



Pla docent Curs 2021/2022

Departament de Comerç i Màrqueting

Nom del Cicle Formatiu: CFGM Activitats Comercials

Curs: 2021/2022

Mòdul Professional MP7: Venda Tècnica

Durada: 132h (99h lectives + 33h de lliure disposició)

Unitats Formatives:

UF1: Venda de serveis (33h)

UF2: Venda de productes comercials (45h)

UF3: Venda de productes

industrials, del sector primari i immobiliaris (33h)

UF4: Telemàrqueting (21h)

Professorat: Esther Garcia (matí) i Laura Niubó (tarda)

1. HORARI DEL MÒDUL

GRUP MATÍ

Dilluns de 8:00h a 9:50h / de 11:45h a 13:35h (Grup desdoblado)

Dimarts de 8:00h a 8:55h / de 8:55h a 9:50h (Grup desdoblado)

Dimecres de 8:55h a 9:50h / de 12:40 a 13:35h (Grup desdoblado)

GRUP TARDA

Dimarts de 18:15h a 19:10h. (Grup sencer)

Dimecres de 18:15h a 19:10h. (Grup sencer)

Divendres de 15:00h a 16:50h. (Grup sencer)

2. RESULTATS D'APRENTATGE

Segons normativa vigent: *Real Decreto 1688/2011, de 18 de noviembre, por el que se establece el título de Técnico en Actividades Comerciales*

UF1: Venda de serveis

1. Confecciona ofertes comercials de serveis, adaptant els arguments de venda a les característiques específiques del servei proposat i a les necessitats de cada client.
2. Realitza activitats pròpies de la venda de serveis, i/o serveis i productes tecnològics aplicant tècniques de venda adequades.

UF2: Venda de productes comercials

1. Realitza activitats pròpies de la venda de productes comercials, aplicant tècniques de venda adequades.
2. Desenvolupa activitats relacionades amb la venda de productes de marca o de gamma alta, aplicant tècniques que garanteixin la transmissió de la imatge de marca de qualitat.
3. Realització d'activitats pròpies de la venda de productes comercials.



4. Desenvolupament d'activitats relacionades amb la venda de productes comercials de marca o de gamma alta.

UF3: Venda de productes industrials, del sector primari i immobiliaris

1. Elabora ofertes comercials i realitza activitats de venda de productes industrials i/o del sector primari adaptant els arguments de venda als diferents tipus de clients.
2. Prepara diferents accions promocionals de venda de béns immobles, aplicant tècniques de comunicació adaptades al sector.
3. Desenvolupa activitats relacionades amb el procés de venda d'immobles, emplenant els documents generats en aquest tipus d'operacions.

UF4: Telemàrqueting

1. Desenvolupa activitats de telemàrqueting en situacions de venda telefònica, captació i fidelització de clients i atenció personalitzada, aplicant les tècniques adequades en cada cas.

3. TEMPORITZACIÓ

El mòdul disposa de **132h (99h lectives + 33h de lliure disposició)** al llarg del cicle, que es faran de forma híbrida (presencial i telemàtica).

Les unitats formatives s'impartiran seguint el calendari següent (aproximat):

UNITAT FORMATIVA	HORES LECTIVES	DATA INICI	DATA FINALITZACIÓ
UF1	33 hores	15/09/2021	05/11/2021
UF2	45 hores	08/11/2021	11/02/2022
UF3	33 hores	14/02/2022	22/04/2022
UF4	21 hores	25/04/2022	27/05/2022

4. METODOLOGIA DOCENT

Explicació de la unitat didàctica per part del professorat, amb l'ajuda, quan el tema ho requereixi, d'eines audiovisuals i informàtiques.

Realització de pràctiques complementàries i activitats diverses (escrites, simulacions i altres...), així com treballs i exposicions orals.

L'alumnat haurà d'elaborar un dossier amb els exercicis i pràctiques, el lliurarà en acabar cada UF i serà avaluat.

Les classes presencials es complementaran amb activitats, vídeos, presentacions, etc. de forma telemàtica (per garantir el total d'hores del mòdul) utilitzant el Moodle o el GoogleClassroom. Per un correcte seguiment



de les classes, cal seguir també les instruccions del tauler de l'aula al Moodle o GoogleClassroom i connectar-se de forma regular.

En cas de no poder-se garantir la presencialitat del grup (per confinament o aïllament), les classes es faran en línia, adaptant el seu contingut a les eines virtuals dins del marc horari del cicle. La plataforma que s'utilitzarà preferentment per fer les videoconferències serà el GoogleMeet. Durant les connexions, l'alumnat haurà de fer un seguiment actiu de la classe, amb la càmera connectada.

