

7. EVALUACIÓN

7.1. Criterios de evaluación en relación con los resultados de aprendizaje.

Módulo Profesional: Técnicas básicas de merchandising. Código: 3069. Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación.

- Monta elementos de animación del punto de venta y expositores de productos describiendo los criterios comerciales que es preciso utilizar.

Criterios de evaluación: a) Se ha identificado la ubicación física de los distintos sectores del punto de venta. b) Se han identificado las zonas frías y calientes del punto de venta. c) Se han descrito los criterios comerciales de distribución de los productos y mobiliario en el punto de venta. d) Se han diferenciado los distintos tipos de mobiliario utilizados en el punto de venta y los elementos promocionales utilizados habitualmente. e) Se han descrito los pasos y procesos de elaboración y montaje. f) Se han montado expositores de productos y góndolas con fines comerciales. g) Se ha colocado cartelería y otros elementos de animación, siguiendo criterios de “merchandising” y de imagen. h) Se han seguido las instrucciones de montaje y uso del fabricante y las normas de seguridad y prevención de riesgos laborales.

- Dispone productos en lineales y expositores seleccionando la técnica básica de “merchandising” apropiada a las características del producto.

Criterios de evaluación: a) Se han identificado los parámetros físicos y comerciales que determinan la colocación de productos en los distintos niveles, zonas del lineal y posición. b) Se ha descrito el proceso de traslado de los productos conduciendo transpalés o carretillas de mano, siguiendo las normas de seguridad. c) Se ha descrito la clasificación del surtido por grupos, secciones, categorías, familias y

referencias. d) Se han descrito los efectos que producen en el consumidor los distintos modos de ubicación de los productos en el lineal. e) Se ha identificado el lugar y disposición de los productos a partir de un planograma, foto o gráfico del lineal y la etiqueta del producto. f) Se ha realizado inventario de las unidades del punto de venta, detectando huecos o roturas de “stocks”. g) Se han utilizado equipos de lectura de códigos de barras (lectores ópticos) para la identificación y control de los productos. h) Se ha elaborado la información relativa al punto de venta utilizando aplicaciones informáticas a nivel usuario, procesador de texto y hoja de cálculo. i) Se han colocado productos en diferentes tipos de lineales y expositores siguiendo criterios de “merchandising”. j) Se han limpiado y acondicionado lineales y estanterías para la correcta colocación de los productos. k) Se han aplicado las medidas específicas de manipulación e higiene de los distintos productos.

- Coloca etiquetas y dispositivos de seguridad valorando la relevancia del sistema de codificación “European Article Numbering Association” (EAN) en el control del punto de venta.

Criterios de evaluación: a) Se han identificado distintos tipos de dispositivos de seguridad que se utilizan en el punto de venta. b) Se ha descrito el funcionamiento de dispositivos de seguridad en el punto de venta. c) Se han descrito los procesos de asignación de códigos a los distintos productos. d) Se han interpretado etiquetas normalizadas y códigos EAN 13. e) Se ha verificado la codificación de productos, identificando sus características, propiedades y localización. f) Se han utilizado aplicaciones informáticas (procesador de textos y hoja de cálculo) en la elaboración de documentación para transmitir los errores de correspondencia detectados entre la información de la etiqueta y el producto. g) Se han etiquetado productos manualmente y utilizando herramientas específicas de etiquetado y siguiendo

criterios de “merchandising”. h) Se han colocado dispositivos de seguridad utilizando los sistemas de protección pertinentes. i) Se ha valorado la relevancia de la codificación de los productos en el control del punto de venta.

- Empaqueta productos relacionando la técnica seleccionada con los criterios comerciales y de imagen perseguidos.

Criterios de evaluación: a) Se han identificado diferentes técnicas de empaquetado de productos. b) Se ha analizado la simbología de formas, colores y texturas en la transmisión de la imagen de la empresa. c) Se han identificado elementos y materiales que se utilizan en el empaquetado y presentación comercial de productos. d) Se han seleccionado los materiales necesarios para el empaquetado en función de la técnica establecida y de la imagen de la empresa. e) Se ha acondicionado el producto para su empaquetado, colocando elementos protectores y retirando el precio y los dispositivos de seguridad. f) Se han empaquetado productos asegurando su consistencia y su presentación conforme a criterios comerciales. g) Se han aplicado las medidas de prevención de riesgos laborales relacionadas. h) Se han colocado motivos ornamentales de forma atractiva. i) Se han retirado los restos del material utilizado para asegurar el orden y limpieza del lugar de trabajo.

