

**Hoja informativa para el alumnado del módulo profesional: 0927**

Gestión de Productos y Promociones en el Punto de Venta

**2º Curso del Ciclo Formativo de Grado Superior de:**

Gestión de Ventas y Espacios Comerciales

Curso 2020 – 2021

---

Mª Blanca Martínez Pérez

Comercio y Marketing

IES Las Llamas

Santander

## ÍNDICE

1. Unidades didácticas del módulo profesional.....	3
2. Distribución temporal.....	5
3. Resultados de aprendizaje .....	6
4. Procedimientos e instrumentos de evaluación.....	7
5. Criterios de calificación .....	8
6. Aspectos curriculares mínimos para superar el módulo .....	12
7. Materiales y recursos didácticos .....	14

# 1. UNIDADES DIDÁCTICAS DEL MÓDULO PROFESIONAL

## UD 1: Identificación del producto

- El producto y sus atributos.
- Características técnicas, comerciales y psicológicas.
- Clasificación de los productos por familias, gamas, categorías, posicionamiento, acondicionamiento y codificación.
- La marca.
- Ciclo de vida del producto.
- Posicionamiento, acondicionamiento y codificación.

## UD 2: El surtido en el punto de venta

- Estructura del surtido.
- Caracterización del surtido.
- Objetivos, criterios de clasificación y tipos de surtido.
- Métodos de determinación del surtido.
- La amplitud, anchura, profundidad, la coherencia y la notoriedad y esenciabilidad del surtido.
- Elección de referencias: Número máximo, mínimo y normal de referencias. Umbral de supresión de referencias.
- Programas informáticos de gestión de surtido.

## UD 3: Organización del lineal

- Definición y funciones del lineal.
- Zonas y niveles del lineal.
- Sistemas de reparto del lineal.
- Sistemas de reposición del lineal.
- Tipos de exposiciones del lineal.
- Lineal óptimo.
- Tiempos de exposición
- Criterios comerciales y de organización.
- Gestión de categorías de productos.
- Los facings. Reglas de implantación.
- Organización del trabajo de implantación.

- Normativa aplicable a la implantación de productos.
- Aplicaciones informáticas de optimización de lineales.

#### **UD 4: La gestión del surtido**

- Instrumentos de control cuantitativos y cualitativos.
- Parámetros de gestión por categorías: margen bruto, cifra de facturación, beneficio bruto, índices de circulación, atracción y compra, entre otros.
- Rentabilidad directa del producto.
- Ratios económicos-financieros.
- Análisis de resultados.
- Medidas correctoras: supresión e introducción de referencias.
- Hojas de cálculo.
- Elasticidad del lineal.
- Gestión del stock del lineal.
- Control del aprovisionamiento del lineal.

#### **UD 5: Medios de comunicación comercia**

- Comunicación comercial.
- El marketing mix
- Publicidad y promoción.
- Marketing directo.
- Público objetivo.
- Mensajes promocionales
- El plan de comunicación
- Medios de comunicación y relaciones con la empresa

#### **UD 6: Promociones en el punto de venta**

- Promociones de fabricante, de distribuidor y promociones dirigidas al consumidor.
- Animación de puntos calientes y fríos.
- Indicadores visuales.
- Productos gancho y productos estrella.
- Centros de atención y Centros de información en el punto de venta.
- La publicidad en el lugar de venta (PLV)

- Tipos de elementos de publicidad: stoppers, pancartas, displays y carteles, entre otros.
- Señalética en el punto de venta. Cartelística y folletos en el punto de venta. Técnicas de rotulación.
- Programas informáticos de rotulación, diseño de carteles y folletos.
- Mensajes promocionales

#### **UD 7: Control de las acciones promocionales**

- Criterios de control de las acciones promocionales.
- Índices y ratios económico-financieros: margen bruto, tasa de marca, stock medio, rotación del stock y rentabilidad bruta, entre otros.
- Análisis de resultados.
- Ratios de control de eficacia de acciones promocionales.
- Aplicación de medidas correctoras.

