

FAMILIA PROFESIONAL	COMERCIO Y MARKETING
CICLO FORMATIVO Y CURSO	CFGM ACTIVIDADES COMERCIALES 1º
MÓDULO PROFESIONAL	PROCESOS DE VENTA Módulo: 1232
PROFESOR/A	CARMEN RAMÍREZ HIDALGO

13. PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN Y RECUPERACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN.

En la Orden de 29 de septiembre de 2010 también se establece que para evaluar el aprendizaje del alumnado se consideran los resultados de aprendizaje y criterios de evaluación, así como las competencias y los objetivos generales.

También se tiene en cuenta las posibilidades de inserción en el sector profesional y de progreso en estudios posteriores a los que pueda acceder. Los criterios de evaluación coinciden con los contenidos mínimos exigibles y serán la referencia inmediata para determinar la consecución de los distintos objetivos didácticos. Todos ellos serán conocidos por alumnos y alumnas.

A) **CRITERIOS DE EVALUACIÓN**





En la Orden de 29 de septiembre de 2010 también se establece que para evaluar el aprendizaje del alumnado se consideran los resultados de aprendizaje y criterios de evaluación, así como las competencias y los objetivos generales. También se tiene en cuenta las posibilidades de inserción en el perfil profesional y de progreso en estudios posteriores a los que pueda acceder. Los **criterios de evaluación** constituyen elementos curriculares esenciales en el proceso formativo, ya que permiten comprobar el nivel de adquisición (grado de consecución) de cada resultado de aprendizaje. Todos ellos serán conocidos por alumnos y alumnas. Están recogidos en el **apartado 6** de esta programación, junto con sus resultados de aprendizaje.

B) **FASES DE LA EVALUACIÓN.**

CUMPLIMENTA: PROFESOR/A

REVISAR: JEFATURA DEPARTAMENTO

ARCHIVA: JEFATURA TÉCNICA

C.P.I.F.P. LOS VIVEROS		   
MD850201	PROGRAMACIÓN MÓDULO	
PROCESOS DE VENTA		Rev.1 Pág. 2 de 17

En la evaluación del proceso de aprendizaje, podemos distinguir tres momentos o fases: inicial, continua o formativa y sumativa.

- La **evaluación inicial** se realizará durante el primer mes para conocer las características y nivel de competencias el alumnado. Se convocará una sesión de evaluación a la finalización del mismo.
- La **evaluación continua** se realizará a lo largo del propio proceso de enseñanza-aprendizaje y se recogerá información sobre el progreso de cada alumno y del grupo.
- La **evaluación sumativa** se realizará a la finalización de cada trimestre y del curso académico para saber el nivel de adquisición de los resultados de aprendizaje de cada alumno, convocándose para ello 3 sesiones de evaluación parcial (diciembre, marzo y mayo) y una sesión de evaluación final (junio).

Evaluación inicial o diagnóstica.

Al comienzo del módulo se realizará una **prueba** sobre los contenidos del mismo con el fin de detectar el nivel de conocimientos previos del alumnado. Esta prueba se calificará cualitativamente y los resultados serán analizados por el equipo educativo en la sesión de evaluación inicial junto con el resto de los módulos. Además, con el fin de conocer las características del alumnado se les pasará un **cuestionario** para saber los estudios académicos o las enseñanzas de FP previamente cursadas, tanto en el sistema educativo como dentro de la oferta de formación para el empleo, si el acceso ha sido mediante prueba, si presenta algún tipo de discapacidad, si tiene experiencia profesional previa, si pretenden acceder al mundo laboral una vez terminado el ciclo formativo o realizar otros estudios, etc. Asimismo, a lo largo de todo el periodo de evaluación inicial podrá obtenerse información sobre el grado de interés por el módulo y el ciclo, dificultades en el proceso de aprendizaje, etc. Al mismo tiempo, con esta evaluación inicial intentaremos crear un estado de interés por los nuevos contenidos que van a cursar.