INDICADORES DE LOGRO DE COMPETENCIAS

Para llegar a establecer criterios de calificación en relación a los aprendizajes, resulta aconsejable definir, poco a poco, un trabajo pormenorizado de los niveles de desempeño de cada uno de los indicadores de evaluación. La evaluación del desempeño está íntimamente relacionada con la educación basada en competencias; como estas no pueden ser observadas de manera directa, se obtiene información sobre su nivel de adquisición utilizando técnicas de evaluación y observación de desempeños.

En aplicación de la LOMCE se establecen cuatro posibles niveles en el desempeño y logro dentro de los aprendizajes del módulo de Gestión de compras del modo siguiente:

NIVEL 0. Nivel previo. Se trata de conocimientos, destrezas, valores o procesos previos aprendidos en cursos anteriores. La evaluación inicial o previa no tiene valor académico, pero informa sobre posibles actuaciones futuras sobre metodología, procesos o adaptaciones del currículo al alumnado.

NIVEL1. Insuficiente. Significa que se ha intentado la realización pero el resultado ha sido insatisfactorio de momento. Este nivel significaría una detección precisa del alumnado con dificultades de aprendizaje en los conocimientos señalados. Se corresponde con notas obtenidas por el alumnado comprendidas entre 2 y 4,8 (ambas inclusive) sobre 10.

NIVEL2. Nivel mínimo o suficiente. Se corresponde con los logros relacionados con los contenidos básicos curriculares predeterminados en la normativa (v. Contenidos básicos). Se define porque las notas obtenidas por el alumnado se encuentran entre 4,9 y 6,9 (ambas inclusive) sobre 10.

NIVEL3. Nivel óptimo. Representa la descripción de un nivel adecuado que define un desempeño óptimo en todos los aspectos básicos del proceso y del contenido contextualizado al perfil profesional de TAC. Se corresponde con notas del alumnado entre 7 y 8,5 (ambas inclusive) sobre 10.

NIVEL4. Excelente. Describe un buen desempeño evidenciado en sus niveles más altos de autonomía, con especial información sobre originalidad, pertinencia o expresividad oportuna. Se determina por notas obtenidas de 8,6 a 10 (ambas inclusive) sobre 10.

La elaboración de rúbricas, a partir de los indicadores de evaluación, permite determinar la adquisición de los aprendizajes mediante la definición de niveles de desempeño que tienen en cuenta el grado de dominio del conocimiento conceptual, procedimental y actitudinal, de menor a mayor complejidad.

RÚBRICA o concreción del nivel de desempeño como sigue:

Rúbrica0. No receptivo.

No es receptivo y/o no comprende la información, no tiene desempeño operativo mostrando escasas destrezas, insuficientes conocimientos y/o valores de la tarea.

Rúbrica1. Receptivo.

Se tiene recepción y comprensión de la información, un desempeño operativo y ciertas nociones y valores de la realidad.

Rúbrica2. Resolutivo.

Se resuelven acciones sencillas, conceptos y procedimientos básicos y hay motivación ante las tareas.

Rúbrica3. Autónomo. Se tienen argumentos sólidos, capacidad de gestión de recursos y de resolución de tareas y criterio de análisis básico. Hay autonomía en el desempeño.

Rúbrica4. Estratégico.

Se plantean estrategias de cambio y hay creatividad, análisis comparativo para generar opciones variadas. Hay compromiso con los retos y problemas. Un nivel de excelencia supondría proyecciones de futuro innovadoras en la tarea.

Duración: 140 horas. Contenidos básicos. Montaje de elementos de animación del punto de venta y expositores: Concepto de “merchandising”. Criterios de distribución de la superficie de ventas y flujo de circulación de los clientes: la zona fría y la zona caliente. Ubicación de los sectores más importantes. Tipos de mobiliario en el punto de venta. El escaparate: funciones y montaje. Los carteles: funciones y procedimientos de elaboración. Normas de seguridad y prevención de riesgos laborales.

Disposición de productos en lineales: Concepto de lineal. Función del lineal. Niveles y zonas del lineal. Las familias de productos. Reglas de implantación de los productos. Implantación horizontal, vertical, cruzada, malla, entre otros. Normas

para la correcta implantación. Colocación de etiquetas y dispositivos de seguridad: Tecnología al servicio del “merchandising”. Instrumentos para la protección contra el hurto. El escáner. La codificación del surtido. Origen de la codificación comercial. El código de barras. La etiqueta: definición y funciones. Requisitos informativos que debe cumplir. Empaquetado y presentación comercial: Envoltorio y paquetería. Empaquetado: valor añadido al producto. Estilos y modalidades. Materiales utilizados. Normas de seguridad y prevención de riesgos laborales.

