la realización de una prueba evaluable, salvo que por el profesor se haya expresado la posibilidad de hacer uso de ellos durante el desarrollo de la misma.
6. Introducir en el aula de examen o lugar de la prueba de evaluación dispositivos telefónicos, electrónicos o informáticos cuando haya sido prohibido por los profesores responsables de las pruebas.
7. Acceder de manera fraudulenta y por cualquier medio al conocimiento de las preguntas o supuestos prácticos de una prueba de evaluación, así como a las respuestas correctas, con carácter previo a la realización de la prueba, y no poner en conocimiento del profesor responsable el conocimiento previo casual de dicha información.
8. Acceder de manera ilícita o no autorizada a equipos informáticos, cuentas de correo y repositorios ajenos con la finalidad de conocer los contenidos y respuestas de las pruebas de evaluación y de alterar el resultado de las mismas, en beneficio propio o de un tercero.
9. Manipular o alterar ilícitamente por cualquier medio las calificaciones académicas.
10. Negarse a identificarse durante la realización de un examen o prueba de evaluación, cuando sea requerido para ello por el profesor responsable.
11. Negarse a entregar el examen o prueba de evaluación realizado cuando sea requerido para ello por el profesor responsable.
12. Plagiar trabajos, esto es, copiar textos sin citar su procedencia o fuente empleada, y dándolos como de elaboración propia, en los textos o trabajos sometidos a cualquier tipo de evaluación académica.
13. Cambiar o retocar textos ajenos para presentarlos como propios, sin citar su procedencia, en cualquier trabajo sometido a evaluación académica.
14. Infringir cualesquiera otras normas establecidas con carácter obligatorio para la realización de los exámenes o pruebas de evaluación por parte del profesor responsable.

Consecuencias de la comisión de prácticas fraudulentas durante el proceso de evaluación de los aprendizajes

La comisión de las conductas fraudulentas descritas anteriormente comportará para los autores y, en su caso, para los cooperadores necesarios la nulidad de la prueba o procedimiento de evaluación correspondiente, con la consiguiente calificación de suspenso y la numérica de 0.

Excepcionalmente, el profesor responsable podrá acordar otra calificación distinta, de manera justificada, si considera que el supuesto fraude o práctica prohibida es leve o poco relevante y afecta solo parcialmente al resultado de la prueba.

Asimismo y en función de las circunstancias concurrentes, las conductas anteriormente descritas podrán ser consideradas faltas, ya sea conductas contrarias a la convivencia o conductas gravemente perjudiciales para la convivencia, de conformidad con lo dispuesto en el Decreto 53/2009, de 25 de junio, que regula la convivencia escolar y los derechos y deberes de la comunidad educativa en la Comunidad Autónoma de Cantabria, modificado por Decreto 30/2017, de 11 de mayo, y dar lugar a la instrucción de un expediente disciplinario.

Determinadas prácticas fraudulentas de especial gravedad podrían ser incluso constitutivas de delitos, en cuyo caso la Dirección del centro tiene la obligación de poner los hechos en conocimiento de los cuerpos de seguridad correspondientes y del Ministerio fiscal.

6. ASPECTOS CURRICULARES MÍNIMOS PARA SUPERAR EL MÓDULO

Los contenidos mínimos de conocimientos que el alumno deberá poseer para la superación del módulo son los siguientes:

- Tipos de consumidores. Consumidor final o particular y consumidor industrial o institucional.
- Estudio del comportamiento del consumidor. Aspectos que comprende.
- Las necesidades del consumidor. Tipos.
- Tipos de compras según comportamiento del consumidor.
- El proceso de decisión de compra del consumidor final. Fases del proceso y variables que influyen en el mismo.
- Determinantes internos que inciden en el proceso de compra.
- Variables externas que influyen en el proceso de compra.
- Las variables de marketing en el proceso de compra.
- El proceso de compra del consumidor industrial u organizacional. Tipos de consumidores. Fases del proceso.
- Tipologías de clientes.
- El vendedor. Concepto y funciones.
- El papel del vendedor en la venta personal.
- Tipos de vendedores según la empresa en la que prestan sus servicios.
- Tipos de vendedores según la naturaleza del producto.
- Tipos de vendedores según la actividad o tipo de venta que realizan.
- El perfil del vendedor profesional. Cualidades personales, capacidades profesionales y conocimientos del buen vendedor.
- El manual del vendedor.