Al término de este periodo (mediados de octubre) se convocará una sesión de evaluación inicial en la que la tutor/a del grupo facilitará al equipo docente la información disponible del grupo y que ha sido recogida por todos los profesores en cada uno de sus módulos. Esta evaluación inicial será el punto de referencia del equipo docente, para la toma de decisiones relativas al desarrollo del currículo y su adecuación a las características y conocimientos del alumnado. Esta evaluación, en ningún caso, conllevará calificación para el alumnado y los acuerdos adoptados por el equipo educativo se recogerán en acta durante la celebración de la sesión de evaluación.

Evaluación Continua

CUMPLIMENTA: PROFESOR/A

REVISA: JEFATURA DEPARTAMENTO

ARCHIVA: JEFATURA TÉCNICA

La Orden de 29 de septiembre de 2010, sobre evaluación del alumnado que cursa enseñanzas de formación profesional inicial en Andalucía establece en su artículo 2 que la evaluación de los aprendizajes del alumnado que cursa ciclos formativos será continua y se realizará por módulos profesionales. La aplicación del proceso de evaluación continua del alumnado requerirá, en la modalidad presencial, su asistencia regular a clase y su participación en las actividades programadas. La **asistencia a clase** se controlará a través del programa Séneca y/o la aplicación iSéneca para móvil, quedando registrada además en el cuaderno del profesor.

A través de la evaluación continua vamos a realizar un análisis de los aprendizajes adquiridos por los alumnos (progreso de cada alumno y del grupo) y de la marcha del proceso formativo que se está desarrollando.

Para valorar el progreso de los alumnos, evaluaremos las distintas actividades de enseñanza-aprendizaje que realizamos por unidad didáctica, utilizando para ello diferentes instrumentos de evaluación

Las ausencias del alumno/a, con carácter general, tendrán como consecuencia la imposibilidad de evaluar con determinados CE a dicho alumno/a en el proceso de evaluación continua, cuando dichas ausencias coincidan con la aplicación de actividades de evaluación relacionadas con determinados CE que no vuelvan a ser evaluados durante el curso.





En estos casos los alumnos/as tendrán derecho a ser evaluados aplicando dichos CE en el periodo de recuperación/mejora de la calificación:

- a) En 1º curso en el periodo de recuperación/mejora entre la 3ª evaluación parcial y la final.
- b) En 2º curso en el periodo de recuperación/mejora previa a la evaluación final entre la 2ª Evaluación y la final.

Evaluación Sumativa o Final

Tiene la función de saber cuál ha sido el nivel de adquisición de los resultados de aprendizaje de cada alumno, de acuerdo con los correspondientes criterios de evaluación, para lo cual se emite una calificación. Esta evaluación se realizará:

- A la finalización de primera (diciembre), segunda (marzo) y tercera (mayo) evaluación. El alumno obtendrá una calificación parcial en cada trimestre que oscilará entre 1 y 10 sin decimales. Se considerará positiva si es igual o superior a 5 y negativa si es menor de 5.

C.P.I.F.P. LOS VIVEROS		   
MD850201	PROGRAMACIÓN MÓDULO	
<i>PROCESOS DE VENTA</i>	Rev.1	Pág. 4 de 17

- A la finalización del curso académico (junio), donde se formulará la calificación final del módulo, que también estará comprendida entre 1 y 10 sin decimales. Se considerará positiva si es igual o superior a 5 y negativa si es menor de 5.

C) **INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN**

En todo momento, se garantizará una variedad suficiente de instrumentos de evaluación para poder aplicar correctamente los CE asociados a cada RA. Se diseñan diversos instrumentos y el peso de la calificación se reparte, sin que se de relevancia excesiva a unos sobre otros, para favorecer la evaluación continua.

Los instrumentos de evaluación utilizados para comprobar y medir los aprendizajes se elegirán y diseñarán en función de los RA y CE. Usaremos:

- Para observación: fichas de observación,...
- Para tareas: plantillas de corrección, fichas de autoevaluación/coevaluación...
- Para trabajos: Plantillas de corrección, listas de chequeo, rubricas...
- Para exámenes: prueba escrita (test, preguntas cortas, desarrollo) y prueba orales. Con sus plantillas de corrección.

