
 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha Página 1 de 36	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing CICLO: ACO		
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

# RE-PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA

**DEBIDO A LA SITUACIÓN DE CRISIS OCASIONADA  
POR EL COVID-19**

**FAMILIA PROFESIONAL:  
COMERCIO Y MARKETING  
CICLO:  
GRADO MEDIO  
Actividades Comerciales**

**CURSO ACADÉMICO: 2019/2020  
JEFE FP COMERCIO y MARKETING: JAVIER JUANCO DOMÍNGUEZ**

## Control de Cambios

Fecha	Registro de cambio
15/05/2020	Medias extraordinarias tomadas debido a COVID-19 e implementadas en este ciclo desde el 23/03/2020.
18/05/2020	Acta Departamento en la que se aprueban las modificaciones de las programaciones.



F. Entrega:  
**Octubre**

Rellena:  
**PROF**

Reseñar en libro  
actas departamento



Archiva:  
**JD**



 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha Página 2 de 36	
	Curso: <b>2019-20</b> Fecha actualización: <b>20-may.-20</b>	FAMILIA PROFESIONAL: <b>Comercio y Marketing</b> CICLO: <b>ACO</b>		
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

## ÍNDICE

<b>1.</b>	<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>3</b>
<b>2.</b>	<b>ADAPTACIÓN A LAS PROGRAMACIONES POR COVID- 19 .....</b>	<b>4</b>
<b>3.</b>	<b>MÓDULOS DE 1º.....</b>	<b>5</b>
3.1.	1233 Aplicaciones informáticas para el comercio .....	5
3.2.	1226 Marketing en la actividad Comercial .....	8
3.3.	1229 Gestión de Compras .....	12
3.4.	1231 Dinamización del punto de venta.....	14
3.5.	1232 Procesos de Venta.....	17
3.6.	0156. Inglés .....	21
3.7.	1236. FOL.....	24
<b>4.</b>	<b>MÓDULOS DE 2º.....</b>	<b>27</b>
4.1.	1227 Gestión de un pequeño comercio .....	27
4.2.	1228 Técnicas de almacén .....	28
4.3.	1230 Venta técnica.....	30
4.4.	1234 Servicios de atención comercial.....	32
4.5.	1235 Comercio Electrónico .....	35
4.6.	1237. FCT .....	36

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha Página 3 de 36	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing CICLO: ACO		
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

## 1. INTRODUCCIÓN

En este documento se recogen las correspondientes medidas de adaptación al proceso de enseñanza/aprendizaje tomadas desde la fecha del 13 de marzo del 2020, cuando mediante el **Decreto 8/2020** se acordó la suspensión de la actividad docente presencial en todos los niveles educativos, debido a la situación de alerta nacional ocasionada por el COVID-19. (según la **Resolución de la Consejería de Educación, Cultura y Deportes sobre la aplicación de las medidas educativas por causa del brote del virus covid-19** publicada con fecha de 12 de marzo 2020).

También se recogen las medidas adoptadas en cada módulo del ciclo, correspondientes a la metodología seguida, los instrumentos de evaluación propuestos, y demás ítems que siguiendo las instrucciones establecidas en la **Resolución del 30 de abril de la Consejería de Educación, Cultura y Deportes para la evaluación, promoción y titulación** ante la situación de crisis ocasionada por el COVID-19 y según lo establecido en el Currículo de dicho Ciclo, especifican lo dispuesto para cada módulo y aprobado en reunión de departamento y/o familia profesional, y Consejo Asesor.

Las modificaciones realizadas en las programaciones didácticas debidas a la reprogramación de las mismas, garantizan la continuidad del curso y ajustan los criterios de evaluación, de calificación y recuperación, además de seguir los principios de flexibilidad, objetividad y equidad indicadas en la **Orden EFP/365/2020, de 22 de abril** y garantizar que todo el alumnado tiene los medios técnicos y capacitación necesaria para el seguimiento adecuado de la metodología empleada en cada caso.




F. Entrega:  
**Octubre**

Rellena:  
**PROF**

Reseñar en libro  
actas departamento

Archiva:  
**JD**



 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha Página 4 de 36	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing CICLO: ACO		
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

## 2. ADAPTACIÓN A LAS PROGRAMACIONES POR COVID- 19

Seguidamente se indicarán las adaptaciones hechas a la programación didáctica de cada módulo del Ciclo Formativo de Grado Medio correspondiente al **Título de Técnico en Actividades Comerciales (ACO)**.

- REAL DECRETO 1688/2011, de 18 de noviembre, por el que se establece el título y se fijan sus enseñanzas mínimas.
- DECRETO 50/2014, de 3 de julio, por el que se establece el currículo en la Comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha

La competencia general de este título consiste en desarrollar actividades de distribución y comercialización de bienes y/o servicios, y en gestionar un pequeño establecimiento comercial, aplicando las normas de calidad y seguridad establecidas y respetando la legislación vigente.

### Criterios de Promoción de 1º a 2º (no por materias sino de forma integrada)

Por consenso del *Departamento de Comercio y Marketing*, la promoción del alumnado quedará supeditada a la adquisición de las Unidades de competencia (UC).

Como **norma general**, el alumnado promocionará, **a excepción** de aquellos casos en los que el *equipo docente* no crea posible la adquisición de nuevas UC el curso siguiente, **analizando cada caso individualmente**, según las expectativas de éxito de cada alumno en cuanto a titulación y desempeño del perfil profesional.


Este criterio garantiza una base sólida al alumnado que promocione para poder afrontar los módulos de segundo curso, permitiéndole lograr tanto la competencia general como las sociales, personales y profesionales que acrediten el perfil profesional del título.

### Criterios de TITULACIÓN (no por materias sino de forma integrada)

Por consenso del *Departamento de Comercio y Marketing*, el alumnado **titulará si se han superado todas las UC** asociadas al ciclo formativo.

**Además**, será necesario que el alumnado presente y supere los módulos de Proyecto y de FCT.

Cada caso se analizará individualmente por el *equipo docente* teniendo en cuenta las capacidades de cada alumno.



 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha Página 5 de 36	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing CICLO: ACO		
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

### 3. MÓDULOS DE 1º

#### 3.1.1233 Aplicaciones informáticas para el comercio

##### 3.1.1. Identificación del módulo



<b>Unidades de Competencia y Capacidades Profesionales Asociadas</b>
No tiene unidades de competencia
<b>Objetivos generales del ciclo asociados al módulo IMPRESCINDIBLES</b>
Los objetivos generales de este módulo son los siguientes:  m) Reconocer las características de los programas informáticos utilizados habitualmente en el sector comercial, confeccionando documentos y materiales informáticos para realizar la gestión comercial y administrativa del establecimiento comercial q) Analizar y utilizar los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación para aprender y actualizar sus conocimientos, reconociendo las posibilidades de mejora profesional y personal, para adaptarse a diferentes situaciones profesionales y laborales. r) Desarrollar trabajos en equipo y valorar su organización, participando con tolerancia y respeto, y tomar decisiones colectivas o individuales para actuar con responsabilidad y autonomía. s) Adoptar y valorar soluciones creativas ante problemas y contingencias que se presentan en el desarrollo de los procesos de trabajo, para resolver de forma responsable las incidencias de su actividad. t) Aplicar técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se van a transmitir, a su finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia del proceso. u) Analizar los riesgos ambientales y laborales asociados a la actividad profesional, relacionándolos con las causas que los producen, a fin de fundamentar las medidas preventivas que se van adoptar, y aplicar los protocolos correspondientes para evitar daños en uno mismo, en las demás personas, en el entorno y en el medio ambiente. v) Analizar y aplicar las técnicas necesarias para dar respuesta a la accesibilidad universal y al “diseño para todos”. w) Aplicar y analizar las técnicas necesarias para mejorar los procedimientos de calidad del trabajo en el proceso de aprendizaje y del sector productivo de referencia.
<b>Competencias profesionales, personales y sociales asociadas al módulo IMPRESCINDIBLES</b>
Las competencias profesionales, personales y sociales asociadas a este módulo son los siguientes:  h) Realizar la gestión comercial y administrativa del establecimiento comercial, utilizando el hardware y software apropiado para automatizar las tareas y trabajos. m) Adaptarse a las nuevas situaciones laborales originadas por cambios tecnológicos y organizativos en los procesos productivos, actualizando sus conocimientos, utilizando los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación.

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha Página 6 de 36
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing CICLO: ACO	
<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

- n) Actuar con responsabilidad y autonomía en el ámbito de su competencia, organizando y desarrollando el trabajo asignado, cooperando o trabajando en equipo con otros profesionales en el entorno de trabajo.
- ñ) Resolver de forma responsable las incidencias relativas a su actividad, identificando las causas que las provocan, dentro del ámbito de su competencia y autonomía.
- o) Comunicarse eficazmente, respetando la autonomía y competencia de las distintas personas que intervienen en el ámbito de su trabajo.
- p) Aplicar los protocolos y las medidas preventivas de riesgos laborales y protección ambiental durante el proceso productivo, para evitar daños en las personas y en el entorno laboral y ambiental.
- q) Aplicar procedimientos de calidad, de accesibilidad universal y de “diseño para todos” en las actividades profesionales incluidas en los procesos de producción o prestación de servicios.