7.2. Instrumentos de evaluación.

Se trata de todos los apoyos que se dedican a poner nota numérica desde el punto de vista de los distintos contenidos programados, por ejemplo observación, trabajos, exámenes, puestas en común, debates, exposiciones orales, trabajos manuales o talleres de aula.

7.3. Criterios de calificación.

Los contenidos teóricos tienen un peso específico en la nota global del 50%, los procedimientos propuestos tienen un valor específico sobre la nota global del 40%, y el 10% es la ponderación realizada sobre las actitudes evaluadas. Cada uno de estos se puntúan sobre 10 y después se pondera al porcentaje correspondiente.

Evaluación y promoción.

1. El alumnado matriculado en un centro tendrá derecho a dos convocatorias anuales, durante el máximo de cuatro cursos que podrán estar matriculados los alumnos y las alumnas en el ciclo formativo, excepto en el módulo profesional de FCT que podrá ser evaluado como máximo en dos convocatorias.

2. La evaluación del proceso de aprendizaje de los alumnos y las alumnas que cursan estudios de Formación Profesional Básica será continua y por módulos profesionales, de

acuerdo con lo establecido en el Artículo 51 del Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio.

3. En el caso de que se establezca alguna de las unidades formativas contempladas en esta orden, la calificación del módulo profesional integrará la evaluación de las unidades formativas asociadas al mismo.

7.2. Instrumentos de evaluación.

La profesora emplea fuentes de información útiles al momento de evaluar de una forma objetiva. Estas fuentes se clasifican del siguiente modo:

.- Observación documental.- faltas de asistencia, justificantes de faltas, incidencias registradas por escrito de aula, expediente académico, ficha de alumn@, notas, anotaciones e informes psicopedagógicos o de salud.

.- Observación directa simple.- actitudes frente a la realidad social, atención prestada al entorno, variables gestuales o de comportamiento, adaptación global individual o en el grupo, formas de realizar las tareas, escritura y expresión verbal y no verbal.

.- Observación directa no simple.- disposición del alumnado en el aula de forma consensuada por el equipo de profesorado que imparte clases al grupo.

7.3. Criterios de calificación.

Cada una de las unidades formativas aparece relacionada en el apartado de Contenidos y tienen un valor individualizado de 0,15 puntos sobre 10. Esta puntuación se anotará a cada alumno si se han superado los procedimientos y actitudes adecuados a cada contenido.

Pérdida de evaluación continua

El derecho a evaluación continua se pierde en el momento en que el alumnado tenga más de un 15% de faltas sin justificar².

Al ser evaluación continua se informará al alumnado y familias de la posibilidad de recuperación de los contenidos no superados hasta llegado el final de curso (10 de junio)

Al finalizar el curso el alumnado debe haber superado como mínimo un 60% del conjunto global (60 unidades formativas valoradas en 0,15 p.).?

Los alumnos y las alumnas podrán promocionar a segundo curso cuando los módulos profesionales pendientes asociados a unidades de competencia no superen el 20% del horario semanal (240 horas). El alumnado del IES Josep Iborra tiene una carga horaria semanal de 30 horas en turno matinal, al módulo de TBM se le atribuyen 9 horas a la semana.

Si el porcentaje de horas semanales suspendidas supera el 20% del conjunto total, el alumno o alumna No Promociona al siguiente curso. Deberá repetir y aprobar los módulos suspendidos.

Además, para la promoción a segundo curso, el alumno o alumna deberá tener superado el módulo profesional de Comunicación y Sociedad I o el de Ciencias Aplicadas I, siempre que el equipo docente determine que puede continuar estudios con aprovechamiento.

Los centros deberán organizar las consiguientes actividades de recuperación y evaluación de los módulos profesionales pendientes.

Excepcionalmente, siempre que exista disponibilidad en los centros y así lo apruebe la inspección educativa, los alumnos y alumnas que hubieran superado el 50% de los módulos profesionales de primer curso podrán matricularse en módulos profesionales del segundo curso hasta completar el horario lectivo.

Quienes se hayan matriculado en un ciclo de Formación Profesional Básica podrán repetir el mismo curso una sola vez. Excepcionalmente, podrá autorizarse la repetición por segunda vez de un mismo curso, a criterio del equipo docente.