Los instrumentos de evaluación se concretan para cada UT.

Todas las calificaciones se recogen en el Cuaderno del Profesor, donde aparecen reflejadas todas las variables a evaluar y su correspondiente calificación.

Todos los documentos, incluidos los instrumentos, utilizados en el proceso de evaluación del alumno/a estarán a disposición del mismo o de sus representantes legales en caso de minoría de edad. Se facilitará copia de los mismos si los solicita el alumno/a o sus representantes legales en caso de minoría de edad.

A) **CRITERIOS DE CALIFICACIÓN**

CUMPLIMENTA: PROFESOR/A

REVISA: JEFATURA DEPARTAMENTO

ARCHIVA: JEFATURA TÉCNICA

C.P.I.F.P. LOS VIVEROS



MD850201

PROGRAMACIÓN MÓDULO

PROCESOS DE VENTA

Rev.1

Pág. 5 de 17

U.D.	TRIMESTR E	RA	CRITERIO DE EVALUACIÓN	%	INSTRUMENTO	PONDERACIÓN EN LA EVALUACIÓN	PONDERACIÓ N NOTA FINAL
UD1... La decisión de compra del consumidor.	1ª	RA1	<p>a) Se han identificado los tipos de consumidores, diferenciando el consumidor final o particular y el industrial u organizacional.</p> <p>b) Se ha definido el contenido y los aspectos que comprende el estudio del comportamiento del consumidor y/o usuario.</p> <p>c) Se han definido y clasificado las necesidades del consumidor, teniendo en cuenta el orden jerárquico que se establece a la hora de satisfacerlas.</p> <p>d) Se han clasificado las compras, atendiendo al comportamiento racional o impulsivo del consumidor y/o usuario.</p> <p>e) Se han identificado las fases del proceso de compra del consumidor final, analizando los factores que determinan su complejidad y duración.</p> <p>f) Se han analizado los determinantes internos y externos que influyen en el proceso de decisión de compra de los consumidores y/o usuarios.</p> <p>g) Se han identificado las fases del proceso de compra del consumidor industrial, comparando el proceso con el del consumidor final.</p> <p>h) Se han caracterizado las tipologías de clientes, atendiendo a su comportamiento de compra, su personalidad y sus motivaciones de compra.</p>	25%	<p>Prueba objetiva: 70%</p> <p>Trabajos y actividades: 20%</p> <p>Participación activa 10%</p>	25%	35%
UD2... El vendedor	1ª	RA2	<p>a) Se han establecido las funciones y responsabilidades de los vendedores y vendedoras en la venta personal.</p>	25%	<p>Prueba objetiva: 70%</p> <p>Trabajos y actividades: 20%</p>	25%	

CUMPLIMENTA: PROFESOR/A

REVISAS: JEFATURA DEPARTAMENTO

ARCHIVA: JEFATURA TÉCNICA

			b) Se han clasificado los vendedores y vendedoras en función de las características de la empresa en la que prestan servicios, el tipo de venta que realizan y la naturaleza del producto. c) Se ha definido el perfil del vendedor o vendedora o vendedora profesional, analizando las cualidades personales, habilidades profesionales y conocimientos que debe tener un buen vendedor. d) Se han descrito distintos puestos de trabajo de ventas y el perfil de los vendedores y vendedoras más adecuados para los mismos. e) Se han determinado las necesidades de formación, perfeccionamiento y reciclaje del equipo de vendedores y vendedoras. f) Se ha definido el contenido del programa de formación y perfeccionamiento de los vendedores y vendedoras. g) Se ha valorado la importancia de la motivación de los vendedores y vendedoras analizando los principales factores motivadores. h) Se han identificado los sistemas de retribución de los vendedores y vendedoras más habituales.		Participación activa 10%		
UD3.. Comunicación de técnicas de venta	1ª	RA3,4	a) Se han identificado las funciones del departamento de ventas de una empresa y las responsabilidades del director de ventas. b) Se han diferenciado las formas de organización del departamento de ventas por zonas geográficas, por productos y por clientes, entre otras. c) Se ha elaborado el programa de ventas del vendedor o vendedora o vendedora, definiendo sus	25%	Prueba objetiva: 70% Trabajos y actividades: 20% Participación activa 10%	25%	