### 3.1.2. Adaptaciones al modelo de Enseñanza/Aprendizaje

<b>Metodología empleada en el proceso de Enseñanza / Aprendizaje</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se han impartido clase por videoconferencia utilizando la plataforma Meet de Google y Zoom</li> <li>▪ Se ha utilizado la plataforma Edmodo para envío de prácticas, documentación de apoyo y realización de pruebas objetivas de carácter teórico</li> <li>▪ Se ha comunicado con el alumnado Edmodo y grupo de WhatsApp</li> <li>▪ Etc.</li> </ul>
<b>Temporalización y organización de contenidos VISTOS</b>
<p>En este tercer trimestre se han visto los contenidos básicos del temario previsto según la temporalización.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tema 6 Gestores de bases de datos</li> <li>- Tema 7 Diseño gráfico: fundamentos</li> <li>- Tema 8 Administración telemática y facturación electrónica</li> </ul> <p>Pertenecientes a los RA 5, 3 6 6, respectivamente.</p> <p>Además se han ido mandado actividades de refuerzo del temario visto durante la 1 y 2 evaluación.</p>
<b>EVALUACIÓN</b>
<p>La evaluación de los alumnos será de forma continuada a lo largo de todo el trimestre usando mecanismos telemáticos. Todos estos instrumentos tendrán asociada una calificación que será fijada en Edmodo. La evaluación será formativa, informando a los alumnos de los puntos fuertes (para consolidarlos) y de los puntos débiles (para mejorarlos) en cada una de las entregas.</p>
<b>CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN CONTINUA – PRIMERA ORDINARIA</b>

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing CICLO: ACO		Página 7 de 36
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

El alumnado solo deberá recuperar los RR.AA pendientes y no superados positivamente a través de los instrumentos evaluadores empleados a lo largo del curso.

Dada la naturaleza de la situación actual ante el COVID-19, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, **analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo.**

Evaluaré la parte teórica mediante pruebas objetivas online, utilizando la plataforma Edmodo. Se valorará cada prueba de 1 a 10. La parte práctica, si procede, será evaluada mediante una amplia gama y variada de ejercicios que potencien la aplicación de los contenidos y la creatividad, se harán por la plataforma Edmodo. Cada ejercicio tendrá una valoración de 0 a 10 puntos.

El conjunto de las pruebas objetivas será el 80% de la calificación, mientras que el conjunto de actividades será el 20% restante.

#### CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN SEGUNDA ORDINARIA

El alumnado solo deberá recuperar los RR.AA pendientes y no superados positivamente en la evaluación ordinaria.



Dada la naturaleza de la situación actual ante el COVID-19, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, **analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo.**

La prueba se hará lo más objetivamente posible, valorando una parte teórica de 0 a 10 y otra práctica, si corresponde, que se valorará de 0 a 10. Cada parte representará el 50% de la calificación.

### 3.1.3. Contenido Imprescindible propuesto para el curso próximo

Los aprendizajes imprescindibles no adquiridos a causa de las circunstancias del tercer trimestre y que por tanto se propone tomar medidas de recuperación y refuerzo educativo necesarios en el curso 2020-2021 son:

Contenido imprescindible no impartido	Propuesta de en qué módulo de 2º curso podría impartirse
Se han impartido el contenido imprescindible de la materia	



 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha Página 8 de 36	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing CICLO: ACO		
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

### 3.2. 1226 Marketing en la actividad Comercial

#### 3.2.1. Identificación del módulo

Unidades de Competencia y Capacidades Profesionales Asociadas
Según el RD 1688/2011, de 18 de noviembre, del título de Técnico en Actividades comerciales, en su Anexo V B), el presente módulo no posee unidades de competencia acreditables.
Objetivos generales del ciclo asociados al módulo IMPRESCINDIBLES
<p>n) Identificar el mercado y el entorno de la empresa comercial, obteniendo y organizando la información de los agentes que intervienen en el proceso comercial y aplicando políticas de marketing apropiadas para ejecutar las acciones de marketing definidas por la organización comercial en el plan de marketing.</p> <p>q) Analizar y utilizar los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación para aprender y actualizar sus conocimientos, reconociendo las posibilidades de mejora profesional y personal, para adaptarse a diferentes situaciones profesionales y laborales.</p> <p>r) Desarrollar trabajos en equipo y valorar su organización, participando con tolerancia y respeto, y tomar decisiones colectivas o individuales para actuar con responsabilidad y autonomía.</p> <p>s) Adoptar y valorar soluciones creativas ante problemas y contingencias que se presentan en el desarrollo de los procesos de trabajo, para resolver de forma responsable las incidencias de su actividad.</p> <p>t) Aplicar técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se van a transmitir, a su finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia del proceso.</p>
Competencias profesionales, personales y sociales asociadas al módulo IMPRESCINDIBLES
<p>i) Ejecutar las acciones de marketing definidas por la organización comercial en el plan de marketing, identificando las necesidades de productos y/o servicios de los clientes, los factores que intervienen en la fijación de precios, los canales de distribución y las técnicas de comunicación para cumplir con los objetivos fijados por la dirección comercial.</p> <p>m) Adaptarse a las nuevas situaciones laborales originadas por cambios tecnológicos y organizativos en los procesos productivos, actualizando sus conocimientos, utilizando los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación.</p> <p>n) Actuar con responsabilidad y autonomía en el ámbito de su competencia, organizando y desarrollando el trabajo asignado, cooperando o trabajando en equipo con otros profesionales en el entorno de trabajo.</p> <p>ñ) Resolver de forma responsable las incidencias relativas a su actividad, identificando las causas que las provocan, dentro del ámbito de su competencia y autonomía.</p> <p>o) Comunicarse eficazmente, respetando la autonomía y competencia de las distintas personas que intervienen en el ámbito de su trabajo.</p>



 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha Página 9 de 36	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing CICLO: ACO		
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

### 3.2.2. Adaptaciones al modelo de Enseñanza/Aprendizaje

#### Metodología empleada en el proceso de Enseñanza / Aprendizaje

- Se ha utilizado Classroom para envío de documentación y envío de prácticas, así como para la realización de pruebas. Además, se han impartido clases por videoconferencia utilizando la plataforma Meet de Google
- Se ha comunicado con el alumnado por Classroom, emails personales y grupo de WhatsApp creado con esta finalidad.

#### Temporalización y organización de contenidos VISTOS

	UT del módulo	HORAS/SESIONES PREVISTAS*	TRIMESTRE
1	Introducción al marketing	24	PRIMERO
2	El mercado y el comportamiento del consumidor	28	PRIMERO
3	La investigación comercial	27	SEGUNDO
4	El producto	22	SEGUNDO
5	El precio	21	TERCERO
6	La distribución	6	TERCERO
7	La comunicación comercial	7	TERCERO
8	El plan de marketing	7	TERCERO
		142	

#### EVALUACIÓN

La evaluación de los alumnos será de forma continuada a lo largo de todo el trimestre usando mecanismos telemáticos. Todos estos instrumentos tendrán asociada una calificación que será fijada en Google Classroom.


La evaluación será formativa, informando a los alumnos de los puntos fuertes (para consolidarlos) y de los puntos débiles (para mejorarlos) en cada una de las entregas.

#### CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN CONTINUA – PRIMERA ORDINARIA

El alumnado solo deberá recuperar los RRAA pendientes y no superados positivamente a través de los instrumentos evaluadores empleados a lo largo del curso.

Dada la naturaleza de la situación actual ante el COVID-19, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, **analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo.**

La ponderación aplicada los RRAA es la siguiente:

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha Página 10 de 36	
	Curso: <b>2019-20</b> Fecha actualización: <b>20-may.-20</b>	FAMILIA PROFESIONAL: <b>Comercio y Marketing</b> CICLO: <b>ACO</b>		
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

RESULTADOS DE APRENDIZAJE	UUTT	% asignado 1ªev.	% asignado 2ªev.	% asignado 3ªev.	% asignado ev. ordinaria
RA 1 – Identifica el concepto de marketing y su utilidad en la actividad comercial, analizando sus principales funciones en las empresas y organizaciones.	1	12,5%			12,5%
RA 2- Caracteriza el mercado y el entorno de la empresa, analizando los principales factores que los conforman y su influencia en la aplicación de las acciones de marketing.	2	12,5%			12,5%
RA 3- Determina el proceso de investigación comercial y el sistema de información de marketing, analizando las técnicas y los procedimientos aplicables para su desarrollo.	3		12,5%		12,5%
RA 4 – Define las políticas aplicables al producto o servicio, adecuándolo a las necesidades y perfil de los clientes y a las tendencias del mercado.	4		12,5%		12,5%
RA 5 – Determina el método de fijación del precio de venta del producto/servicio, teniendo en cuenta los costes, el margen comercial, los precios de la competencia, la percepción de valor del cliente y otros factores que influyen en el precio.	5			12,5%	12,5%
RA6 - Selecciona la forma y el canal de distribución del producto o línea de productos, considerando los tipos de intermediarios que intervienen y las funciones que desarrollan.	6			12,5%	12,5%
RA7 - Identifica las acciones y técnicas que integran la política de comunicación de la empresa u organización, analizando las funciones de cada una de ellas.	7			12,5%	12,5%
RA8 - Secuencia el proceso de planificación comercial, identificando las fases o etapas del plan de marketing	8			12,5%	12,5%
		25%	25%	50%	100%

En la tercera evaluación se continúa realizando el seguimiento individual del aprendizaje del alumno, al igual que a lo largo de todo el curso, a través de pruebas teórico-prácticas y prácticas y trabajos realizados.

#### CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN SEGUNDA ORDINARIA

El alumnado solo deberá recuperar los RRAA pendientes y no superados positivamente en la evaluación ordinaria.

Dada la naturaleza de la situación actual ante el COVID-19, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, **analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado**



F. Entrega:  
**Octubre**


Rellena:  
**PROF**

Reseñar en libro  
actas departamento

Archiva:  
**JD**



Educación con calidad certificada

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha Página 11 de 36	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing CICLO: ACO		
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

**para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo.**



Después de la 1ª ordinaria, continuarán las clases donde se realizarán actividades de recuperación con aquellos alumnos que tengan el módulo suspenso para que alcancen el nivel adecuado y puedan así superar el módulo.

En las recuperaciones se emplearán los mismos instrumentos y las mismas ponderaciones que para la evaluación de cada RA en la primera ordinaria. Donde cada RA se evaluará de 0 a 10, y, la nueva nota será la que cuente para la calificación de este, y, por tanto, para la nota final respetando así el principio de evaluación continua.