#### **UD 8: El personal y las promociones comerciales**

- Perfil del personal de promociones comerciales.
- Utilización de personajes famosos, azafatas, artistas, modelos, expertos y monitores, entre otros.
- Tipología de clientes.
- Formación de personal de promociones comerciales.
- Normativa de seguridad y prevención de riesgos laborales en el punto de venta.
- Técnicas de manipulación de productos.
- Técnicas de liderazgo.
- Técnicas de trabajo en equipo.

## **2. DISTRIBUCIÓN TEMPORAL**

El tiempo total que corresponde a este módulo es de 75 horas. Para impartir los contenidos teórico-prácticos se destinan:

<b>EVALUACIÓN</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>TITULO UNIDADES DIDÁCTICAS</b>	<b>HORAS</b>
	*	Presentación del módulo profesional	1

1ª evaluación	*	Evaluación inicial del módulo	1
	1	Identificación del producto	6
	2	El surtido en el punto de venta	9
	3	Organización del lineal	9
	4	La gestión del surtido	9
	*	Prueba escrita de evaluación	2

EVALUACIÓN	UNIDAD	TITULO UNIDADES DIDÁCTICAS	HORAS
2ª evaluación	*	Prueba escrita de recuperación	2
	5	Medios de comunicación comercial	9
	6	Promociones en el punto de venta	9
	7	Control de las acciones promocionales	8
	8	El personal y las promociones comerciales	8
	*	Prueba escrita de evaluación	2

### 3. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

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

RA 2. Determina el procedimiento de implantación del surtido de productos en los lineales según criterios comerciales, optimizando las operaciones de mantenimiento y reposición. Criterios de evaluación:

RA 3. Calcula la rentabilidad de la implantación del surtido, analizando y corrigiendo las posibles desviaciones sobre los objetivos propuestos.

RA 4. Diseña acciones promocionales en el punto de venta, aplicando técnicas de merchandising adecuadas .

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

RA 6. Controla la eficiencia de las acciones promocionales, adoptando medidas que optimicen la gestión de la actividad.

## RESULTADOS DE APRENDIZAJE NO COMPLETADOS POR LAS CIRCUNSTANCIAS DERIVADAS DEL ESTADO DE ALARMA DURANTE EL CURSO 2019-2020

Módulo Políticas de Marketing, resultado de aprendizaje no completado:

R.5. Seleccionar las acciones de comunicación más adecuadas para lanzar nuevos productos o servicios y prolongar su permanencia en el mercado. Mix de la Comunicación. La publicidad Relaciones públicas. Promoción de ventas. Venta personal.

### 4. PROCEDIMIENTOS E 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 tendrán en cuenta también otras actividades y trabajos realizados fuera del aula y encargados por la profesora: 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 objetivas*, 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 ejercicios prácticos relacionados con la materia. Estas pueden ser comentadas, de forma que el alumno deberá comentar o justificar una respuesta.
  - *Pruebas de definición de conceptos*, en los que se pide al alumnado que exprese un concepto o que proponga ejemplos que lo ilustren.
  - *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 supuestos*, que permiten evaluar la aplicación de los conceptos teóricos a la práctica.

Además, se realizarán sesiones de autoevaluación, reflexionando el alumno, críticamente, sobre su propio proceso de aprendizaje, puesto que son metas fundamentales para consolidar una

madurez personal que les permita actuar de forma responsable y autónoma, y desarrollar así su espíritu crítico.

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 anual.

En el escenario 1 con rotación de los alumnos y escenario 2, las actividades de enseñanza se realizarán tanto en el aula como fuera de ella, mientras que las pruebas específicas de evaluación serán presenciales. En el escenario 3, tanto las actividades de enseñanza como las pruebas específicas de evaluación serán telemáticas.

## **5. CRITERIOS DE CALIFICACIÓN**

La calificación de la materia se obtendrá por media aritmética ponderada de las notas obtenidas por el alumnado.