- Formación de los vendedores. Necesidad de la formación. Programas de formación y perfeccionamiento de los vendedores.
- Motivación de los vendedores. Factores motivadores.
- Sistemas de remuneración de los vendedores.
- El departamento de ventas. Sus funciones.
- Funciones del director de ventas.
- Planificación de las ventas. Los objetivos de ventas.
- Factores que condicionan la organización del departamento de ventas.
- Estructura organizativa del departamento de ventas. Organigramas.
- Determinación del tamaño del equipo de ventas.
- Delimitación de las zonas de venta y asignación a los vendedores.
- Planificación de las visitas a clientes. Tipos y frecuencia de las visitas.
- Diseño de las rutas de ventas.
- Elaboración del programa de ventas y líneas de actuación del vendedor.
- Fases del proceso de venta.
- La prospección de clientes. Métodos de prospección de clientes.
- Preparación de la venta.
- Objetivos, contenido y estructura del argumentario de ventas.
- Tipos de argumentos: racionales y emocionales.
- Elaboración del argumentario de ventas según tipos de productos, según tipología de clientes y según tipo de canales de distribución.
- Preparación del material de apoyo para reforzar los argumentos, según tipos de productos y según tipología de clientes.
- La venta personal.
- Formas de venta: tradicional, autoservicio, sin tienda, televenta y venta online, entre otras.
- La comunicación en las relaciones comerciales.
- El proceso de comunicación. Elementos. Barreras en la comunicación.
- La comunicación verbal. Normas para hablar en público.
- La comunicación telefónica en la venta. Uso de las nuevas tecnologías.
- La comunicación escrita. Cartas comerciales.
- La comunicación no verbal en la venta y las relaciones con clientes.
- Fases de la entrevista de ventas.
- Técnicas de venta: modelo AIDA (atención, interés, deseo, acción). Técnica SPIN (situación, problema, implicación, necesidad). Sistema de entrenamiento Zelev Noel.
- Concertación y preparación de la visita.
- Toma de contacto y presentación.
- Sondeo y determinación de las necesidades del cliente.
- Presentación del producto y argumentación, aplicando técnicas de venta.
- La demostración del producto, utilizando material de apoyo.
- Las objeciones del cliente. Técnicas de tratamiento de las objeciones.

- Negociación de las condiciones de la operación. Asertividad y empatía.
- Cierre de la venta. Señales de compra y aplicación de técnicas de cierre.
- Despedida y final de la entrevista.
- Seguimiento de la venta.
- Los servicios postventa: asesoramiento e información, garantía, asistencia técnica y reparaciones, recambios y repuestos.
- Gestión de incidencias, quejas y reclamaciones de clientes.
- Servicios de atención, satisfacción y fidelización de clientes.
- Herramientas de gestión de las relaciones con clientes (CRM).
- El contrato: características y requisitos básicos. Tipos de contratos.
- El contrato de compraventa. Características, elementos y requisitos.
- Normativa que regula la compraventa: compraventa civil y mercantil.
- Derechos y obligaciones del vendedor y del comprador.
- Clausulado general de un contrato de compraventa.
- El contrato de compraventa a plazos.
- El contrato de suministro.
- El contrato estimatorio o de ventas en consignación.
- Los contratos de transporte y de seguro.
- Los contratos de leasing y de renting.
- Los contratos de factoring y de forfaiting.
- Documentación comercial generada en las ventas. Facturas y albaranes.
- Confección, registro y archivo de documentos.
- El cobro de la venta. Documentos de cobro y pago.
- Clasificación de medios de pago según fiabilidad, coste y plazo de pago.
- El pago en efectivo.
- La transferencia bancaria.
- La ley cambiaria y del cheque.
- El cheque. Tipología y funcionamiento.
- La letra de cambio.
- El pagaré.
- Operaciones asociadas a los medios de pago. Endoso y aval.
- Gestión de cobro de efectos comerciales.
- Anticipación del cobro. Negociación y descuento bancario.
- La gestión de impagados.
- Los medios de pago electrónicos.
- Determinación del precio de venta al público del producto o servicio. Elementos que forman parte del precio.
- Cálculo del precio de venta, aplicando un determinado margen comercial expresado en forma de porcentaje sobre el precio de coste.

- Cálculo del precio, aplicando un determinado margen expresado en forma de porcentaje sobre el precio venta.
- Cálculo del importe total de una operación de venta.
- Aplicación del interés en las operaciones comerciales.
- Concepto de interés. Interés simple e interés compuesto.
- Cálculo del interés simple.
- Métodos abreviados para el cálculo del interés de varios capitales al mismo tipo de interés y diferentes períodos de tiempo.
- Concepto de descuento. Descuento racional y descuento comercial.
- Cálculo del descuento racional o matemático.
- Cálculo del descuento comercial.
- Negociación de efectos comerciales. Cálculo del descuento y del efectivo resultante de una remesa de efectos.
- Sustitución de deudas. Vencimiento común y vencimiento medio.
- Cálculo del importe de operaciones comerciales en moneda extranjera.

7. MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS

Como recursos metodológicos, con los que poder aplicar los principios anteriormente señalados, podemos distinguir entre los personales, materiales y ambientales:

A. Personales:

- Explicaciones del profesor de cada uno de los temas.
- Profesionales y expertos a través de talleres, charlas, coloquios, etc.

B. Materiales:

El libro de texto que se utilizará para la impartición del módulo es el siguiente:

Ramón Colet Areán, José Eduardo Piló Morán, Emilia García Muñoz, David Hedo Hernando. (2021). Procesos de Venta. McGraw Hill.

Impresos:

- Fotocopias de interés y de procedencia muy variada, artículos, ejercicios, cuadros explicativos, esquemas...
- Documentos propios de utilización en cada área: pedidos, albaranes, facturas, cheque, letras de cambio, etc.

Periódicos y revistas especializadas:

- El Diario Montañés, El País, El Mundo, revista emprendedores, etc.

Audiovisuales/ Informáticos:

- Equipo informático.

- Proyector y altavoces para visualizar presentaciones de PowerPoint de las unidades didácticas, videos relacionados con el tema, etc.
- La plataforma Microsoft Office 365 donde los alumnos podrán acceder a los recursos del módulo.

C. Ambientales/ Físicos:

Estructurales o propios del ámbito escolar: Aulas de informática y biblioteca.