UD4.. El departament o de ventas	1ª	RA3	<p>propios objetivos y el plan de actuación, en función de los objetivos establecidos en el plan de ventas de la empresa.</p> <p>d) Se ha calculado el número de vendedores y vendedoras que se requieren para cumplir los objetivos del plan de ventas de la empresa.</p> <p>e) Se han planificado las visitas a clientes, aplicando las rutas de ventas que permiten optimizar los tiempos del vendedor o vendedora y reducir los costes.</p> <p>f) Se ha determinado el número de visitas comerciales que se van a realizar a los clientes reales y potenciales y el tiempo de duración de las visitas.</p> <p>g) Se han aplicado técnicas de prospección de clientes, atendiendo a las características del producto/servicio ofertado.</p> <p>h) Se ha elaborado el argumentario de ventas, incluyendo los puntos fuertes y débiles del producto, resaltando sus ventajas respecto a los de la competencia y presentando soluciones a los problemas del cliente.</p>				
			<p>a) Se han identificado las funciones del departamento de ventas de una empresa y las responsabilidades del director de ventas.</p> <p>b) Se han diferenciado las formas de organización del departamento de ventas por zonas geográficas, por productos y por clientes, entre otras.</p> <p>c) Se ha elaborado el programa de ventas del vendedor o vendedora, definiendo sus propios objetivos y el plan de actuación, en función de</p>	25%	Prueba objetiva: 70% Trabajos y actividades: 20% Participación activa 10%	25%	

REVIS: JEFATURA DEPARTAMENT





			los objetivos establecidos en el plan de ventas de la empresa. d) Se ha calculado el número de vendedores y vendedoras que se requieren para cumplir los objetivos del plan de ventas de la empresa. e) Se han planificado las visitas a clientes, aplicando las rutas de ventas que permiten optimizar los tiempos del vendedor o vendedora y reducir los costes. f) Se ha determinado el número de visitas comerciales que se van a realizar a los clientes reales y potenciales y el tiempo de duración de las visitas. g) Se han aplicado técnicas de prospección de clientes, atendiendo a las características del producto/servicio ofertado. h) Se ha elaborado el argumentario de ventas, incluyendo los puntos fuertes y débiles del producto, resaltando sus ventajas respecto a los de la competencia y presentando soluciones a los problemas del cliente.				
UD5. El equipo de ventas.	2ª	RA3		25%	Prueba objetiva: 70% Trabajos y actividades: 20% Participación activa 10%	25%	35%
UD6. Desarrollo de las ventas.	2ª	RA3		25%	Prueba objetiva: 70% Trabajos y actividades: 20%	25%	

					Participación activa 10%		
UD7. Documentos de formalización de las ventas	2ª	RA6	a) Se ha gestionado la documentación comercial de diferentes operaciones de venta, desde la recepción del pedido hasta el envío y recepción por parte del cliente. b) Se ha establecido el modo de formalizar el pedido por parte del cliente, en ventas a distancia (por catálogo, televenta, teléfono móvil e Internet, entre otros). c) Se han identificado las distintas formas de pago, analizando el procedimiento y la documentación necesaria en cada caso. d) Se han diferenciado los medios de pago al contado de los aplazados. e) Se han comparado los medios y formas de pago, analizando las ventajas y desventajas en términos de coste, seguridad y facilidad de uso. f) Se ha cumplimentado la documentación correspondiente a los diferentes medios de pago. g) Se han cumplimentado cheques, letras de cambio, pagarés y demás documentación correspondiente a los diferentes medios de pago. h) Se ha identificado la documentación correspondiente a las operaciones de endoso, aval y gestión de cobro de medios de pago. i) Se han identificado las distintas formas de anticipar el cobro.	25%	Prueba objetiva: 70% Trabajos y actividades: 20% Participación activa 10%	25%	

