



I.E.S.
Doctor Balmis



GENERALITAT
VALENCIANA



Unión Europea
Fondo Social Europeo
El FSE invierte en tu futuro



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE EDUCACIÓN
Y FORMACIÓN PROFESIONAL

MATERIA / MÓDULO PROFESIONAL GESTIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA

CURSO 1º DE GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES

SABERES BÁSICOS / CONTENIDOS MÍNIMOS

Primera evaluación	<p>Los elementos de la actividad económica El proceso de la actividad empresarial Las bases de la estructura económica de una empresa Los elementos de la financiación de una empresa Los elementos contables básicos</p>
Segunda evaluación	<p>Los elementos de la capitalización simple Los recursos financieros a largo plazo El ciclo contable Las cuentas anuales</p>
Tercera evaluación	<p>Los elementos de la fiscalidad de la empresa La gestión de los documentos comerciales La gestión de los cobros y pagos de la empresa</p>

INSTRUMENTOS Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

% calificación	<p>Los instrumentos de calificación aplicables son: - Rúbricas (competencias): 80% - Diario de trabajo: 10% - Práctica final de cada tema: 10%</p>
----------------	--

OBSERVACIONES

Por ejemplo:

- La nota final es media aritmética de la calificación por temas que se obtiene sumando los tres instrumentos de calificación aplicables y mencionados en el párrafo anterior. Se realizarán recuperaciones de los bloques temáticos que no se hayan superado.
- Hay prueba extraordinaria para aquellas personas que tengan algún bloque temático sin superar.
- No necesario material o contenidos complementarios.

PROFESOR: Adolfo Fuentes Costa

MÓDULO PROFESIONAL: POLÍTICAS DE MARKETING

CURSO: 1º GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES

CONTENIDOS MÍNIMOS

Primera evaluación	Comercialización Mercado, entorno y competencia. Estrategias de marketing Demanda. Dinámica de cambio de marcas Política de producto
Segunda evaluación	Políticas de precio I Políticas de precio II Política de distribución La franquicia
Tercera evaluación	Contratos de intermediación comercial La política de comunicación La política de comunicación: la publicidad Plan de marketing

INSTRUMENTOS Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

60%	Pruebas orales y/o escritas: pruebas tipo test y preguntas abiertas sobre datos o casos prácticos.
30%	Realización y entrega de trabajos y actividades correspondientes a cada unidad. Realización de exposiciones en clase.
10%	Asistencia, puntualidad y comportamiento en clase. Participación en las actividades de clase. Iniciativa e interés por el trabajo. Participación activa en los trabajos de grupo.

OBSERVACIONES

La aplicación del proceso de evaluación continua del alumnado requiere la asistencia regular a las clases y actividades programadas, de modo que si el alumnado acumula un número de faltas superior al 15% del número de horas del módulo perderá el derecho a la evaluación continua, pudiendo examinarse en la evaluación final ordinaria mediante una prueba que versará sobre todos los contenidos de la programación.

Se efectuará un examen cada dos temas impartidos en clase. Si el examen no es superado con una nota mínima de 5, se tendrá que hacer la recuperación de ese examen.

La calificación final será la media de las calificaciones obtenidas a lo largo de las tres evaluaciones.

El alumnado que no haya obtenido en la convocatoria ordinaria una calificación igual o superior a 5 podrá presentarse a una prueba en la convocatoria extraordinaria que versará sobre todos los contenidos de la programación

MÓDULO PROFESIONAL: MARKETING DIGITAL

CURSO: 1º GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES

CONTENIDOS MÍNIMOS

Primera evaluación	Desarrolla una idea Teoría PMD. Análisis y diagnóstico. Decisiones estratégicas y operativas Servicios de internet Público objetivo y modelos relacionales Redes sociales 1ª parte
Segunda evaluación	Repaso conceptos teoría Redes sociales 2ª parte Posicionamiento en buscadores Diseño y gestión de una web
Tercera evaluación	Diseño de una tienda virtual Facturación electrónica y seguridad PMD ejecución práctica

INSTRUMENTOS Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

40%	Pruebas teórico-prácticas
40%	Actividades y pruebas de validación.
10%	Exposición y expresión oral y escrita, vocabulario técnico, ortografía y gramática
5%	Asistencia, puntualidad y comportamiento en clase de grupo.
5%	Participación en las actividades de clase. Iniciativa e interés por el trabajo. Participación activa en los trabajos

OBSERVACIONES

La aplicación del proceso de evaluación continua del alumnado requiere la asistencia regular a las clases y actividades programadas, de modo que, si hay acumulación de faltas superior al 15% del número de horas del módulo, el alumno perderá el derecho a la evaluación continua pudiendo examinarse en la evaluación final ordinaria mediante una prueba que versará sobre todos los contenidos de la programación.