### 3.2.3. Contenido Imprescindible propuesto para el curso próximo

Los aprendizajes imprescindibles no adquiridos a causa de las circunstancias del tercer trimestre y que por tanto se propone tomar medidas de recuperación y refuerzo educativo necesarios en el curso 2020-2021 son:

Contenido imprescindible no impartido	Propuesta de en qué módulo de 2º curso podría impartirse
<p>Aunque el contenido indicado se imparta y evalúe en este tercer trimestre, propongo que sea visto en el módulo de 2º curso de Gestión de un Pequeño Comercio, debido a que no se va a poder profundizar lo suficiente en la unidad de trabajo.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. La planificación de marketing: finalidad y objetivos.</li> <li>2. Características y utilidades del plan de marketing.</li> <li>3. Estructura del plan de marketing. Fases en su elaboración.</li> <li>4. Análisis de la situación: análisis interno y externo. Análisis DAFO</li> <li>5. Realización de previsiones de ventas.</li> <li>6. Fijación de los objetivos que se pretenden conseguir.</li> <li>7. Definición de las acciones y políticas del marketing-mix.</li> <li>8. Presupuesto. Recursos humanos, financieros y tiempo.</li> <li>9. Ejecución del plan de marketing.</li> <li>10. Seguimiento de las políticas del plan de marketing.</li> <li>11. El plan de marketing online.</li> </ol>	<p><i>Gestión de un Pequeño Comercio</i></p>

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha Página 12 de 36	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing CICLO: ACO		
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

### 3.3. 1229 Gestión de Compras


#### 3.3.1. Identificación del módulo

Unidades de Competencia y Capacidades Profesionales Asociadas
<b>UC2106_2:</b> Garantizar la capacidad de respuesta y abastecimiento del pequeño comercio.
Objetivos generales del ciclo asociados al módulo IMPRESCINDIBLES
<p>g) Acopiar y procesar datos de previsiones de demanda y compras a proveedores, utilizando tecnologías de la información y comunicación para garantizar el aprovisionamiento del pequeño negocio</p> <p>h) Identificar y elegir los mejores proveedores y/o suministradores, negociando las ofertas y condiciones de suministro para realizar las compras necesarias que mantengan el nivel de servicio establecido en función de la demanda de los clientes o consumidores</p> <p>q) Analizar y utilizar los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación para aprender y actualizar sus conocimientos, reconociendo las posibilidades de mejora profesional y personal, para adaptarse a diferentes situaciones profesionales y laborales.</p> <p>r) Desarrollar trabajos en equipo y valorar su organización, participando con tolerancia y respeto, y tomar decisiones colectivas o individuales para actuar con responsabilidad y autonomía.</p> <p>s) Adoptar y valorar soluciones creativas ante problemas y contingencias que se presentan en el desarrollo de los procesos de trabajo, para resolver de forma responsable las incidencias de su actividad.</p> <p>v) Analizar y aplicar las técnicas necesarias para dar respuesta a la accesibilidad universal y al “diseño para todos”.</p> <p>w) Aplicar y analizar las técnicas necesarias para mejorar los procedimientos de calidad del trabajo en el proceso de aprendizaje y del sector productivo de referencia</p>
Competencias profesionales, personales y sociales asociadas al módulo IMPRESCINDIBLES
<p>e) Garantizar el aprovisionamiento del pequeño negocio, previendo las necesidades de compra para mantener el nivel de servicio que requiere la atención a la demanda de los clientes o consumidores.</p> <p>m) Adaptarse a las nuevas situaciones laborales originadas por cambios tecnológicos y organizativos en los procesos productivos, actualizando sus conocimientos, utilizando los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación</p> <p>n) Actuar con responsabilidad y autonomía en el ámbito de su competencia, organizando y desarrollando el trabajo asignado, cooperando o trabajando en equipo con otros profesionales en el entorno de trabajo.</p> <p>ñ) Resolver de forma responsable las incidencias relativas a su actividad, identificando las causas que las provocan, dentro del ámbito de su competencia y autonomía.</p> <p>o) Comunicarse eficazmente, respetando la autonomía y competencia de las distintas personas que intervienen en el ámbito de su trabajo.</p> <p>p) Aplicar los protocolos y las medidas preventivas de riesgos laborales y protección ambiental durante el proceso productivo, para evitar daños en las personas y en el entorno laboral y ambiental</p> <p>q) Aplicar procedimientos de calidad, de accesibilidad universal y de “diseño para todos” en las actividades profesionales incluidas en los procesos de producción o prestación de servicios.</p>

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha Página 13 de 36	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing CICLO: ACO		
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

### 3.3.2. Adaptaciones al modelo de Enseñanza/Aprendizaje

Metodología empleada en el proceso de Enseñanza / Aprendizaje	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se han impartido clase por videoconferencia utilizando la plataforma Meet de Google</li> <li>▪ Se ha utilizado la plataforma Classroom para envío de prácticas, y documentación de apoyo</li> <li>▪ Se ha comunicado con el alumnado por email a través del Papas 2.0, Classroom, emails personales, grupo de WhatsApp y otros medios</li> <li>▪ Etc.</li> </ul>	
Temporalización y organización de contenidos VISTOS	
semana 13	Teoría Tema 7
semana 14	Actividad comprobación 7.1, 7.2 Actividad propuesta 7.1 y 7.2
semana 16	Teoría Tema 6.1 y 6.2; Caso práctico 6.1; Actividad propuesta 6.2
semana 17	Teoría Tema 6.3 y 6.4; Caso práctico 6.2; Actividad propuesta 6.3
semana 18	Teoría Tema 6.5; Caso práctico 6.4 y 6.5; Actividad propuesta 6.5
semana 19	Teoría 6.6; Actividad Propuesta 6.6 y 6.7; Caso práctico 6.6
semana 20	Actividad comprobación 6.1 y 6.2; Actividad aplicación 6.8, 6.9 y 6.10
semana 21	Actividad aplicación 6.11, 6.12 y 6.13
semana 22	Teoría Tema 8
semana 23	Ejercicios prácticos incluidos en el tema 8
EVALUACIÓN	
<p>La evaluación de los alumnos será de forma continuada a lo largo de todo el trimestre usando mecanismos telemáticos. Todos estos ejercicios y prácticas tendrán asociada una calificación que será fijada en Google Classroom y trasladada a la Excel EPERACO. La evaluación será formativa, informando a los alumnos de los errores que han tenido en las actividades.</p>	
CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN CONTINUA – PRIMERA ORDINARIA	
<p>El alumnado solo deberá recuperar los RR.AA pendientes y no superados positivamente a través de los instrumentos evaluadores empleados a lo largo del curso.</p> <p>Dada la naturaleza de la situación actual ante el COVID-19, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, <b>analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo.</b></p> <p>Se calificará al alumno realizando la media aritmética de las notas obtenidas en cada uno de los ejercicios, trabajos, cuestionarios, etc. presentados.</p>	

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing CICLO: ACO		Página 14 de 36
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

<b>CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN SEGUNDA ORDINARIA</b>
<p>El alumnado solo deberá recuperar los RR.AA pendientes y no superados positivamente en la evaluación ordinaria.</p> <p>Dada la naturaleza de la situación actual ante el COVID-19, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo.</p> <p>Se realizará un examen, presencial u online, de los RRAA no superados</p>

### 3.3.3. Contenido Imprescindible propuesto para el curso próximo


Los aprendizajes imprescindibles no adquiridos a causa de las circunstancias del tercer trimestre y que por tanto se propone tomar medidas de recuperación y refuerzo educativo necesarios en el curso 2020-2021 son:

Contenido imprescindible no impartido	Propuesta de en qué módulo de 2º curso podría impartirse
Todo el contenido imprescindible ha sido impartido	

## 3.4. 1231 Dinamización del punto de venta

### 3.4.1. Identificación del módulo

<b>Unidades de Competencia y Capacidades Profesionales Asociadas</b>
<b>UC2105_2:</b> Organizar y animar el punto de venta de un pequeño comercio
<b>Objetivos generales del ciclo asociados al módulo IMPRESCINDIBLES</b>
<p>La formación del módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales i), j), q), r), s), t), u), v) y w) del ciclo formativo</p> <p>Los objetivos generales de este ciclo formativo son los siguientes:</p> <p>i) Crear imagen de tienda, combinando los elementos exteriores e interiores del establecimiento comercial con criterios comerciales, para realizar actividades de animación del punto de venta en establecimientos dedicados a la comercialización de productos y/o servicios.</p> <p>j) Analizar las políticas de venta y fidelización de clientes, organizando la exposición y promoción del surtido, para realizar actividades de animación del punto de venta en establecimientos dedicados a la comercialización de productos y/o servicios.</p> <p>q) Analizar y utilizar los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación para aprender y actualizar sus conocimientos, reconociendo las posibilidades de mejora profesional y personal, para adaptarse a diferentes situaciones profesionales y laborales.</p>

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha Página 15 de 36	
	Curso: <b>2019-20</b> Fecha actualización: <b>20-may.-20</b>	FAMILIA PROFESIONAL: <b>Comercio y Marketing</b> CICLO: <b>ACO</b>		
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

r) Desarrollar trabajos en equipo y valorar su organización, participando con tolerancia y respeto, y tomar decisiones colectivas o individuales para actuar con responsabilidad y autonomía.

s) Adoptar y valorar soluciones creativas ante problemas y contingencias que se presentan en el desarrollo de los procesos de trabajo, para resolver de forma responsable las incidencias de su actividad.

t) Aplicar técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se van a transmitir, a su finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia del proceso.

u) Analizar los riesgos ambientales y laborales asociados a la actividad profesional, relacionándolos con las causas que los producen, a fin de fundamentar las medidas preventivas que se van adoptar, y aplicar los protocolos correspondientes para evitar daños en uno mismo, en las demás personas, en el entorno y en el medio ambiente.

v) Analizar y aplicar las técnicas necesarias para dar respuesta a la accesibilidad universal y al “diseño para todos”.

w) Aplicar y analizar las técnicas necesarias para mejorar los procedimientos de calidad del trabajo en el proceso de aprendizaje y del sector productivo de referencia.

#### Competencias profesionales, personales y sociales asociadas al módulo IMPRESCINDIBLES

y las competencias f), m), n), ñ), o), p) y q) del título.