UD8. El contrato de compraventa	2ª	RA5	a) Se ha interpretado la normativa que regula los contratos de compraventa. b) Se ha caracterizado el contrato de compraventa, los elementos que intervienen y los derechos y obligaciones de las partes, analizando su estructura y las cláusulas habituales que se incluyen en el mismo. c) Se ha cumplimentado el contrato de compraventa en el que se recogen los acuerdos entre vendedor y comprador, utilizando un procesador de textos. d) Se ha interpretado la normativa que regula el contrato de compraventa a plazos y los requisitos que se exigen para su formalización. e) Se ha caracterizado el contrato de ventas en consignación analizando los casos en que procede su formalización. f) Se ha caracterizado el contrato de suministro, analizando los supuestos en los que se requiere para el abastecimiento de materiales y servicios. g) Se han analizado los contratos de leasing y renting como alternativas de adquisición y financiación del inmovilizado de la empresa.		Prueba objetiva: 70% Trabajos y actividades: 20% Participación activa 10%	25%	
UD9.. Determinación del precio de venta.	3ª	RA7	a) Se ha calculado el precio de venta del producto, aplicando un cierto margen comercial expresado en forma de porcentaje del precio de coste. b) Se ha calculado el precio de venta del producto, aplicando un margen comercial expresado en forma de un porcentaje sobre el precio de venta.	50%	Prueba objetiva: 70% Trabajos y actividades: 20% Participación activa 10%	50%	30%

UD10.. El interés y el descuento	3ª	RA7	c) Se ha determinado el importe total de una operación de venta, aplicando los descuentos y gastos acordados y el IVA correspondiente. d) Se ha calculado el interés de diferentes operaciones, definiendo las variables que lo determinan y aplicando un determinado tipo de interés. e) Se ha calculado el descuento de diferentes operaciones, aplicando un determinado tipo de descuento. f) Se ha calculado el descuento y el efectivo resultante de una remesa de efectos. g) Se han cumplimentado facturas de negociación de efectos comerciales, aplicando un determinado tipo de descuento y la correspondiente comisión.		Prueba objetiva: 70% Trabajos y actividades: 20% Participación activa 10%	50%	
				50%			

- Los alumnos y alumnas serán informados al principio de curso acerca de los criterios de calificación que se seguirán en este módulo profesional.
- La calificación de cada prueba será de 0 a 10 puntos con 2 decimales, y en cada una los alumnos y alumnas conocerán los criterios de corrección y calificación de dicha prueba, incluyendo el valor de cada una de las actividades de la misma.

C.P.I.F.P. LOS VIVEROS		   
MD850201	PROGRAMACIÓN MÓDULO	
<i>PROCESOS DE VENTA</i>	Rev.1	Pág. 12 de 17

- Las fechas para la realización de estas pruebas se fijarán con suficiente antelación por el profesorado y no podrán ser modificadas, salvo circunstancias excepcionales.
- Si un alumno o alumna no acudiera el día de su realización, no podrá realizar la prueba nuevamente, hará que la materia de dicha prueba quede pendiente de evaluación para la recuperación, salvo casos excepcionales, justificados documentalmente, que serán valorados por el equipo educativo. En todos los casos, el alumno deberá justificar las faltas en el plazo de una semana desde su incorporación.
- En el caso de que se detectase alguna irregularidad propiciada por el alumno/a (hablar durante el examen, consulta en libro, apuntes, aparatos electrónicos...) la prueba se calificará con un 0 y deberá presentarse a la prueba de recuperación.
- Puesto que la nota que aparece en el boletín es un número entero se procederá al redondeo, tal y como nos indica la Orden de 29 de septiembre de 2010 en el artículo 17: "del resultado se tomará la parte entera y las dos primeras cifras decimales, redondeando por exceso la cifra de las centésimas si la de las milésimas resultase ser igual o superior a 5".
- La Calificación final del módulo será la suma de todos los RA ponderados, no siendo necesaria la calificación superior a 5 en cada uno de los RA.