- NOTA TRIMESTRAL se realizará con una media ponderada de exámenes, pruebas de validación, trabajos y actitudes obtenidas a lo largo del trimestre.
- NOTA FINAL anual será la media ponderada de la **puntuación real** de exámenes, pruebas de validación, trabajos y actitudes obtenidas a lo largo del curso.

Los alumnos que no hayan obtenido una calificación igual o superior a 5 en la convocatoria ordinaria, podrán presentarse a una prueba en la convocatoria extraordinaria que versará sobre todos los contenidos de la programación. Además, deberá volver a presentar el PMD corregido fuese necesario.



I.E.S.
Doctor Balmis



GENERALITAT
VALENCIANA



Unión Europea
Fondo Social Europeo
El FSE invierte en tu futuro



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE EDUCACIÓN
Y FORMACIÓN PROFESIONAL

MÓDULO PROFESIONAL: INVESTIGACIÓN COMERCIAL

CURSO: 1º GESTIÓN DE VENTAS

CONTENIDOS MÍNIMOS

Primera evaluación	Análisis del mercado El comportamiento del consumidor Introducción a la estadística La información primaria (técnicas cualitativas) La información primaria (técnicas cuantitativas)
Segunda evaluación	La necesidad de la información La investigación comercial Métodos y técnicas de obtención de información secundaria
Tercera evaluación	El cuestionario Bases de datos Proyecto final: Investigación comercial

INSTRUMENTOS Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

80%	Este porcentaje lo constituyen las pruebas escritas así como el trabajo/proyecto propuesto para cada una de las tres evaluaciones. Para que estas pruebas eliminen materia se deberá de tener una nota igual o superior a 5, de no ser así, habrá que realizar un examen final en cada una de las evaluaciones con todo el contenido visto en la misma.
20%	Actitud proactiva en clase, asistencia, puntualidad. Participación en las actividades de clase. Entrega de ejercicios propuestos así como de los subidos a la plataforma Aules. Iniciativa e interés por el trabajo. Participación activa en los trabajos de grupo.

OBSERVACIONES

La aplicación del proceso de evaluación continua del alumnado requiere la asistencia regular a las clases y actividades programadas, de modo que si el alumnado acumula un número de faltas superior al 15% del número de horas del módulo perderá el derecho a la evaluación continua, pudiendo examinarse en la evaluación final ordinaria mediante una prueba que versará sobre todos los contenidos de la programación.

La calificación final será la media de las calificaciones obtenidas a lo largo de las tres evaluaciones, siempre y cuando la nota de cada una de las evaluaciones sea igual o superior a 5.

El alumnado que no haya obtenido en la convocatoria ordinaria una calificación igual o superior a 5 podrá presentarse a una prueba en la convocatoria extraordinaria en la que se examinará de todos los contenidos recogidos en la programación de la asignatura.



I.E.S.
Doctor Balmis



GENERALITAT
VALENCIANA



Unión Europea
Unio Sotil' Europeo
El FSE invierte en tu futuro



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE EDUCACIÓN
Y FORMACIÓN PROFESIONAL

MATERIA / MÓDULO PROFESIONAL INGLÉS 1º CICLOS SUPERIORES COMERCIO Y ADMINISTRACION

CURSO 2022/23

1º Comercio Internacional/ 1º Transporte y Logística/ 1º Gestión de Ventas/ 1º Administración y Finanzas.