La evaluación continua se realizará mediante la valoración por la profesora 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 la profesora de los contenidos programados en cada una de ellas, y de acuerdo a los siguientes tipos de actuación:

- a) Trabajo del alumnado en el aula (escenario 1 y 2) o trabajo telemático (escenario 3) a través de controles periódicos de conocimientos y destrezas. Coeficiente de ponderación: 20%.
- b) Pruebas específicas. En el escenario 1 y 2, se realizará una prueba individual escrita presencial por evaluación. En el escenario 3, dicha prueba específica se realizará de forma telemática. Coeficiente de ponderación: 80%.

Para superar las evaluaciones, el alumno tiene que alcanzar como mínimo una calificación igual o superior a 5.

Se entenderá que el módulo ha sido superado por el alumno, 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 la prueba específica de alguna evaluación, siempre que esté justificado, se le realizará el examen el día de la recuperación de la evaluación.

Si debido a la situación sanitaria derivada de la pandemia Covid-19, se pasase a escenario 2 o 3, se podrán modificar los criterios de ponderación anteriormente expuestos, según lo que se recoja en las instrucciones que dicte la Consejería de Educación, Formación Profesional y Turismo en ese momento.

La profesora a principios de curso, informará a los alumnos acerca de los resultados de aprendizaje, contenidos y criterios de evaluación de la materia, así como los requisitos mínimos exigibles para obtener una calificación positiva en ella.



## 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
Enero 2020	Convocatoria 1ª ordinaria marzo

Las pruebas de recuperación de evaluaciones serán similares a las realizadas durante la evaluación. Se aplicarán los siguientes criterios de calificación a la evaluación suspensa:

- Trabajo del alumnado en el aula (escenario 1 y 2) o trabajo telemático (escenario 3), a través de controles periódicos de conocimientos y destrezas, realizados durante la evaluación suspensa. Coeficiente de ponderación: 20%.
- Prueba específica de recuperación. En el escenario 1 y 2, se realizará una prueba individual escrita presencial. En el escenario 3, dicha prueba específica se realizará de forma telemática. Coeficiente de ponderación: 80%.

Para recuperar la evaluación suspensa, el alumno tiene que alcanzar como mínimo una calificación total igual o superior a 5.

### B. Prueba recuperación final de evaluaciones de marzo ordinaria 1.

Si en la primera evaluación final de junio el alumno tiene alguna evaluación suspensa, tendrá que realizar la prueba de recuperación final de junio ordinaria 1, pero únicamente se examinará de las evaluaciones no aprobadas. Las pruebas de recuperación de evaluaciones serán similares a las realizadas durante la evaluación. Los contenidos de estas pruebas versarán sobre los contenidos mínimos.

Se aplicarán los siguientes criterios de calificación de las evaluaciones suspensas:

- Trabajo del alumnado en el aula (escenario 1 y 2) o trabajo telemático (escenario 3), a través de controles periódicos de conocimientos y destrezas, realizados durante las evaluaciones suspensas. Coeficiente de ponderación: 20%.
- Prueba específica de recuperación. En el escenario 1 y 2, se realizará una prueba individual escrita presencial de cada evaluación suspensa. En el escenario 3, dicha prueba específica se realizará de forma telemática. Coeficiente de ponderación: 80%.

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.**

#### **Recuperación del módulo tras la primera evaluación final.**

Cuando un alumno/a no supere el módulo profesional en la evaluación final ordinaria deberá realizar una prueba de recuperación en el mes de junio en la que se examinará de todos los contenidos del módulo. Dicha prueba puede incluir cuestiones tipo test, preguntas cortas abiertas y supuestos prácticos. Los contenidos de esta prueba versarán sobre los contenidos mínimos.

Para facilitar la realización de las pruebas de recuperación, se le informará sobre el programa de recuperación que deberá seguir y las actividades que deberá realizar en las pruebas de recuperación.

Se organizará un programa de recuperación que contendrá las actividades que deberá realizar el alumno/a, durante el tercer trimestre del año académico, para superar las dificultades que ocasionaron la calificación negativa del módulo correspondiente.