B) **SISTEMA DE RECUPERACIÓN**

Para las dos primeras evaluaciones se realizará una recuperación de toda la materia impartida durante la misma. Si se supera la prueba escrita de la recuperación, la calificación, con independencia de la nota obtenida será de un cinco en dicho trimestre. Al final de curso se tendrá en cuenta si al alumnado ha reincidido o no, en las recuperaciones, y el motivo, en cuyo caso se valorará en que medida se puede atender en todo o en parte a la nota objetiva de esa prueba.

Para la tercera evaluación la recuperación se hará en junio en la prueba final, dado el poco tiempo entre la segunda y tercera evaluación.

-Control de seguimiento:

CUMPLIMENTA: PROFESOR/A

REVISA: JEFATURA DEPARTAMENTO

ARCHIVA: JEFATURA TÉCNICA

- 1 .Todas las calificaciones resultantes de la aplicación de las estrategias de calificación, estarán anotadas en el cuaderno del profesor, así como las ausencias de cada uno
- 2 .Notas trimestrales y finales se redondearán al entero más próximo excepto en los decimales de 4 que siempre serán 4

ACTIVIDADES DE RECUPERACIÓN Y MEJORA

SISTEMA DE EVALUACIÓN DE ALUMNOS A LOS QUE NO SE LES PUEDEN APLICAR LOS CRITERIOS GENERALES DE EVALUACIÓN:






A aquellos alumnos a los que no se les puedan aplicar los criterios generales de evaluación por superar el mínimo del 20% de faltas justificadas e injustificadas reflejado en el Plan de Centro, se les realizará una prueba antes la evaluación, que constará de cuestiones teóricas y ejercicios prácticos según los contenidos de cada trimestre, así como cuestiones referidas a aquellos contenidos sobre los que sus compañeros han realizado prácticas o trabajos. Para ello, el alumno/a deberá presentar los trabajos y superar las pruebas prácticas que se consideren oportunos y que se informarán adecuadamente en tiempo y forma.

Deben determinarse y planificarse las actividades de refuerzo, recuperación o mejora de los Resultados de Aprendizajes

- A lo largo del curso.
- Especialmente en el periodo entre la última evaluación parcial (3ª en 1º y 2ª en 2º) y la final para permitir al alumnado la superación del módulo pendiente de evaluación positiva o, en su caso, mejorar la calificación obtenida en el mismo.
- Establecer los procedimientos/instrumentos de evaluación para recuperar: trabajos, exámenes... y el momento en el que se harán.

Al inicio de ese periodo el profesor entregará a cada alumno/a un plan individualizado de recuperación (ver modelo en el Calidad) que recogerá:

- Detalle de los RA y CE no superados/ mejorables
- Plan de trabajo
- Momentos e instrumentos de evaluación
- Criterios de Calificación
- Detalle del horario y calendario
- Información de la obligatoriedad de asistir a las clases de ese periodo

C.P.I.F.P. LOS VIVEROS		    
MD850201	PROGRAMACIÓN MÓDULO	
<i>PROCESOS DE VENTA</i>		Rev.1 Pág. 14 de 17

ANEXO COVID 19

1. JUSTIFICACIÓN

“Según la Instrucción 15 de junio de 2020, de la Dirección general de Fp, ante la suspensión de la actividad docente presencial, es necesario contar desde el principio con una organización y planificación que permita afrontar los RA no adquiridos del curso pasado y una transición factible a la enseñanza no presencial”

2. METODOLOGÍA.

2.1. METODOLOGÍA





A. Sesiones Presenciales:

El grupo está dividido en 2 subgrupos de los cuales la mitad está de forma presencial en clase y la otra mitad estará en clase de forma telemática conectando por la plataforma Classroom , por el meet.