SABERES BÁSICOS / CONTENIDOS MÍNIMOS

Primera evaluación	<ul style="list-style-type: none"> -Present Simple: do, be, and question words -Talking about companies and jobs - First meetings and greetings - Present Continuous; Present Simple - Jobs; make, do, have - Emails 1: Parts of an email - Past Simple
Segunda evaluación	<ul style="list-style-type: none"> -Talking about travel - Telephoning 1: Starting and ending a phone call - Asking for and giving advice -Passives: Present Simple, Past Simple - Describing people and objects - Asking for and giving opinions; agreeing and disagreeing - Countable and uncountable nouns
Tercera evaluación	<ul style="list-style-type: none"> - Word groups; quantity - Eating out; requests - Comparisons - Talking about cities - At a hotel - Present Perfect; Past Simple - Talking about changes and trends, using PowerPoint; presentation tips - Job interviews

INSTRUMENTOS Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

<p>-Pruebas:80%: reading, writing, listening, speaking, grammar and vocabulary. -Trabajo:10% -Participación /Actitud: 10%</p>	<p>Posibles instrumentos de calificación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Listas de comprobación • Exposiciones orales • Ensayos escritos • Debates • Proyectos
--	---



I.E.S.
Doctor Balmis



GENERALITAT
VALENCIANA



Unión Europea

Fondo Social Europeo
El FSE impulsa su política



OBSERVACIONES

El curso escolar está dividido en tres evaluaciones. Al final de cada una de ellas, los/las alumnos/as realizarán una prueba escrita y una prueba de comprensión y expresión oral. Puesto que las cuatro destrezas de leer, escribir, escuchar y hablar se desarrollan de forma simultánea, en cada trimestre tendremos que evaluar conjuntamente las cuatro destrezas.

La prueba, tanto oral como escrita, versará sobre los contenidos vistos en el trimestre correspondiente y se evaluarán los conocimientos gramaticales, funcionales, estructurales, de vocabulario, etc. La nota de cada evaluación incluirá, además de los resultados obtenidos en las pruebas, el trabajo realizado por el alumno (en clase y en casa), su participación, su interés, su comprensión y expresión oral y su asistencia.

Un 15% de faltas por evaluación trae consigo la pérdida de la **EVALUACIÓN CONTÍNUA**, por lo que el alumno penalizado tendría que presentarse a un examen final. Por otro lado, sobrepasar el 5-10% de faltas no justificadas por Evaluación, podrá suponer la pérdida de hasta 1 punto en la nota global.

Recuperación: al ser evaluación continua los alumnos/as que superen las evaluaciones posteriores recuperarán la asignatura. Si así no fuera, tendrán una **prueba extraordinaria** que versará sobre los contenidos mínimos del curso.

DEPARTAMENTO: FOL	
MÓDULO PROFESIONAL: Formación y Orientación Laboral (FOL)	
GRUPOS: 1º Ciclos Formativos de las Familias Profesionales de Administración, Informática y Comercio, excepto 1º Desarrollo de Aplicaciones Web	
CONTENIDOS MÍNIMOS	
Primera evaluación	El trabajo y la salud. Análisis y evaluación de los factores de riesgo en la empresa. Medidas de prevención y protección. Gestión de la prevención en la empresa. Actuación en situaciones de emergencia.
Segunda evaluación	El Derecho del Trabajo. El contrato de trabajo. El tiempo de trabajo. El salario.
Tercera evaluación	Modificación, suspensión y extinción de la relación laboral. Representación de los trabajadores y negociación colectiva. El sistema de la Seguridad Social. La acción protectora de la Seguridad Social. Los equipos de trabajo. Los conflictos en la empresa y medios de solución.
Todas las evaluaciones	El proceso de búsqueda de trabajo Técnicas e instrumentos de búsqueda de empleo
INSTRUMENTOS Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN	
80%	Pruebas orales y/o escritas: pruebas tipo test y preguntas abiertas sobre datos o casos prácticos.
15%	Realización y entrega de trabajos y actividades correspondientes a cada unidad. Realización de exposiciones en clase.
5%	Asistencia, puntualidad y comportamiento en clase. Participación en las actividades de clase. Iniciativa e interés por el trabajo. Participación activa en los trabajos de grupo.
OBSERVACIONES	
La aplicación del proceso de evaluación continua del alumnado requiere su asistencia regular a las clases y actividades programadas. Si el alumnado acumula un número de faltas superior al 15% del número de horas del módulo perderá el derecho a la evaluación continua.	
La calificación final será la media de las calificaciones obtenidas a lo largo de las tres evaluaciones.	
En la convocatoria ordinaria se realizará una prueba para el alumnado que haya perdido el derecho a la evaluación continua y que, por tanto, deba examinarse de la totalidad de la materia, así como para el alumnado que tenga alguna de las pruebas realizadas a lo largo del curso pendientes de superar.	
El alumnado que no haya obtenido en la convocatoria ordinaria una calificación igual o superior a 5 podrá presentarse a una prueba en la convocatoria extraordinaria que versará sobre todos los contenidos de la programación.	