Las competencias profesionales, personales y sociales de este título son las que se relacionan a continuación:

f) Realizar actividades de animación del punto de venta en establecimientos dedicados a la comercialización de productos y/o servicios, aplicando técnicas de Merchandising, de acuerdo con los objetivos establecidos en el plan de comercialización de la empresa.

m) Adaptarse a las nuevas situaciones laborales originadas por cambios tecnológicos y organizativos en los procesos productivos, actualizando sus conocimientos, utilizando los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación.


n) Actuar con responsabilidad y autonomía en el ámbito de su competencia, organizando y desarrollando el trabajo asignado, cooperando o trabajando en equipo con otros profesionales en el entorno de trabajo

ñ) Resolver de forma responsable las incidencias relativas a su actividad, identificando las causas que las provocan, dentro del ámbito de su competencia y autonomía.

o) Comunicarse eficazmente, respetando la autonomía y competencia de las distintas personas que intervienen en el ámbito de su trabajo.

p) Aplicar los protocolos y las medidas preventivas de riesgos laborales y protección ambiental durante el proceso productivo, para evitar daños en las personas y en el entorno laboral y ambiental.



q) Aplicar procedimientos de calidad, de accesibilidad universal y de “diseño para todos” en las actividades profesionales incluidas en los procesos de producción o prestación de servicios.

 <p>CIFP VIRGEN DE GRACIA</p>	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 <p>Castilla-La Mancha Página 16 de 36</p>	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing CICLO: ACO		
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

### 3.4.2. Adaptaciones al modelo de Enseñanza/Aprendizaje

<p><b>Metodología empleada en el proceso de Enseñanza / Aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ He impartido algunas clases por videoconferencia utilizando la plataforma Meet de Google</li> <li>▪ Hemos utilizado la plataforma Edmodo para envío de prácticas, y documentación de apoyo</li> <li>▪ Hemos usado la plataforma Edmodo para hacer distintas pruebas objetivas.</li> <li>▪ He elaborado y mandado a los alumnos videos explicativos de los contenidos más complejos y todos ellos con ejemplos prácticos solucionados. Así los puede ver cuantas veces quieran.</li> <li>▪ He contactado. al menos, una vez en semana, con Meet de Google, wasap, teléfono para solucionar dudas, darles instrucciones,</li> <li>▪ Nos hemos comunicado por email a través del Papas 2.0, Edmodo, emails personales, grupo de WhatsApp y otros medios y he intentado mantener un contacto cercano e individualizado con cada alumno.</li> <li>▪ Etc.</li> </ul>
<p><b>Temporalización y organización de contenidos VISTOS</b></p> <p>En tercer trimestre hemos visto, todo lo programado que era:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ La publicidad en el lugar de venta</li> <li>▪ El proceso de comunicación comercial y las acciones promocionales</li> <li>▪ Aplicación de métodos de control de acciones de Merchandising</li> <li>▪ Que corresponde con los RA4, RA5 Y RA 6.</li> </ul> <p>Si bien dado su extensión, en el RA5 se han dado los contenidos básicos sin poder profundizar. Lo he pensado así, para impartir todos los aprendizajes imprescindibles.</p>
<p><b>EVALUACIÓN</b></p> <p>La evaluación de los alumnos será de forma continuada a lo largo de todo el trimestre usando mecanismos telemáticos. Todos estos instrumentos tendrán asociada una calificación que será fijada en Edmodo. La evaluación será formativa, informando a los alumnos de los puntos fuertes (para consolidarlos) y de los puntos débiles (para mejorarlos) en cada una de las entregas. Para la valoración de la parte práctica los alumno realizarán ejercicios prácticos , donde apliquen con creatividad los contenidos.</p>
<p><b>CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN CONTINUA – PRIMERA ORDINARIA</b></p> <p>El alumnado solo deberá recuperar los RR.AA pendientes y no superados positivamente a través de los instrumentos evaluadores empleados a lo largo del curso.</p> <p>Dada la naturaleza de la situación actual ante el COVID-19, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, <b>analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo.</b></p> <p>Evaluaré la parte teórica mediante pruebas objetivas, online, utilizando la plataforma Edmodo. Se valorará cada prueba de 1 a 10. La parte práctica la evaluaré mediante una amplia y variada gama de ejercicios que potencian la aplicación de los contenidos y la creatividad., se harán en la plataforma Edmodo. Cada ejercicio tendrá una valoración 0 a 10.</p>



 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing CICLO: ACO		Página 17 de 36
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

El conjunto de pruebas objetivas serán el 50% y el conjunto de ejercicios prácticos constituirán el otro 50% de la calificación.

#### CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN SEGUNDA ORDINARIA

El alumnado solo deberá recuperar los RR.AA pendientes y no superados positivamente en la evaluación ordinaria.

Dada la naturaleza de la situación actual ante el COVID-19, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, **analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo.**

La prueba se hará lo más objetivamente posible valorando una prueba teórica de 0 a 10 y otra práctica, que se valora del 0 a 10. Cada parte representarán el 50% de la calificación.

### 3.4.3. Contenido Imprescindible propuesto para el curso próximo

Los aprendizajes imprescindibles no adquiridos a causa de las circunstancias del tercer trimestre y que por tanto se propone tomar medidas de recuperación y refuerzo educativo necesarios en el curso 2020-2021 son:

Contenido imprescindible no impartido	Propuesta de en qué módulo de 2º curso podría impartirse

## 3.5. 1232 Procesos de Venta

### 3.5.1. Identificación del módulo

Unidades de Competencia y Capacidades Profesionales Asociadas
<b>UC0239_2:</b> Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización.
<b>Objetivos generales del ciclo asociados al módulo IMPRESCINDIBLES</b>
c) Analizar operaciones de compraventa y de cobro y pago, utilizando medios convencionales o electrónicos para administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial. d) Comparar y evaluar pedidos de clientes a través de los diferentes canales de comercialización, atendiendo y satisfaciendo sus necesidades de productos y/o servicios, para realizar la venta de productos y/o servicios e) Identificar los procesos de seguimiento y post venta, atendiendo y resolviendo, las reclamaciones presentadas por los clientes, para realizar la venta de productos y/o servicios q) Analizar y utilizar los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación para aprender y actualizar sus conocimientos, reconociendo las posibilidades de mejora profesional y personal, para adaptarse a diferentes situaciones profesionales y laborales. r) Desarrollar trabajos en equipo y valorar su organización, participando con tolerancia y respeto, y tomar decisiones colectivas o individuales para actuar con responsabilidad y autonomía.





F. Entrega:  
**Octubre**

Rellena:  
**PROF**

Reseñar en libro  
actas departamento

Archiva:  
**JD**



 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha Página 18 de 36	
	Curso: <b>2019-20</b> Fecha actualización: <b>20-may.-20</b>	FAMILIA PROFESIONAL: <b>Comercio y Marketing</b> CICLO: <b>ACO</b>		
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

- s) Adoptar y valorar soluciones creativas ante problemas y contingencias que se presentan en el desarrollo de los procesos de trabajo, para resolver de forma responsable las incidencias de su actividad.
- t) Aplicar técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se van a transmitir, a su finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia del proceso.
- u) Analizar los riesgos ambientales y laborales asociados a la actividad profesional, relacionándolos con las causas que los producen, a fin de fundamentar las medidas preventivas que se van adoptar, y aplicar los protocolos correspondientes para evitar daños en uno mismo, en las demás personas, en el entorno y en el medio ambiente.
- v) Analizar y aplicar las técnicas necesarias para dar respuesta a la accesibilidad universal y al “diseño para todos”.
- w) Aplicar y analizar las técnicas necesarias para mejorar los procedimientos de calidad del trabajo en el proceso de aprendizaje y del sector productivo de referencia
- x) Utilizar procedimientos relacionados con la cultura emprendedora, empresarial y de iniciativa profesional, para realizar la gestión básica de una pequeña empresa o emprender un trabajo
- y) Reconocer sus derechos y deberes como agente activo en la sociedad, teniendo en cuenta el marco legal que regula las condiciones sociales y laborales para participar como ciudadano democrático

#### Competencias profesionales, personales y sociales asociadas al módulo IMPRESCINDIBLES

- c) Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los distintos canales de comercialización, utilizando las técnicas de venta adecuadas a la tipología del cliente y a los criterios establecidos por la empresa.
- m) Adaptarse a las nuevas situaciones laborales originadas por cambios tecnológicos y organizativos en los procesos productivos, actualizando sus conocimientos, utilizando los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación
- n) Actuar con responsabilidad y autonomía en el ámbito de su competencia, organizando y desarrollando el trabajo asignado, cooperando o trabajando en equipo con otros profesionales en el entorno de trabajo.
- ñ) Resolver de forma responsable las incidencias relativas a su actividad, identificando las causas que las provocan, dentro del ámbito de su competencia y autonomía.
- o) Comunicarse eficazmente, respetando la autonomía y competencia de las distintas personas que intervienen en el ámbito de su trabajo.
- p) Aplicar los protocolos y las medidas preventivas de riesgos laborales y protección ambiental durante el proceso productivo, para evitar daños en las personas y en el entorno laboral y ambiental
- q) Aplicar procedimientos de calidad, de accesibilidad universal y de “diseño para todos” en las actividades profesionales incluidas en los procesos de producción o prestación de servicios.
- r) Realizar la gestión básica para la creación y funcionamiento de una pequeña empresa y tener iniciativa en su actividad profesional.
- s) Ejercer sus derechos y cumplir con las obligaciones derivadas de su actividad profesional, de acuerdo con lo establecido en la legislación vigente, participando activamente en la vida económica, social y cultural.

