



TABLA 3: Identificación de las partes de las Competencias

CPPS	Qué	Cómo	Para Qué
c	Gestionar la logística y el almacenamiento	Aprovisionando con el material necesario	Asegurar el buen funcionamiento de todos los servicios que ofrece la empresa de estética
j	Supervisar y desarrollar técnicas electroestéticas y bronceado por radiación ultravioleta	Cumpliendo las especificaciones marcadas en la legislación vigente	
l	Realizar la promoción y comercialización de productos y servicios en el ámbito de una empresa de imagen personal.		

TABLA 4: Identificación de las partes de los Objetivos

OG	Qué	Cómo	Para Qué
c	Organizar los recursos de la cabina de estética	Controlando el stock	Para gestionar su logística y almacenamiento
d	Aplicar procedimientos relacionados con el mantenimiento de equipos e instalaciones	Cumpliendo la normativa	Para asegurar el buen funcionamiento
l	Verificar los parámetros de control de equipos electro-estéticos y de bronceado artificial	Relacionando los fundamentos científicos con los tratamientos estéticos	Para aplicarlos con garantías de eficacia y seguridad
ñ	Identificar las técnicas	Valorando las	Para realizar la



	publicitarias, las operaciones de venta y de merchandising	características y demandas del mercado	promoción y comercialización de productos y servicios estéticos
--	--	--	---

TABLA 5: Asociación de Competencias, Objetivos y Resultados de aprendizaje

OG	CPPS	RA
c	c	1
d	j	2, 3, 4, 5 y 6
l	j	2, 3, 4, 5 y 6
ñ	l	1

TABLA 6: ANEXO A OG

OG	Qué	Cómo	Para Qué
c	Organizar los recursos de la cabina de estética	Controlando el stock	Para gestionar su logística y almacenamiento
d	Aplicar procedimientos relacionados con el mantenimiento de equipos e instalaciones	Cumpliendo la normativa	Para asegurar el buen funcionamiento
l	Verificar los parámetros de control de equipos electro-estéticos y de bronceado artificial	Relacionando los fundamentos científicos con los tratamientos estéticos	Para aplicarlos con garantías de eficacia y seguridad
ñ	Identificar las técnicas publicitarias, las operaciones de venta y de merchandising	Valorando las características y demandas del mercado	Para realizar la promoción y comercialización de productos y servicios estéticos