MÓDULO PROFESIONAL: *Ofimática y proceso de la información para el Comercio Internacional.*
Código: CV0008.

CURSO: 1 GESTIÓN DE VENTAS Y TRANSPORTE Y LOGÍSTICA

CONTENIDOS MÍNIMOS

Primera evaluación	<p>Funciones de un procesador de texto tanto el libre office write como en word.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Introducir, guarda y recuperar la información almacenada en diferentes carpetas. • Realizar operaciones básicas en la edición de textos. Dar formato a documentos estilo de letras , trabajo con tabulaciones, insertar imágenes, etc. • Establecer y manejar columnas de estilo periodístico. • Trabajar plantillas de documentos y formularios. •
Segunda evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Manejar tablas y trabajar con elementos gráficos en documentos. • Corregir ortografía y la gramática, búsqueda de sinónimos, etc.. • Combinar correspondencia. Gestión de archivos relacionados con el word
Tercera evaluación	<p>Gestión de correo y agenda electrónica Gestión integrada de archivos Gestión de archivos y búsqueda de información Elaboración de presentaciones</p>

INSTRUMENTOS Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

80%	Pruebas orales y/o escritas: pruebas tipo test y preguntas abiertas sobre datos o casos prácticos.
15%	Realización y entrega de trabajos y actividades correspondientes a cada unidad. Realización de exposiciones en clase.
5%	Asistencia, puntualidad y comportamiento en clase. Participación en las actividades de clase. Iniciativa e interés por el trabajo. Participación activa en los trabajos de grupo.

OBSERVACIONES

En las evaluaciones se introducirá ejercicios según sean necesarios para el desarrollo de otros módulos.

La aplicación del proceso de evaluación continua del alumnado requiere la asistencia regular a las clases y actividades programadas, de modo que si el alumnado acumula un número de faltas superior al 15% del número de horas del módulo perderá el derecho a la evaluación continua, pudiendo examinarse en la evaluación final ordinaria mediante una prueba que versará sobre todos los contenidos de la programación.



I.E.S.
Doctor Balmís



GENERALITAT
VALENCIANA



Unión Europea
Fondo Social Europeo
El FSE invierte en tu futuro



La calificación final será la media de las calificaciones obtenidas a lo largo de las tres evaluaciones. El alumnado que no haya obtenido en la convocatoria ordinaria una calificación igual o superior a 5 podrá presentarse a una prueba en la convocatoria extraordinaria que versará sobre todos los contenidos de la programación.

MATERIA / MÓDULO PROFESIONAL	
LOGÍSTICA DE ALMACENAMIENTO	
CURSO	
2º CICLO SUPERIOR GESTIÓN DE VENTAS	
SABERES BÁSICOS / CONTENIDOS MÍNIMOS	
Primera evaluación	Temas 1-4 libro "Logística de almacenamiento" ed. Paraninfo Tema 1 Logística y planificación del almacén Tema 2 Almacén, diseño y equipos Tema 3 Almacenaje de mercancías y cargas Tema 4 Sistemas especiales de almacenaje
Segunda evaluación	Temas 7-8-9 y 12 libro "Logística de almacenamiento" ed. Paraninfo. Tema 7 Recepción y registro de mercancías Tema 8 Gestión de existencias e inventario Tema 9 Embalaje y expedición de mercancías Tema 12 Normas de seguridad en almacenes.
Tercera evaluación	-
INSTRUMENTOS Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN	
90%	Exámenes escritos teóricos y prácticos. Superación de los mismos con una nota media mayor de 5
10%	Realización y entrega de ejercicios propuestos de cada tema en la fecha propuesta que es siempre hasta el mismo día del examen de dicho tema.
OBSERVACIONES	