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing CICLO: ACO		Página 19 de 36
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

### 3.5.2. Adaptaciones al modelo de Enseñanza/Aprendizaje

Metodología empleada en el proceso de Enseñanza / Aprendizaje			
<p>Con el fin de conseguir que el alumnado supere el módulo y obtenga el mayor provecho, adaptándose el modelo a la nueva situación, en la que todo el proceso se realiza telemáticamente, se realizarán las siguientes adaptaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ clases por videoconferencia mediante la plataforma Meet de Google</li> <li>▪ Classroom para envío de prácticas, documentación de apoyo y comunicación con el alumnado</li> <li>▪ comunicaciones por email a través del Papas 2.0 y sus emails personales, Classroom y por un grupo de WhatsApp creado específicamente</li> </ul>			
Temporalización y organización de contenidos VISTOS			
	UT del módulo	HORAS PREVISTAS	TRIMESTRE
1	Identificación del proceso de decisión de compra del consumidor	20	PRIMERO
2	Definición de las funciones y perfil de los vendedores:	26	PRIMERO
3	Organización del proceso de venta:	22	PRIMERO
4	Desarrollo de la venta.	20	SEGUNDO
5	Formalización del contrato de compraventa y otros contratos afines:	22	SEGUNDO
6	Gestión de la documentación comercial y de cobro de las operaciones de venta:	20	TERCERO
7	Determinación de los precios y el importe de las operaciones de venta:	20	TERCERO
	Total horas	150	
<p>En esta tercera evaluación, hasta el día de hoy se ha visto el tema 6 entero y la mayor parte del 7.</p> <p>En la tercera evaluación se continúa realizando el seguimiento individual del aprendizaje del alumno, al igual que a lo largo de todo el curso, a través de pruebas teórico-prácticas y prácticas y trabajos realizados.</p>			
EVALUACIÓN			
<p>La evaluación de los alumnos será de forma continuada a lo largo de todo el trimestre usando mecanismos telemáticos. Todos estos instrumentos tendrán asociada una calificación que será fijada en Google Classroom. La evaluación será formativa, informando a los alumnos de los puntos fuertes (para consolidarlos) y de los puntos débiles (para mejorarlos) en cada una de las entregas.</p>			
CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN CONTINUA – PRIMERA ORDINARIA			
<p>El alumnado solo deberá recuperar los RR.AA. pendientes y no superados positivamente a través de los instrumentos evaluadores empleados a lo largo del curso.</p>			

Dada la naturaleza de la situación actual ante el COVID-19, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, **analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo.**

**La ponderación de cada RA será la siguiente:**

RA1	RA2	RA3	RA4	RA5	RA6	RA7
<b>UUTT relacionadas</b>						
<b>1.</b>	<b>2.</b>	<b>3.</b>	<b>4.</b>	<b>5.</b>	<b>6.</b>	<b>7.</b>
<b>15,0%</b>	<b>15,0%</b>	<b>15,0%</b>				
			<b>16,0%</b>	<b>8,0%</b>		
				<b>8,0%</b>	<b>13,0%</b>	<b>10,0%</b>
<b>15,0%</b>	<b>15,0%</b>	<b>15,0%</b>	<b>16,0%</b>	<b>16,0%</b>	<b>13,0%</b>	<b>10,0%</b>
<b>15,0%</b>	<b>15,0%</b>	<b>15,0%</b>	<b>16,0%</b>	<b>16,0%</b>	<b>13,0%</b>	<b>10,0%</b>

Se indicará al alumno en Google Classroom el peso que tenga cada ejercicio y examen dentro de cada UT.

#### **CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN SEGUNDA ORDINARIA**

El alumnado solo deberá recuperar los RR.AA. pendientes y no superados positivamente en la primera evaluación ordinaria.

La ponderación será la misma que la realizada en la primera evaluación ordinaria, sustituyendo las notas de los RRAA no superados por la obtenida en esta evaluación.

Dada la naturaleza de la situación actual ante el COVID-19, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo.

La evaluación se realizará mediante un examen de cada RRAA que se tenga suspenso, más los trabajos no entregados durante el curso, sustituyendo ambos a la nota previa que hubieran obtenido.

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha Página 21 de 36	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing CICLO: ACO		
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

### 3.5.3. Contenido Imprescindible propuesto para el curso próximo


Los aprendizajes imprescindibles no adquiridos a causa de las circunstancias del tercer trimestre y que por tanto se propone tomar medidas de recuperación y refuerzo educativo necesarios en el curso 2020-2021 son:

Contenido imprescindible no impartido	Propuesta de en qué módulo de 2º curso podría impartirse
No hay contenido no imprescindible no impartido, ya que algún cc. ee. no dado en el tercer trimestre para poder desarrollar el contenido más esencial, han sido dados en otros módulos este presente curso.	

## 3.6.0156. Inglés



### 3.6.1. Identificación del módulo

Unidades de Competencia y Capacidades Profesionales Asociadas
Objetivos generales del ciclo asociados al módulo IMPRESCINDIBLES
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Comprensión y producción de mensajes orales (<i>Listening&amp;Speaking</i>)</li> <li>2. Emisión e interpretación de textos y mensajes escritos (<i>Writing&amp;Reading</i>)</li> <li>3. Conocimientos lingüísticos (<i>Grammar&amp;Vocabulary</i>)</li> <li>4. Identificación e interpretación de los elementos más significativos de los países de lengua inglesa</li> </ol>
Competencias profesionales, personales y sociales asociadas al módulo IMPRESCINDIBLES
<p>La competencia comunicativa es la finalidad de este módulo. A través de las destrezas básicas (<i>Listening, Speaking, Writing, Reading</i>) el alumno consigue utilizar la lengua inglesa como un medio a través del cual realizar algunas actividades académicas y profesionales.</p> <p>Se trata de reforzar la conexión entre las tareas de clase y las que el estudiante desempeñará en el trabajo, una vez finalizados sus estudios. La identificación e interpretación de los elementos culturales en el ámbito laboral formará parte de sus tareas.</p>

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha Página 22 de 36	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing CICLO: ACO		
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

### 3.6.2. Adaptaciones al modelo de Enseñanza/Aprendizaje

<b>Metodología empleada en el proceso de Enseñanza / Aprendizaje</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se ha utilizado la plataforma Classroom para envío de prácticas, y documentación de apoyo</li> <li>▪ Se ha comunicado con el alumnado por email a través del Papeas 2.0, Classroom, emails personales, grupo de WhatsApp y otros medios-</li> </ul>
<b>Temporalización y organización de contenidos VISTOS</b>
<p>La temporalización de los contenidos mínimos imprescindibles ha sido de 15 horas aproximadamente, que se corresponden con la última unidad (unidad 13 de la programación): CV, Cover Letter, Interview. Se han aumentado las horas para esta unidad por las dificultades que implica la enseñanza telemática.</p> <p>Los alumnos han trabajado por tareas y actividades que han realizado semanalmente, lo que supone alrededor de 5 horas para cada actividad que debían realizar y entregar.</p> <p>El resto de contenidos ha sido repaso de los contenidos previamente impartidos en la 1ª y 2ª evaluación, prestando especial atención a las destrezas para alcanzar las competencias básicas. Estas tareas también se han organizado de manera semanal.</p> <p>Al no ser clases presenciales, se ha optado por tareas y actividades que el alumno pudiera realizar de la manera más autónoma y objetiva posible, y por lo tanto se ha incidido más en las destrezas de comprensión y producción de mensajes orales (<i>Listening&amp;Speaking</i>).</p>
<b>EVALUACIÓN</b>
<p>La evaluación de los alumnos será de forma continuada a lo largo de todo el trimestre usando mecanismos telemáticos. Todos estos instrumentos tendrán asociada una calificación que será recogida en el cuaderno del profesor. La evaluación será formativa, informando a los alumnos de los puntos fuertes (para consolidarlos) y de los puntos débiles (para mejorarlos) en cada una de las entregas.</p>
<b>CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN CONTINUA – PRIMERA ORDINARIA</b>
<p><b>Los criterios de calificación son los siguientes:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La primera y segunda evaluación, de carácter presencial, tendrán el peso principal en la nota final (80%).</li> <li>- Los contenidos mínimos esenciales impartidos a distancia en la tercera evaluación tendrán un peso del 20% en la nota final. Estos contenidos mínimos son: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. How to write a Europass CV</li> <li>2. How to write a Cover Letter</li> <li>3. Interview for a job</li> </ol> <p>El resto de actividades y tareas en el tercer trimestre a distancia serán de repaso de contenidos de la primera y segunda evaluación, y siempre para subir la nota final.</p> </li> <li>- El módulo de Inglés tiene evaluación continua, lo que significa que aquellos alumnos que tengan suspensa la primera o la segunda evaluación no pueden</li> </ul>

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha Página 23 de 36
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing CICLO: ACO	
<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

recuperarla por separado.

- El módulo de Inglés evalúa y califica por destrezas: *Reading, Writing, Listening, Speaking*. En las cuatro destrezas está incluido el vocabulario y lo que se denomina *Functional Language*.

Los criterios de calificación del módulo de Inglés quedan de la siguiente manera en la 3ª evaluación:

**Listening 20%**

**Reading 25%**

**Speaking 20%**

**Writing 25%**

**Grammar&Vocabulary (Functional Language)**

Debido a la gran dificultad que supone examinar online exclusivamente este apartado, se ha optado por incluirlo en las 4 destrezas: Listening, Reading, Speaking y Writing.

**Trabajo en clase y casa, interés hacia la asignatura, asistencia regular 10%**

**Nota: El resultado de aprendizaje nº 1 (Aspectos culturales) se relaciona y evalúa en el resto de resultados de aprendizaje que son: Reading, Writing, Listening, Speaking y Funciones del lenguaje.**

Tanto en las pruebas, proyectos y trabajos de clase como en los exámenes o pruebas que se realicen, se evaluarán las 5 partes ya mencionadas (1-5).

La calificación de la 1ª evaluación ordinaria será el resultado obtenido de las 3 evaluaciones con el siguiente porcentaje:

**1ª evaluación 40%**



**2ª evaluación 40%**

**3ª evaluación 20% (Contenidos mínimos esenciales)**

#### CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN SEGUNDA ORDINARIA

La evaluación y calificación de los alumnos con alguna destreza suspensa se realizará de la siguiente manera:

En el caso de que la nota en la 1ª evaluación ordinaria (4 de junio) sea inferior a 5 es decir, el alumno esté suspenso, se podrán recuperar para la 2ª evaluación ordinaria (24 de junio) solamente las destrezas suspensas con un plan de actividades específico, basado en tareas que el alumno tendrá que realizar en el periodo que va desde la 1ª a la 2ª evaluación ordinaria.