Para obtener la calificación final del módulo la prueba de recuperación ponderará un 80% y las actividades a realizar según el plan de trabajo entregado al alumno, ponderará un 20%.

Se considerará que el módulo está aprobado si la calificación total es igual o superior a 5.

### **D. 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:

### 1. Determinación de la dimensión del surtido de productos:

- Clasificación de productos por familias, gamas, categorías, posicionamiento, acondicionamiento y codificación.
- Estructura del surtido.
- Objetivos, criterios de clasificación y tipos de surtido.
- Métodos de determinación del surtido.
- La amplitud del surtido.
- La anchura del surtido.
- La profundidad del surtido.
- Elección de referencias.
- Umbral de supresión de referencias.

### 2. Determinación del procedimiento de implantación del surtido de productos y/o servicios en los lineales:

- Definición y funciones del lineal.
- Zonas y niveles del lineal.
- Sistemas de reparto del lineal.
- Sistemas de reposición del lineal.
- Tipos de exposiciones del lineal.
- Lineal óptimo.
- Tiempos de exposición
- Los facings. Reglas de implantación.

### 3. Cálculo de la rentabilidad de la implantación del surtido:

- Instrumentos de control cuantitativos y cualitativos.
- Parámetros de gestión por categorías: margen bruto, cifra de facturación, beneficio bruto, índices de circulación, atracción y compra, entre otros.

- Rentabilidad directa del producto.
- Ratios económicos-financieros.
- Análisis de resultados.
- Medidas correctoras: supresión e introducción de referencias.
- Hojas de cálculo.

#### 4. Diseño de las acciones promocionales en el punto de venta:

- Comunicación comercial.
- Publicidad y promoción.
- Marketing directo.
- Público objetivo.
- Promociones de fabricante.
- Promociones de distribuidor.
- Promociones dirigidas al consumidor.
- Animación de puntos calientes y fríos.
- Indicadores visuales.
- Productos gancho y productos estrella.
- La publicidad en el lugar de venta (PLV)
- Tipos de elementos de publicidad: stoppers, pancartas, displays y carteles, entre otros.

#### 5. Determinación de los procedimientos de selección y formación del personal de promoción en el punto de venta:

- Perfil del personal de promociones comerciales.
- Tipología de clientes.
- Formación de personal de promociones comerciales.
- Técnicas de liderazgo.
- Técnicas de trabajo en equipo.

#### 6. Control de la eficiencia de las acciones promocionales:

- Criterios de control de las acciones promocionales.
- Índices y ratios económico-financieros: margen bruto, tasa de marca, stockmedio, rotación del stock y rentabilidad bruta, entre otros.
- Análisis de resultados.
- Ratios de control de eficacia de acciones promocionales.

- Aplicación de medidas correctoras.

## **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:

### **Personales:**

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

### **Materiales:**

#### **Impresos:**

- Libro de texto “Gestión de productos y promociones en el punto de venta” (2019) de Ed. Paraninfo. Autores: Soledad Carrasco Fernández y Enrique García Prado. ISBN: 978-84-283-3875-2
- Fotocopias de interés y de procedencia muy variada, artículos, ejercicios, cuadros explicativos, esquemas...
- Revistas especializadas, textos legales, anuarios económicos, memorias económicas de empresas, convenios colectivos, etc. El profesor del módulo proporcionará los instrumentos didácticos necesarios en cada tema: lecturas, apuntes de apoyo al texto, cuestionarios, ejercicios prácticos, etc.

#### **Audiovisuales/ Informáticos:**

- Equipo informático.
- Proyector y altavoces para visualizar presentaciones de PowerPoint de las unidades didácticas, corrección de actividades propuestas por la profesora, videos relacionados con el tema, etc.
- Software de aplicaciones relacionadas con la materia como pueden ser: procesador de texto, hoja de cálculo, presentaciones, etc. de la **plataforma Office365**.

### **Ambientales/ Físicos:**

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