

Programación Didáctica
del Módulo profesional
Procesos De Venta
perteneiente al Ciclo
Formativo de Grado Medio
Actividades Comerciales

PROGRAMACION DIDACTICA

- INTRODUCCIÓN
- ANÁLISIS DE LA FAMILIA PROFESIONAL
- POSICIÓN DEL CICLO EN LA FAMILIA
- POSICIÓN DEL MÓDULO EN EL CICLO
- RESULTADOS DE APRENDIZAJE DEL MÓDULO PROFESIONAL.
- DISEÑO DE BLOQUES FORMATIVOS.
- ELEMENTOS COMUNES A TODAS LAS UNIDADES EN EL DESARROLLO DE LA PRÁCTICA DOCENTE
- PROGRAMACIÓN DE LAS UNIDADES DE TRABAJO
- COMPLEMENTOS DE LA PROGRAMACIÓN.
- TEMAS TRANSVERSALES E INTERDISCIPLINARIEDAD.
- BIBLIOGRAFÍA Y WEBGRAFÍA

En este documento desarrollamos una ejemplificación de la programación del módulo profesional de Procesos de Venta, correspondiente al Ciclo Formativo de Grado Medio de Actividades Comerciales.

Para este módulo tienen atribución docente los profesores de enseñanza secundaria de Organización y gestión comercial. Se ha utilizado para su elaboración el currículo publicado por el Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, debiendo tener en cuenta el opositor que cada Comunidad Autónoma puede establecer su propio currículo y que, aunque todos son muy similares, debe usarse el específico de aquella Comunidad por la cual se concurra a los procedimientos selectivos.

Cada Comunidad Autónoma establece sus formatos de letra, interlineado, y otros parámetros de configuración del documento definitivo. Por tanto el opositor deberá estar muy atento a estas indicaciones y adaptar la programación a las exigencias de la convocatoria.

Esta ejemplificación puede abordarse de muy diversas formas, a criterio del opositor. Nosotros hemos escogido una estándar que puede aplicarse en la mayoría de los centros, siendo el opositor el que debe adaptarla, aportando originalidad e innovación, ya que el tribunal lo tendrá en cuenta a la hora de elaborar los indicadores y criterios de valoración de la Aptitud pedagógica.

Esperamos que esta documentación les sirva de orientación.

PROGRAMACIÓN DEL MÓDULO PROCESOS DE VENTA - Ciclo Formativo de Grado Medio de Actividades Comerciales.

INTRODUCCION: La programación debe tener una parte introductoria en la que se contextualice qué estoy programando y para qué estoy programando, se establezca el marco normativo aplicable a la Comunidad Autónoma correspondiente, se ubique adecuadamente la programación en el contexto del centro educativo y se tendrá en cuenta las características del grupo. El opositor aportará los datos sobre un centro y un grupo de alumnos en este apartado, seguido de la normativa, se tendrá en cuenta, la situación geográfica, la situación socioeconómica, sociocultural, de la ciudad, pueblo, etc. la integración del centro en el entorno, y las características del centro, oferta educativa, instalaciones, etc...

1.- INTRODUCCION.

Los títulos de F.P. están siendo revisados y actualizados para adaptarlos a las exigencias del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales, estando próxima a finalizar la revisión, si bien se mantienen abiertos grupos de trabajo específicos encargados de la observación de los diferentes perfiles profesionales, con el fin de adaptar rápidamente los títulos a los cambios que se produzca y, si fuera necesario, crear otros nuevos. Por otra parte la Formación Profesional de Grado Superior se ha considerado en la Ley como Enseñanza Superior lo que no sólo da acceso a cualquier estudio de grado universitario sin necesidad de la prueba de acceso a la universidad (selectividad), sino que también permite la convalidación de módulos cursados en F.P. con asignaturas de los grados universitarios.

En la actualidad la F.P. está regulada por la Ley Orgánica 2/2006 de Educación (LOE), en su redacción dada por la Ley Orgánica 8/2013, para la mejora de la calidad educativa, así como por otra serie de normas que se recogen en las referencias legislativas siguientes:

Las referencias legislativas sobre las que se ha realizado la presente programación son:

Normas con rango de Ley:

- Ley Orgánica 5/2002 de las Cualificaciones y de la Formación Profesional.
- Ley Orgánica 2/2006 de Educación.
- Ley Orgánica 8/2013, para la mejora de la calidad educativa.

CONTINUA HASTA
LA PAGINA Nº 69 →

Normas con rango de Real Decreto:

**UNIDADES DE
TRABAJO
DESARROLLADAS**

PROGRAMACION DE LA UNIDAD

- INTRODUCCIÓN
- CONTENIDOS.
- ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE (METODOLOGÍA)
- MATERIALES Y MEDIOS DIDACTICOS QUE SE UTILIZARAN.
- EVALUACIÓN

DESARROLLO DE LA UNIDAD

Se presenta la unidad de trabajo, con una parte de Programación, y otra parte de contenidos, el opositor adaptará ambas partes, a sus conocimientos, siendo imprescindible aportar toques de originalidad en cada una de las unidades de trabajo, por lo que se recomienda trabajar sobre estas unidades, adaptándolas. El opositor puede incluir en las programaciones de la unidad de trabajo, cosas de la Programación didáctica.

PROGRAMACIÓN DE LA UNIDAD

La unidad de trabajo 1: El comportamiento de compra del consumidor, está contenida en el Bloque formativo I: “El comprador”

Esta unidad responde específicamente al resultado de aprendizaje que: “Identifica el proceso de decisión de compra del consumidor y/o usuario, analizando los factores que inciden en el mismo y las tipologías de clientes”

CONTENIDOS

La unidad se desarrolla a lo largo de 10 periodos lectivos.

a) Contenidos soporte:

- Tipos de consumidores
 - El consumidor final
 - El consumidor industrial
- Las necesidades del consumidor
 - Concepto de necesidad
 - Tipos
 - Análisis de las necesidades del consumidor final o particular
 - Análisis de las necesidades del consumidor industrial
- Análisis del comportamiento del consumidor
 - Aspectos que comprende
 - Características del comportamiento del consumidor

b) Contenidos organizadores:

- Distinguir los diferentes tipos de consumidores

**CONTINUA HASTA
LA PAGINA Nº 14** →