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha Página 24 de 36	
	Curso: <b>2019-20</b> Fecha actualización: <b>20-may.-20</b>	FAMILIA PROFESIONAL: <b>Comercio y Marketing</b> CICLO: <b>ACO</b>		
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

### 3.6.3. Contenido Imprescindible propuesto para el curso próximo

Los aprendizajes imprescindibles no adquiridos a causa de las circunstancias del tercer trimestre y que por tanto se propone tomar medidas de recuperación y refuerzo educativo necesarios en el curso 2020-2021 son:

Contenido imprescindible no impartido	Propuesta de en qué módulo de 2º curso podría impartirse
Se han impartido todos los contenidos imprescindibles	El módulo de Inglés no tiene continuidad en 2º curso

### 3.7.1236. FOL



#### 3.7.1. Identificación del módulo

<b>Unidades de Competencia y Capacidades Profesionales Asociadas</b>
No están presentes en el Módulo de FOL, al ser éste de carácter transversal y no certificar ni tener asociadas unidades de competencia.
<b>Objetivos generales del ciclo asociados al módulo IMPRESCINDIBLES</b>
Se ha conseguido: Analizar y descubrir procedimientos de prevención de riesgos laborales. Identificar y valorar oportunidades de empleo. Reconocer derechos y deberes laborales y conocer marco legal.
<b>Competencias profesionales, personales y sociales asociadas al módulo IMPRESCINDIBLES</b>
Se ha cumplido lo previsto en la PROGRAMACIÓN DE INICIO DE CURSO.

#### 3.7.2. Adaptaciones al modelo de Enseñanza/Aprendizaje

<b>Metodología empleada en el proceso de Enseñanza / Aprendizaje</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se ha comunicado con el alumnado por email a través del Papas 2.0, emails personales, grupo de WhatsApp y otros medios.</li> <li>▪ Llamadas telefónicas.</li> </ul>
<b>Temporalización y organización de contenidos VISTOS</b>
UT 10 SITUACIONES DE EMERGENCIA Y PRIMEROS AUXILIOS(23/27 DE MARZO). PRÁCTICA P.R.LABORALES (14/17 DE ABRIL),



 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha Página 25 de 36	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing CICLO: ACO		
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

UT 13 LOS EQUIPOS DE TRABAJO(20 DE ABRIL/1 DE MAYO).  
UT 14 GESTIÓN DEL CONFLICTO(6/15 DE MAYO).  
UT 11 AUTOORIENTACIÓN PROFESIONAL Y LABORAL Y UT12 BÚSQUEDA ACTIVA DE EMPLEO (18/22 MAYO).

### EVALUACIÓN

La evaluación de los alumnos será de forma continuada a lo largo de todo el trimestre usando mecanismos telemáticos. Todos estos instrumentos tendrán asociada una calificación. La evaluación será formativa, informando a los alumnos de los puntos fuertes (para consolidarlos) y de los puntos débiles (para mejorarlos) en cada una de las entregas. Cuando el profesor lo estime podrá pedir aclaraciones puntuales a cada alumno así como pedir la repetición de una determinada tarea o práctica. La calificación de la 3ª EV vendrá dada 100% de la media de las calificaciones obtenidas en cada una de las tareas.


### CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN CONTINUA – PRIMERA ORDINARIA

El alumnado solo deberá recuperar los RR.AA pendientes y no superados positivamente a través de los instrumentos evaluadores empleados a lo largo del curso. Para esta recuperación se usarán los mismos instrumentos empleados en la 3ª EV. Dada la naturaleza de la situación actual ante el COVID-19, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, **analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo.** **Todos los RRAA tienen el mismo valor. La calificación se obtendrá de la media de las tres evaluaciones. Siempre que la calificación de cada una de ellas sea mínimo de 5.**

### CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN SEGUNDA ORDINARIA

El alumnado solo deberá recuperar los RR.AA pendientes y no superados positivamente en la evaluación ordinaria. Dada la naturaleza de la situación actual ante el COVID-19, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, **analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo.**



**La calificación se obtendrá 100% de la media de la puntuación obtenida en las tareas realizadas en función de los RRAA no superados en primera ordinaria.**

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha Página 26 de 36	
	Curso: <b>2019-20</b> Fecha actualización: <b>20-may.-20</b>	FAMILIA PROFESIONAL: <b>Comercio y Marketing</b> CICLO: <b>ACO</b>		
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

### 3.7.3. Contenido Imprescindible propuesto para el curso próximo

Los aprendizajes imprescindibles no adquiridos a causa de las circunstancias del tercer trimestre y que por tanto se propone tomar medidas de recuperación y refuerzo educativo necesarios en el curso 2020-2021 son:

Contenido imprescindible no impartido	Propuesta de en qué módulo de 2º curso podría impartirse
Se han impartido todos los contenidos en el presente curso.	

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha Página 27 de 36	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing CICLO: ACO		
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

## 4. MÓDULOS DE 2º



### 4.1.1227 Gestión de un pequeño comercio

#### 4.1.1. Identificación del módulo

Unidades de Competencia y Capacidades Profesionales Asociadas
UC2104_2: Impulsar y gestionar un pequeño comercio de calidad
Objetivos generales del ciclo asociados al módulo IMPRESCINDIBLES
a), b), c), q), r), s), t), u), v), w), x) e y)
Competencias profesionales, personales y sociales asociadas al módulo IMPRESCINDIBLES
a), b), m), n), ñ), o), p), q), r) y s)

#### 4.1.2. Adaptaciones al modelo de Enseñanza/Aprendizaje

Metodología empleada en el proceso de Enseñanza / Aprendizaje
<p>Con el fin de conseguir que el alumnado que no haya superado el módulo pueda conseguirlo obteniendo el máximo provecho, adaptándose el modelo a la nueva situación, en la que todo el proceso se realiza telemáticamente, se realizarán las siguientes adaptaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ clases por videoconferencia mediante la plataforma Meet de Google</li> <li>▪ Classroom para envío de prácticas, documentación de apoyo y comunicación con el alumnado</li> <li>▪ comunicaciones por email a través del Papas 2.0 y sus emails personales, Classroom y por un grupo de WhatsApp creado específicamente</li> </ul>
Temporalización y organización de contenidos VISTOS
La temporalización y organización de los contenidos no varía respecto a la programación
EVALUACIÓN
La temporalización y organización de los contenidos no varía respecto a la programación
CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN SEGUNDA ORDINARIA
<p>El alumnado solo deberá recuperar los RR.AA pendientes y no superados positivamente en la evaluación 1ª ordinaria.</p> <p>Dada la naturaleza de la situación actual ante el COVID-19, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, <b>analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo.</b></p>


 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha	
	Curso: <b>2019-20</b> Fecha actualización: <b>20-may.-20</b>	FAMILIA PROFESIONAL: <b>Comercio y Marketing</b> CICLO: <b>ACO</b>		
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

El alumno deberá superar una prueba tipo test y/o práctica, dependiendo del RA que no tenga superado. Deberá obtener en cada uno una nota igual o superior a 5, teniendo en cuenta el párrafo anterior.

## 4.2. 1228 Técnicas de almacén.

### 4.2.1. Identificación del módulo

Unidades de Competencia y Capacidades Profesionales Asociadas
UC1015_2: Gestionar y coordinar las operaciones de almacén.
Objetivos generales del ciclo asociados al módulo IMPRESCINDIBLES
<p>f), q), r), s), t), u), v) y w)</p> <p>Los objetivos generales de este ciclo formativo son los siguientes:</p> <p>f) Reconocer las tareas de recepción, ubicación y expedición de mercancías en el almacén, asignando medios materiales y humanos, controlando los stocks de mercancías y aplicando la normativa vigente en materia de seguridad e higiene, para organizar las operaciones del almacenaje de las mercancías.</p> <p>Q) Analizar y utilizar los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación para aprender y actualizar sus conocimientos, reconociendo las posibilidades de mejora profesional y personal, para adaptarse a diferentes situaciones profesionales y laborales.</p> <p>r) Desarrollar trabajos en equipo y valorar su organización, participando con tolerancia y respeto, y tomar decisiones colectivas o individuales para actuar con responsabilidad y autonomía.</p> <p>s) Adoptar y valorar soluciones creativas ante problemas y contingencias que se presentan en el desarrollo de los procesos de trabajo, para resolver de forma responsable las incidencias de su actividad.</p> <p>t) Aplicar técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se van a transmitir, a su finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia del proceso.</p> <p>u) Analizar los riesgos ambientales y laborales asociados a la actividad profesional, relacionándolos con las causas que los producen, a fin de fundamentar las medidas preventivas que se van adoptar, y aplicar los protocolos correspondientes para evitar daños en uno mismo, en las demás personas, en el entorno y en el medio ambiente.</p> <p>v) Analizar y aplicar las técnicas necesarias para dar respuesta a la accesibilidad universal y al “diseño para todos”.</p> <p>w) Aplicar y analizar las técnicas necesarias para mejorar los procedimientos de calidad del trabajo en el proceso de aprendizaje y del sector productivo de referencia.</p>
Competencias profesionales, personales y sociales asociadas al módulo IMPRESCINDIBLES
<p>d), m), n), ñ), o), p) y q)</p> <p>Las competencias profesionales, personales y sociales de este título son las que se relacionan a continuación.</p>

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing CICLO: ACO	
<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