MÓDULO PROFESIONAL: LOGÍSTICA DE APROVISIONAMIENTO	
CURSO: 2º GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES	
CONTENIDOS MÍNIMOS	
Primera evaluación	La gestión de la cadena de suministro. La función de compras. Los criterios de selección de proveedores. Búsqueda, negociación y seguimiento de proveedores.
Segunda evaluación	Gestión de stocks. Tipos, composición, movimiento y variables que afectan a la gestión. Gestión de stocks. La previsión de la demanda y los modelos de gestión de stocks. El sistema de producción. La planificación de la producción y de los materiales. Aplicación de sistemas gestores de bases de datos para gestión del aprovisionamiento.
Tercera evaluación	FCT
INSTRUMENTOS Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN	
80%	Pruebas orales y/o escritas: pruebas tipo test y preguntas abiertas sobre datos o casos prácticos. Se necesitará alcanzar un 4,5 para poder realizar media con el resto de instrumentos.
15%	Realización y entrega de trabajos y actividades correspondientes a cada unidad. Realización de exposiciones en clase.
5%	Puntualidad y comportamiento en clase. Participación en las actividades de clase. Iniciativa e interés por el trabajo. Participación activa en los trabajos de grupo.
OBSERVACIONES	
<p>La aplicación del proceso de evaluación continua del alumnado requiere la asistencia regular a las clases y actividades programadas, de modo que si el alumnado acumula un número de faltas superior al 15% del número de horas del módulo perderá el derecho a la evaluación continua, pudiendo examinarse en la evaluación final ordinaria mediante una prueba que versará sobre todos los contenidos de la programación.</p> <p>La calificación final será la media de las calificaciones obtenidas a lo largo de las tres evaluaciones.</p> <p>El alumnado que no haya obtenido en la convocatoria ordinaria una calificación igual o superior a 5 podrá presentarse a una prueba en la convocatoria extraordinaria que versará sobre todos los contenidos de la programación.</p>	



I.E.S.
Doctor Balmis



GENERALITAT
VALENCIANA



Unión Europea
Fondo Social Europeo
El FSE invierte en tu futuro



MÓDULO PROFESIONAL: ESCAPARATISMO Y DISEÑO DE ESPACIOS COMERCIALES

CURSO: 2º GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES

CONTENIDOS MÍNIMOS

Primera evaluación	<p>Comportamiento del consumidor. Proceso de compra. Distribución y marketing. Merchandising. Normativa aplicable al diseño de espacios comerciales. Arquitectura exterior. Arquitectura interior del establecimiento comercial. Distribución de la superficie de venta. Mobiliario de la superficie de venta. Normativa de seguridad e higiene. Tipos de escaparates. Temperatura del escaparate. Presupuesto de implantación del escaparate. Incidencias en la implantación: medidas correctoras.</p>
Segunda evaluación	<p>Escaparate y comunicación. Percepción y memoria selectiva. Imagen. Forma y materia. Eficacia del escaparate. Color. Iluminación. Elementos para la animación del escaparate. Aspectos esenciales del escaparate. Bocetos de escaparates. Programas informáticos de diseño y distribución de espacios. Planificación de actividades. Materiales y medios. Cronograma del montaje. Técnicas que se utilizan habitualmente para el montaje de un escaparate. Presupuesto. Programas informáticos de diseño.</p>
Tercera evaluación	

INSTRUMENTOS Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

70%	Pruebas orales y/o escritas: pruebas-tipo test y preguntas abiertas sobre datos o casos prácticos.
25%	Realización y entrega de trabajos y actividades correspondientes a cada unidad. Realización de exposiciones en clase.
5%	Asistencia, puntualidad y comportamiento en clase. Participación en las actividades de clase. Iniciativa e interés por el trabajo. Participación activa en los trabajos de grupo.

OBSERVACIONES

La aplicación del proceso de evaluación continua del alumnado requiere la asistencia regular a las clases y actividades programadas, de modo que si el alumnado acumula un número de faltas superior al 15% del número de horas del módulo perderá el derecho a la evaluación continua, pudiendo examinarse en la evaluación final ordinaria mediante una prueba que versará sobre todos los contenidos de la programación.

La calificación final será la media de las calificaciones obtenidas a lo largo de las tres evaluaciones.

El alumnado que no haya obtenido en la convocatoria ordinaria una calificación igual o superior a 5 podrá presentarse a una prueba en la convocatoria extraordinaria que versará sobre todos los contenidos de la programación.