5. CRITERIS PER A L'AVUACIÓ

- L'avaluació d'aquest mòdul professional constarà de:
 - Una **avaluació inicial** sense nota per veure el nivell individual i del grup.
 - Una avaluació de forma **continuada** dins de cada unitat formativa tenint com a referència els respectius resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació.
- S'avaluaran conjuntament els aspectes teòrics, pràctics i actitudinals desenvolupats dins de cada unitat formativa. Els instruments d'avaluació seran proves orals o escrites (presencials i/o telemàtiques) sobre els continguts i exposició de treballs. Realització de qüestionaris pràctics, exercicis (presencials i/o telemàtics) i/o treballs individuals o en grup. Les proves escrites podran ser de resposta múltiple (test), o de V/F i/o preguntes curtes i/o llargues. Alguna part de la UF pot tenir alguna prova pràctica. El nombre de proves dependrà de la durada de cada unitat.
- En les diferents activitats es valoraran les capacitats claus: autonomia, innovació, organització del treball, responsabilitat, relació interpersonal, treball en equip i resolució de problemes.
- Hi haurà una nota **definitiva** per cada unitat formativa. Dintre de cada UF es faran una o més proves escrites, depenent de la llargada de la unitat. Cada UF es qualificarà de l'1 al 10, sense decimals. Es consideraran positives les qualificacions iguals o superiors a 5 i negatives les restants. Per a superar el mòdul, l'alumne haurà de superar de manera independent totes les unitats formatives amb una nota igual o superior a 5 sobre 10. Dins de cada UF totes les activitats/proves escrites han de superar-se amb una nota igual o superior a 4, per poder fer mitjana. Només es considerarà superada la UF quan el resultat final sigui igual o superior a 5. Si l'alumne obté una nota amb decimals s'aproxima per sobre o per sota segons proximitat al número sencer i en tot cas tenint en compte la trajectòria acadèmica de l'alumne/a.
- La qualificació final del mòdul resulta de fer una mitjana ponderada de les hores de cadascuna de les unitats formatives de les que consta el mòdul, segons la fórmula següent:

$$\text{Qualificació MP7} = \text{UF1} * 0.25 + \text{UF2} * 0.34 + \text{UF3} * 0.25 + \text{UF4} * 0.16$$

Les classes són presencials i, per tant **d'assistència obligatòria**. L'alumnat haurà de justificar de manera adequada la seva absència amb un document oficial amb les dades adients i el segell corresponent. Es considera falta justificada aquella que s'acrediti amb un document oficial amb l'hora d'entrada i sortida, com



en qualsevol normativa laboral: certificats mèdics, de l'empresa on es treballa, d'acompanyament a un familiar fins a segon grau, d'assistència mèdica etc...

La connexió i participació en les videoconferències són obligatòries i/o avaluables.

Si l'alumne falta més del 20% de les hores totals de la UF perdrà el dret a l'avaluació continuada per aquella unitat formativa i s'haurà de presentar a la segona convocatòria, si vol superar la UF.

6. CONVOCATÒRIES/RECUPERACIONS

L'alumnat pot ser avaluat d'una unitat formativa, com a màxim, en quatre convocatòries, **dues per matrícula.**

Primera convocatòria

Correspon a la convocatòria ordinària dins el procés d'avaluació continuada en el desenvolupament de cada unitat formativa.

L'alumne/a que tingui pendants proves escrites, pràctiques o treballs d'alguna unitat formativa podrà **recuperar-la dins dels 15 dies posteriors a la data de finalització de la UF**, sempre que **la part pendent no superi el 50%** del total de la UF. L'alumne/a que no s'hagi presentat a una prova escrita podrà presentar-se a aquesta recuperació si ha justificat adequadament la falta d'assistència.

Segona convocatòria

En cas de no superar alguna de les unitats formatives durant el període de la primera convocatòria, **es podrà superar en una segona convocatòria.** La segona convocatòria es desenvoluparà a final de curs, durant el **mes de Juny**, seguint el calendari establert pel centre. **Constarà d'una prova escrita i/o pràctica a més del lliurament de les activitats que el professorat consideri.**

L'alumne/a que es presenti a la segona convocatòria ho farà de tota la UF. La presentació a aquesta segona convocatòria és **voluntària** i l'alumnat que no es presenti no perdrà la convocatòria a efectes del còmput màxim.

En cas de no aprovar en aquesta segona convocatòria, l'alumnat s'haurà de tornar a matricular de la unitat formativa corresponent.

7. BIBLIOGRAFIA BÀSICA

Venta tècnica
ISBN 978-84-481-9676-9
Mc Graw Hill

8. SORTIDES

El departament de Comerç i Màrqueting pot proposar sortides i activitats relacionades amb un o més mòduls professionals del cicle prèvia aprovació del Consell Escolar sempre que la situació ho permeti.



9. ALTRES CONSIDERACIONS

El Pla Docent podrà ser modificat en consideració a possibles eventualitats que puguin ocórrer en el transcurs del curs. Qualsevol modificació del Pla Docent serà degudament notificada a l'alumnat implicat.