- d) Organizar las operaciones del almacenaje de las mercancías en las condiciones que garanticen su conservación, mediante la optimización de medios humanos, materiales y de espacio, de acuerdo con procedimientos establecidos
- m) Adaptarse a las nuevas situaciones laborales originadas por cambios tecnológicos y organizativos en los procesos productivos, actualizando sus conocimientos, utilizando los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación.
- n) Actuar con responsabilidad y autonomía en el ámbito de su competencia, organizando y desarrollando el trabajo asignado, cooperando o trabajando en equipo con otros profesionales en el entorno de trabajo.
- ñ) Resolver de forma responsable las incidencias relativas a su actividad, identificando las causas que las provocan, dentro del ámbito de su competencia y autonomía.
- o) Comunicarse eficazmente, respetando la autonomía y competencia de las distintas personas que intervienen en el ámbito de su trabajo.
- p) Aplicar los protocolos y las medidas preventivas de riesgos laborales y protección ambiental durante el proceso productivo, para evitar daños en las personas y en el entorno laboral y ambiental.
- q) Aplicar procedimientos de calidad, de accesibilidad universal y de “diseño para todos” en las actividades profesionales incluidas en los procesos de producción o prestación de servicios

#### 4.2.2. Adaptaciones al modelo de Enseñanza/Aprendizaje

<b>Metodología empleada en el proceso de Enseñanza / Aprendizaje</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Hemos utilizado la plataforma Edmodo para enviar distintas prácticas, y documentación de apoyo.</li> <li>▪ Hemos utilizado la plataforma para realización de pruebas objetivas.</li> <li>▪ Hemos contactado por email a través del Papas 2.0, Edmodo emails personales, grupo de WhatsApp y otros medios</li> <li>▪ No pudiendo contactar con los alumnos por video conferencia, por problemas con su conexión. Hemos solucionado las dudas, por teléfono. de forma individualizada.</li> </ul>
<b>Temporalización y organización de contenidos VISTOS</b>
<b>EVALUACIÓN</b>
<p>La evaluación de los alumnos será de forma continuada a lo largo de todo el trimestre usando mecanismos telemáticos. Todos estos instrumentos tendrán asociada una calificación que será fijada en Edmodo. La evaluación será formativa, informando a los alumnos de los puntos fuertes (para consolidarlos) y de los puntos débiles (para mejorarlos) en cada una de las entregas.</p>
<b>CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN SEGUNDA ORDINARIA</b>





F. Entrega:  
**Octubre**

Rellena:  
**PROF**

Reseñar en libro  
actas departamento

Archiva:  
**JD**



 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha Página 30 de 36	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing CICLO: ACO		
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

El alumnado solo deberá recuperar los RR.AA pendientes y no superados positivamente en la evaluación 1ª ordinaria.

Dada la naturaleza de la situación actual ante el COVID-19, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, **analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo.**

**La recuperación se evaluará de la siguiente forma:**

la parte teórica mediante pruebas objetivas, online, utilizando la plataforma Edmodo. Se valorará cada prueba de 0 a 10.

La parte práctica la evaluaré mediante una amplia y variada gama de ejercicios que potencian la aplicación de los contenidos y la creatividad., se harán en la plataforma Edmodo. Cada ejercicio tendrá una valoración 0 a 10.

El conjunto de pruebas objetivas serán el 50% de calificación y el conjunto de ejercicios prácticos constituirán el otro 50% de la calificación. Esto lo he modificado (antes era 60% la prueba objetiva y el 40% la práctica.) la razón es que se valorará más el trabajo y continuo y su esfuerzo

### 4.3. 1230 Venta técnica

#### 4.3.1. Identificación del módulo

#### Unidades de Competencia y Capacidades Profesionales Asociadas

**UC1420\_2:** Realizar la venta y difusión de productos inmobiliarios a través de distintos canales de comercialización.

**UC0240\_2:** Realizar las operaciones auxiliares a la venta.

#### Objetivos generales del ciclo asociados al módulo IMPRESCINDIBLES

- d) Comparar y evaluar pedidos de clientes a través de los diferentes canales de comercialización, atendiendo y satisfaciendo sus necesidades de productos y/o servicios, para realizar la venta de productos y/o servicios
- e) Identificar los procesos de seguimiento y post venta, atendiendo y resolviendo, las reclamaciones presentadas por los clientes, para realizar la venta de productos y/o servicios
- o) Determinar las características diferenciadoras de cada subsector comercial, ofertando los productos y/o servicios mediante técnicas de marketing apropiadas para realizar ventas especializadas de productos y/o servicios
- q) Analizar y utilizar los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación para aprender y actualizar sus conocimientos, reconociendo las posibilidades de mejora profesional y personal, para adaptarse a diferentes situaciones profesionales y laborales.
- r) Desarrollar trabajos en equipo y valorar su organización, participando con tolerancia y respeto, y tomar decisiones colectivas o individuales para actuar con responsabilidad y autonomía.
- s) Adoptar y valorar soluciones creativas ante problemas y contingencias que se presentan en el desarrollo de los procesos de trabajo, para resolver de forma responsable las incidencias de su actividad.




F. Entrega:  
**Octubre**

Rellena:  
**PROF**

Reseñar en libro  
actas departamento

Archiva:  
**JD**



 <p>CIFP VIRGEN DE GRACIA</p>	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 <p>Castilla-La Mancha Página 31 de 36</p>
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing CICLO: ACO	
<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

- t) Aplicar técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se van a transmitir, a su finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia del proceso.
- u) Analizar los riesgos ambientales y laborales asociados a la actividad profesional, relacionándolos con las causas que los producen, a fin de fundamentar las medidas preventivas que se van adoptar, y aplicar los protocolos correspondientes para evitar daños en uno mismo, en las demás personas, en el entorno y en el medio ambiente.
- v) Analizar y aplicar las técnicas necesarias para dar respuesta a la accesibilidad universal y al “diseño para todos”.
- w) Aplicar y analizar las técnicas necesarias para mejorar los procedimientos de calidad del trabajo en el proceso de aprendizaje y del sector productivo de referencia

#### Competencias profesionales, personales y sociales asociadas al módulo IMPRESCINDIBLES



- c) Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los distintos canales de comercialización, utilizando las técnicas de venta adecuadas a la tipología del cliente y a los criterios establecidos por la empresa.
- k) Realizar ventas especializadas de productos y/o servicios, adaptando el argumentario de ventas a las características peculiares de cada caso para cumplir con los objetivos comerciales definidos por la dirección comercial
- m) Adaptarse a las nuevas situaciones laborales originadas por cambios tecnológicos y organizativos en los procesos productivos, actualizando sus conocimientos, utilizando los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación
- n) Actuar con responsabilidad y autonomía en el ámbito de su competencia, organizando y desarrollando el trabajo asignado, cooperando o trabajando en equipo con otros profesionales en el entorno de trabajo.
- ñ) Resolver de forma responsable las incidencias relativas a su actividad, identificando las causas que las provocan, dentro del ámbito de su competencia y autonomía.
- o) Comunicarse eficazmente, respetando la autonomía y competencia de las distintas personas que intervienen en el ámbito de su trabajo.
- p) Aplicar los protocolos y las medidas preventivas de riesgos laborales y protección ambiental durante el proceso productivo, para evitar daños en las personas y en el entorno laboral y ambiental
- q) Aplicar procedimientos de calidad, de accesibilidad universal y de “diseño para todos” en las actividades profesionales incluidas en los procesos de producción o prestación de servicios.

#### 4.3.2. Adaptaciones al modelo de Enseñanza/Aprendizaje

##### Metodología empleada en el proceso de Enseñanza / Aprendizaje

Con el fin de conseguir que el alumnado que no haya superado el módulo pueda conseguirlo obteniendo el máximo provecho, adaptándose el modelo a la nueva situación, en la que todo el proceso se realiza telemáticamente, se realizarán las siguientes adaptaciones

- clases por videoconferencia mediante la plataforma Meet de Google
- Classroom para envío de prácticas, documentación de apoyo y comunicación con el alumnado
- comunicaciones por email a través del Papas 2.0 y sus emails personales, Classroom y por un grupo de WhatsApp creado específicamente

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing CICLO: ACO		Página 32 de 36
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

### Temporalización y organización de contenidos VISTOS

La temporalización no varía

### EVALUACIÓN

La evaluación se realizará según se indica en la programación

La ponderación de cada RA respecto al total de la nota es la siguiente:

RESULTADOS DE APRENDIZAJE	UUTT	% asignado 1ª ev.	% asignado 2ª ev.	% asignado ev. ordinaria
RA 1	1	14.28%		14.28%
RA 2	2	14.28%		14.28%
RA 3	3	14.28%		14.28%
RA 4.	4	14.29%		14.29%
RA 5	5		14.29%	14.29%
RA6	6		14.29%	14.29%
RA7	7		14.29%	14.29%
				100%

### CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN SEGUNDA ORDINARIA

El alumnado solo deberá recuperar los RR.AA pendientes y no superados positivamente en la evaluación 1ª ordinaria.

Dada la naturaleza de la situación actual ante el COVID-19, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, **analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo.**

**La evaluación de la segunda ordinaria se realizará mediante una prueba escrita tipo test de cada RRAA suspenso, en la que habrá que obtener una nota igual o superior a 5 para considerarse superada, sustituyendo a la nota obtenida anteriormente.**

## 4.4. 1234 Servicios de atención comercial

### 4.4.1. Identificación del módulo

#### Unidades de Competencia y Capacidades Profesionales Asociadas



**UC0241\_2:** Ejecutar las acciones de servicio de atención al cliente, consumidor y usuario.

#### Objetivos generales del ciclo asociados al módulo IMPRESCINDIBLES

ñ) Seleccionar acciones de información al cliente, asesorándolo con diligencia y cortesía y gestionando en su caso las quejas y reclamaciones presentadas, para ejecutar los planes de atención al cliente.

q) Analizar y utilizar los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación para aprender y actualizar sus conocimientos, reconociendo las



 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha Página 33 de 36	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing CICLO: ACO		
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

posibilidades de mejora profesional y personal, para adaptarse a diferentes situaciones profesionales y laborales.

r) Desarrollar trabajos en equipo y valorar su organización, participando con tolerancia y respeto, y tomar decisiones colectivas o individuales para actuar con responsabilidad y autonomía.

s) Adoptar y valorar soluciones creativas ante problemas y contingencias que se presentan en el desarrollo de los procesos de trabajo, para resolver de forma responsable las incidencias de su actividad.

t) Aplicar técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se van a transmitir, a su finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia del proceso.

u) Analizar los riesgos ambientales y laborales asociados a la actividad profesional, relacionándolos con las causas que los producen, a fin de fundamentar las medidas preventivas que se van a adoptar, y aplicar los protocolos correspondientes para evitar daños en uno mismo, en las demás personas, en el entorno y en el medio ambiente.

v) Analizar y aplicar las técnicas necesarias para dar respuesta a la accesibilidad universal y al “diseño para todos”.

w) Aplicar y analizar las técnicas necesarias para mejorar los procedimientos de calidad del trabajo en el proceso de aprendizaje y del sector productivo de referencia.