I.E.S.
Doctor Balmís



Unión Europea
Fondo Social Europeo
El FSE invierte en tu futuro



MATERIA / MÓDULO PROFESIONAL

Gestión de productos y promociones en el punto de venta Código: 0927

CURSO

Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales

SABERES BÁSICOS / CONTENIDOS MÍNIMOS

Primera evaluación	<ul style="list-style-type: none"> .-Identificación del producto.: El Producto y sus atributos .- El surtido en el punto de venta. Concepto de surtido Referencias. .-Organización del lineal. El lineal. Los facings y su gestión. .-La gestión del surtido. Instrumentos de control y gestión
Segunda evaluación	<ul style="list-style-type: none"> .-Medios de comunicación comercial. El marketing mix. .- Promociones en el punto de venta. Las promociones. Animación en el punto de venta. Publicidad en el lugar de venta (PLV) .-Criterios de control. Índices y ratios. Análisis de resultados. , .-Aplicación de medidas correctoras. Hojas de cálculo. .-Perfil y selección del personal de promociones comerciales. Liderazgo. Motivación y control del personal

INSTRUMENTOS Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

<p>% Calificación</p> <p>80% - 10 %- 10%</p>	<p>Instrumentos de calificación</p> <ul style="list-style-type: none"> - Instrumentos evaluación de respuesta múltiple: test, preguntas cortas. desarrollo de contenidos - Resolución de problemas - Relación y/o comparaciones de conceptos. <p>80%</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diario de trabajo: Portfolio - Exposiciones orales y Presentaciones - Debates & Proyectos - Mapas mentales y/o Conceptuales <p>10%:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Guía de control profesor: Competencias profesionales <p>10%</p>
--	--

OBSERVACIONES

La calificación del módulo de cara a la sesión de evaluación final será el resultado de hacer la media con las calificaciones obtenidas en las distintas evaluaciones parciales

La calificación será de 1 a 10 sin decimales, considerándose positivas las calificaciones iguales o superiores a cinco. Los alumnos que no consigan alcanzar los objetivos propuestos, tras la aplicación de la evaluación continua o bien tras la prueba de la convocatoria ordinaria, tendrán derecho a una convocatoria extraordinaria, que se realizará en el mes de julio. Las actividades de recuperación versarán sobre los aprendizajes mínimos exigibles.



I.E.S.
Doctor Balmis



GENERALITAT
VALENCIANA



Unión Europea
Fondo Social Europeo
El FSE invierte en tu futuro



**MATERIA / MÓDULO PROFESIONAL
ORGANIZACIÓN DE EQUIPOS DE VENTA**

CURSO

2º CURSO TECNICO SUPERIOR EN GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES

SABERES BÁSICOS / CONTENIDOS MÍNIMOS

Primera evaluación

- a) Determinación de los objetivos de ventas.
- b) Análisis de las formas o estructuras de organización del equipo de ventas.
- c) Cálculo del número y frecuencia de las visitas que hay que realizar a los clientes.
- d) Cálculo del número de comerciales necesarios para alcanzar los objetivos de ventas.
- e) Análisis de las rutas de ventas y planificación de las visitas a clientes.
- f) Descripción de puestos de trabajo de diferentes tipos de vendedores.
- g) Descripción del perfil del vendedor o comercial idóneo: elaboración del profesiograma.

Segunda evaluación

- h) Elaboración de programas de formación inicial y formación continua de vendedores.
- i) Estilos de mando y liderazgo aplicables a equipos de comerciales.
- j) Técnicas de motivación e incentivación de los vendedores.
- k) Análisis de las formas de retribución de los comerciales.
- h) Evaluación y control de los resultados y desempeño de los vendedores.
- i) Cálculo y análisis de las desviaciones respecto a los objetivos, previstos y propuesta de medidas correctoras.
- j) Utilización de herramientas informáticas para la organización y gestión de la fuerza de ventas

Tercera evaluación

FCT

INSTRUMENTOS Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

50%

Realización de los trabajos propuestos en clase correctamente realizados y presentados puntualmente

50%

La media de los exámenes realizados.

Se pueden agrupar varios instrumentos de calificación en un mismo porcentaje (se pueden añadir las filas que se consideren necesarias, teniendo en cuenta que debe haber al menos 3 porcentajes).

En 2º y 4º ESO, 2º Bachillerato y ciclos formativos se pueden usar los instrumentos de



I.E.S.
Doctor Balmis



GENERALITAT
VALENCIANA



Unión Europea
Fondo Social Europeo
El FSE invierte en tu futuro



calificación que venían utilizándose hasta ahora.

OBSERVACIONES

El 15% de faltas no justificadas por el alumno, es motivo para que el alumno pierda derecho a la evaluación continua.

En caso de no superar el curso habrá una prueba extraordinaria.