CUMPLIMENTA: PROFESOR/A

REVISA: JEFATURA DEPARTAMENTO

ARCHIVA: JEFATURA TÉCNICA

C.P.I.F.P. LOS VIVEROS		   
MD850201	PROGRAMACIÓN MÓDULO	
<i>PROCESOS DE VENTA</i>		Rev.1 Pág. 15 de 17

B. Sesiones Online:

Los días de docencia online, en la que el profesor estará conectado simultáneamente con la totalidad del grupo, se intentará realizar actividades, que subirán una vez finalizadas, a la plataforma.

En caso de que haya que dar teoría o explicar parte práctica, igualmente se hará por medio de la plataforma en conexión con todo el grupo.

C. Suspensión docencia Presencial :

En este caso las clases se llevarían a cabo igual que en los días que actualmente son online, es decir, La parte de teoría de los temas se explicarán telemáticamente con toda la clase. Se intentará que en cada clase haya tiempo dedicado a explicación del tema y otra parte a hacer actividades sobre la materia explicada ese día, para amenizar un poco el exceso de tiempo conectados.

2.2. RECURSOS

Libro de texto de Mc Graw Hill "Procesos de venta".

Internet, para buscar casos prácticos de aplicación a cada tema videos, etc

2.3. AGRUPAMIENTOS DEL ALUMNADO

- Al principio de curso se impartió el módulo a todo el grupo ya que era solo de 16 alumnos.
- A principios de octubre con las sucesivas adjudicaciones se tuvo que dividir el grupo en 2 subgrupos.
- En este caso de subgrupos, una semana acude al centro de forma presencial los 15 primeros y el resto se unen de forma telemática en la misma clase. A la semana siguiente el grupo que estuvo de forma telemática acudirá a clase de forma presencial y los primeros 15 se conectarán desde casa.
- Los lunes y martes las clases son de forma combinada (presencial y no presencial dependiendo del grupo al que le corresponda)
- Los miércoles será de forma no presencial para todo el grupo. En esta hora se intentará que se realicen solo actividades o casos prácticos o videos, todo según la materia a tratar.
- A mediados del mes de octubre ha habido un cambio en horario: Se ha suspendido un día de no presencial para todo el grupo por lo que la clase del miércoles se ha convertido en presencial para el grupo que estaba en casa de forma online esa semana

CUMPLIMENTA: PROFESOR/A

REVISA: JEFATURA DEPARTAMENTO

ARCHIVA: JEFATURA TÉCNICA

2.4. PLATAFORMA UTILIZADA

La plataforma que usaremos es el classroom.

3. PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN Y RECUPERACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN.

En el supuesto de SUSPENSIÓN de DOCENCIA PRESENCIAL, como se llevaría a cabo la evaluación.

- Exámenes online con la necesidad de conexión de cámara del alumnado para su identificación)
- Cambio de los instrumentos de Evaluación y en los porcentajes de los Instrumentos de evaluación.
- Los porcentajes serían : Exámenes 60%
Actividades online 30%
Participación activa en las clases online 10%
- Dependiendo de qué contenidos demos en situación de docencia no presencial los Resultados aprendizaje que se deben superar serán los correspondientes a dichos contenidos, adaptados a la nueva situación.

En Sevilla a 15 de Octubre de 2020

CUMPLIMENTA: PROFESOR/A

REVISA: JEFATURA DEPARTAMENTO

ARCHIVA: JEFATURA TÉCNICA

C.P.I.F.P. LOS VIVEROS



MD850201

PROGRAMACIÓN MÓDULO

PROCESOS DE VENTA

Rev.1

Pág. 17 de 17

Firmado: Carmen Ramírez Hidalgo

CUMPLIMENTA: PROFESOR/A

REVISA: JEFATURA DEPARTAMENTO

ARCHIVA: JEFATURA TÉCNICA