#### **Competencias profesionales, personales y sociales asociadas al módulo IMPRESCINDIBLES**

j) Ejecutar los planes de atención al cliente, gestionando un sistema de información para mantener el servicio de calidad que garantice el nivel de satisfacción de los clientes, consumidores o usuarios.

m) Adaptarse a las nuevas situaciones laborales originadas por cambios tecnológicos y organizativos en los procesos productivos, actualizando sus conocimientos, utilizando los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación.

n) Actuar con responsabilidad y autonomía en el ámbito de su competencia, organizando y desarrollando el trabajo asignado, cooperando o trabajando en equipo con otros profesionales en el entorno de trabajo.

ñ) Resolver de forma responsable las incidencias relativas a su actividad, identificando las causas que las provocan, dentro del ámbito de su competencia y autonomía.

o) Comunicarse eficazmente, respetando la autonomía y competencia de las distintas personas que intervienen en el ámbito de su trabajo.

q) Aplicar procedimientos de calidad, de accesibilidad universal y de “diseño para todos” en las actividades profesionales incluidas en los procesos de producción o prestación de servicios.

#### **4.4.2. Adaptaciones al modelo de Enseñanza/Aprendizaje**

##### **Metodología empleada en el proceso de Enseñanza / Aprendizaje**

- Se va a realizar la prueba escrita de la 2ª ordinaria por videoconferencia utilizando la plataforma Meet de Google para la realización de la prueba elaborada en G Forms con Timify para la limitación del tiempo de la prueba.
- Se ha utilizado la plataforma Classroom para envío de prácticas, y documentación de apoyo.
- Se ha comunicado con el alumnado por email a través de Classroom, emails personales.

##### **Temporalización y organización de contenidos VISTOS**



F. Entrega:  
**Octubre**

Rellena:  
**PROF**

Reseñar en libro  
actas departamento

Archiva:  
**JD**



Educación con calidad certificada

<b>Grupo:</b>		2º ACO		
<b>Curso escolar:</b>		2019/2020		
<b>Módulo / materia:</b>		SERVICIOS DE ATENCIÓN		
<b>Rellena primero la ficha 'Cálculo horas' y después vuelve aquí para temporalizar</b>				
UD / UT de la asignatura o módulo		PREVISIÓN INICIAL		
		horas previstas	horas acumuladas	TRIMESTRE
1	ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DE LA EMPRESA	18	18	PRIMERO
2	GESTIÓN DE LA RELACIÓN CON LOS CLIENTES	10	28	PRIMERO
3	LA COMUNICACIÓN EN LA EMPRESA I: COMUNICACIÓN Y ATENCIÓN COMERCIAL	12	40	PRIMERO
4	LA COMUNICACIÓN EN LA EMPRESA II: LA COMUNICACIÓN ESCRITA	12	52	PRIMERO
5	LA ATENCIÓN TELEFÓNICA	14	66	PRIMERO
6	ATENCIÓN COMERCIAL Y MEDIOS DIGITALES	12	78	SEGUNDO
7	ORGANIZACIÓN DE LOS DOCUMENTOS EN LAS RELACIONES CON LOS CLIENTES	10	88	SEGUNDO
8	LA PROTECCIÓN DEL CONSUMIDOR Y EL USUARIO	10	98	SEGUNDO
9	TRAMITACIÓN DE QUEJAS Y RECLAMACIONES	10	108	SEGUNDO
10	CALIDAD EN EL SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE	10	118	SEGUNDO

A lo largo del tercer trimestre se enviarán actividades relacionadas con los RRAA pendientes de manera individualizada.

## EVALUACIÓN

La evaluación de los alumnos será de forma continuada a lo largo de todo el trimestre usando mecanismos telemáticos. Todos estos instrumentos tendrán asociada una calificación que será comunicada a través de correo electrónico personal y será fijada en la herramienta de evaluación [ACO 1234 PROG20 Excel SAC.xlsm](#)

La evaluación será continua e integradora en cuanto que estará inmersa en el proceso de enseñanza-aprendizaje del alumnado. La aplicación del proceso de evaluación continua a los alumnos requiere la realización de las actividades programadas para el módulo profesional para consolidar los conocimientos adquiridos o ayudar a alcanzar aquellos no logrados con anterioridad.

## CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN SEGUNDA ORDINARIA



El alumnado solo deberá recuperar los RR.AA pendientes y no superados positivamente en la evaluación 1ª ordinaria.

### CALIFICACIÓN DE CADA RESULTADO DE APRENDIZAJE (RA)

Cada RA se evaluará independientemente de los demás, obteniéndose una calificación numérica de 0 a 10.

Cada CE dentro del RA tendrá un peso en función de su relevancia.

Para que un RA sea considerado superado, el alumno deberá tener una calificación promedio  $\geq 5$  y una calificación mínima de **5** en los CCEE categorizados como básicos. En las **convocatorias ordinarias**, se podrá NO tener en cuenta esta restricción si, analizando el

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha Página 35 de 36	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing CICLO: ACO		
	<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

conjunto de calificaciones de los CCEE, se considera que a modo global se ha logrado el aprendizaje.

La recuperación se llevará a cabo a través de una prueba escrita. Las pruebas escritas se realizarán a través de G Forms y su complemento Timify para acotar el tiempo de realización de las pruebas y del mismo modo se realizarán en la fecha y hora fijada a través de una videoconferencia simultánea por G Meet.


Se seguirá el baremo establecido para cada RRAA y CCEE en la herramienta [ACO 1234 PROG20 Excel SAC.xlsm](#)

En la medida de lo posible todas las actividades estarán orientadas a facilitar la titulación del alumnado a través de la adquisición de la unidad de competencia asociada. Siempre se intentará que sea sumativo y no perjudique al alumnado.

## 4.5. 1235 Comercio Electrónico

### 4.5.1. Identificación del módulo

<b>Unidades de Competencia y Capacidades Profesionales Asociadas</b>
No tiene.
<b>Objetivos generales del ciclo asociados al módulo IMPRESCINDIBLES</b>
k), l), q), r), s) y t) Los objetivos generales de este ciclo formativo son los siguientes: k) Seleccionar datos e introducirlos en la página web de la empresa, realizando su mantenimiento y buscando un buen posicionamiento, la facilidad de uso y la máxima persuasión para realizar acciones de comercio electrónico. l) Fomentar las interrelaciones con otros usuarios de la red, utilizando estrategias de marketing digital en las redes sociales, para realizar acciones de comercio electrónico. q) Analizar y utilizar los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación para aprender y actualizar sus conocimientos, reconociendo las posibilidades de mejora profesional y personal, para adaptarse a diferentes situaciones profesionales y laborales. r) Desarrollar trabajos en equipo y valorar su organización, participando con tolerancia y respeto, y tomar decisiones colectivas o individuales para actuar con responsabilidad y autonomía. s) Adoptar y valorar soluciones creativas ante problemas y contingencias que se presentan en el desarrollo de los procesos de trabajo, para resolver de forma responsable las incidencias de su actividad. t) Aplicar técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se van a transmitir, a su finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia del proceso.

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	<b>PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL</b>		 Castilla-La Mancha
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: Comercio y Marketing CICLO: ACO	
<b>PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19</b>			

### Competencias profesionales, personales y sociales asociadas al módulo IMPRESCINDIBLES

g), m), n), ñ), o), p) y q)

Las competencias profesionales, personales y sociales de este título son las que se relacionan a continuación:

g) Realizar acciones de comercio electrónico, manteniendo la página web de la empresa y los sistemas sociales de comunicación a través de Internet, para cumplir con los objetivos de comercio electrónico de la empresa definidos en el plan de marketing digital.

m) Adaptarse a las nuevas situaciones laborales originadas por cambios tecnológicos y organizativos en los procesos productivos, actualizando sus conocimientos, utilizando los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación.

n) Actuar con responsabilidad y autonomía en el ámbito de su competencia, organizando y desarrollando el trabajo asignado, cooperando o trabajando en equipo con otros profesionales en el entorno de trabajo.

ñ) Resolver de forma responsable las incidencias relativas a su actividad, identificando las causas que las provocan, dentro del ámbito de su competencia y autonomía.

o) Comunicarse eficazmente, respetando la autonomía y competencia de las distintas personas que intervienen en el ámbito de su trabajo.

p) Aplicar los protocolos y las medidas preventivas de riesgos laborales y protección ambiental durante el proceso productivo, para evitar daños en las personas y en el entorno laboral y ambiental.

q) Aplicar procedimientos de calidad, de accesibilidad universal y de “diseño para todos” en las actividades profesionales incluidas en los procesos de producción o prestación de servicios

#### 4.5.2. Adaptaciones al modelo de Enseñanza/Aprendizaje

##### Metodología empleada en el proceso de Enseñanza / Aprendizaje

- Todos los alumnos han aprobado este módulo.

##### Temporalización y organización de contenidos VISTOS

##### EVALUACIÓN

Al haber superado todos los alumnos el módulo, no se ha hecho nada de recuperación durante el tercer trimestre y por tanto no habrá evaluación segunda ordinaria.

##### CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN SEGUNDA ORDINARIA

Lo mismo, no habrá que calificar.

#### 4.6. 1237. FCT

Memoria FCT que será anexada y enviada a la Delegación de Educación



F. Entrega:  
**Octubre**

Rellena:  
**PROF**

Reseñar en libro  
actas departamento

Archiva:  
**JD**