I.E.S.
Doctor Balmis



GENERALITAT
VALENCIANA



Unión Europea
Fondo Social Europeo
El FSE invierte en tu futuro



MÓDULO PROFESIONAL: TÉCNICAS DE VENTA Y NEGOCIACIÓN

CURSO: 2º GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES

CONTENIDOS MÍNIMOS

Primera evaluación	El mercado y los sistemas de ventas. El consumidor y sus derechos. La comunicación en ventas. Cualidades y funciones del vendedor.
Segunda evaluación	Ventas personal de productos y servicios. Negociación y cierre de la venta. Gestión de reclamaciones y quejas. Contratos de compraventa

INSTRUMENTOS Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

60%	Pruebas orales y/o escritas: pruebas tipo test y preguntas abiertas sobre datos o casos prácticos.
30%	Realización y entrega de trabajos y actividades correspondientes a cada unidad. Realización de exposiciones en clase.
10%	Asistencia, puntualidad y comportamiento en clase. Participación en las actividades de clase. Iniciativa e interés por el trabajo. Participación activa en los trabajos de grupo.

OBSERVACIONES

La aplicación del proceso de evaluación continua del alumnado requiere la asistencia regular a las clases y actividades programadas, de modo que si el alumnado acumula un número de faltas superior al 15% del número de horas del módulo perderá el derecho a la evaluación continua, pudiendo examinarse en la evaluación final ordinaria mediante una prueba que versará sobre todos los contenidos de la programación.

Se efectuará un examen cada dos temas impartidos en clase. Si el examen no es superado con una nota mínima de 5, se tendrá que hacer la recuperación de ese examen.

La calificación final será la media de las calificaciones obtenidas a lo largo de las tres evaluaciones.

El alumnado que no haya obtenido en la convocatoria ordinaria una calificación igual o superior a 5 podrá presentarse a una prueba en la convocatoria extraordinaria que versará sobre todos los contenidos de la programación

MATERIA / MÓDULO PROFESIONAL INGLÉS	
CURSO 2022/23	
2º Comercio Internacional / 2º Transporte y logística / 2º Gestión de Ventas y espacios comerciales/ 2º Administración y Finanzas	
SABERES BÁSICOS / CONTENIDOS MÍNIMOS	
Primera evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Present Perfect, past Simple • Modals and related verbs. • Pronunciation: must / mustn't; do / don't; should / shouldn't; can / can't
Segunda evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Past Continuous, Past Simple • Pronunciation: was / were • Futuro: will • Las condicionales: zero and 1st Conditional
Tercera evaluación	Nota final obtenida tras la segunda evaluación o, en su defecto, tras la prueba de recuperación en caso de no haber superado los contenidos mínimos en la segunda evaluación.
INSTRUMENTOS Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN	
Pruebas:80% Trabajo:10% Participación /Actitud: 10%	<p>Posibles instrumentos de calificación:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rúbricas (competencias) - Diario de trabajo - Exposiciones orales - Ensayos escritos - Debates - Proyectos - Pruebas.
<p>El curso escolar está dividido en tres evaluaciones. Al final de cada una de ellas, los/las alumnos/as realizarán una prueba escrita y una prueba de comprensión y expresión oral. Puesto que las cuatro destrezas de leer, escribir, escuchar y hablar se desarrollan de forma simultánea, en cada trimestre tendremos que evaluar conjuntamente las cuatro destrezas.</p> <p>La prueba, tanto oral como escrita, versará sobre los contenidos vistos en el trimestre correspondiente y se evaluarán los conocimientos gramaticales, funcionales, estructurales, de vocabulario, etc. La nota de cada evaluación incluirá, además de los resultados obtenidos en las pruebas, el trabajo realizado por el alumno (en clase y en casa), su participación, su interés, su comprensión y expresión oral y su asistencia.</p> <p>Un 15% de faltas por evaluación trae consigo la pérdida de la EVALUACIÓN CONTÍNUA, por lo que el alumno penalizado tendría que presentarse a un examen final. Por otro lado, sobrepasar el 5-10% de faltas no justificadas por Evaluación, podrá suponer la pérdida de hasta 1 punto en la nota global.</p> <p>Recuperación: al ser evaluación continua los alumnos/as que superen las evaluaciones posteriores recuperarán la asignatura. Si así no fuera, tendrán una prueba extraordinaria que versará sobre los contenidos mínimos del curso.</p>	



**I.E.S.
Doctor Balmis**



Unión Europea
Fondo Social Europeo
El FSE invierte en tu futuro


