

Pla docent Curs 2020-2021 **Departament de Comerç i Màrqueting**

Promoció 2020/22

Nom Cicle: CFGS Gestió de vendes i espais comercials.

Mòdul Professional 9: TÈCNiques DE VENDA I NEGOCIACIÓ

Unitats Formatives:

UF 1: Gestió de les estratègies comercials. 33hores (1er Curs)

UF 2: Procés de venda. 66 hores (1er curs)

Professora Tonica Simó

1. HORARI DEL MÒDUL:

Mòdul 09 **inici 18/11/2020** fins el 28/05/2021

HORARI curs 2020-21: 3h i 30'setmana

- **Dimarts:**

8:55 h - 09:50 h 55'

11:15 h- 11:45 h 30'

11:45 h -12:40 h 55'

- **Divendres :**

8:55 h - 9:50 h 55'

HORARI HIBRID:

- **Dilluns matí**

8:55-9:50 = 55'

9:50- 10:45 = 55'

11:15 -11:45= 30'

- **Telemàtic= 10'+60'**

2. RESULTATS D'APRENTATGE

UF1 GESTIÓ DE LES ESTRATÈGIES COMERCIALS. 33 hores 1er curs

1. Obté la informació necessària per definir estratègies comercials i elaborar el pal de vendes, organitzant les dades recollides des de qualsevol dels sistemes d'informació disponibles

2. Identifica noves oportunitats de negoci que contribueixen a optimitzar la gestió comercial de l'empresa, aplicant els procediments i tècniques d'anàlisi adequades.
3. Gestiona la informació necessària per garantir la disponibilitat de productes i la prestació de serveis que es requereix per executar el pla de vendes, aplicant els criteris i procediments establerts

UF2 PROCÉS DE VENDES. 66 hores 1er curs

1. Elabora el pla i argumentari de vendes del producte, realitzant propostes que contribueixin a millorar el posicionament del producte al mercat, la fidelització dels clients i l'increment de les vendes.
2. Realitza el procés de venda del producte o servei, utilitzant les tècniques de venda i tancament adequades, d'acord amb el pla de vendes i dins dels marges establerts en l'empresa.
3. Dissenya i realitza el procés de negociació de les condicions d'una operació comercial, aplicant les tècniques necessàries per assolir un acord amb el client dins dels límits establerts per l'empresa.
4. Elabora contractes de compravenda i altres afins, recollint els acords adoptats en el procés de venda i negociació.
5. Planifica la gestió de les relacions amb els clients, organitzant el servei postvenda i atenció al client, d'acord amb els criteris i procediments establerts per l'empresa.

3. TEMPORITZACIÓ

El mòdul professional disposa de 99 hores lectives. Les unitats formatives 1 i 2 s'imparteixen al primer curs. A partir del 17 de novembre de 2020 inici del Mp09.

Degut a l'actual situació amb la Covid-19, la càrrega lectiva és aproximadament de 3 i 30 minuts per setmana. El grup no es desdobla. El temps presencial és de 2hores i 30 minuts, el temps restant es farà de forma telemàtica.

UNITAT	HORES CLASSE	DATA INICI	DATA
FORMATIVA			FINALITZACIÓ
UF1	33 hores	17/11/2020 (11:15 inici)	22/01/2021
UF2	66 hores	22/01/2021	28/05/2021

4. METODOLOGIA DOCENT

El mòdul consta de 4 sessions a la setmana, el dimarts 3 sessions i el Divendres 1 sessió, presencials a l'aula del grup assignada, d'assistència obligatòria. On es combinaran exposicions teòriques i pràctiques amb eines TIC i continguts audiovisuals amb activitats pràctiques que els alumnes desenvoluparan de forma autònoma per a aplicar els continguts.

La UF1, amb contingut teòric i pràctic es desenvoluparà amb la realització de pràctiques i proves avaluables. Durant la UF2 es desenvoluparà un projecte junt els continguts teòrics que s'aplicaran al treball del projecte i activitats presencials o telemàtiques per a assolir els continguts del mòdul i adquirir la competència per desenvolupar el procés de venda.

Degut a l'actual situació amb la Covid-19, s'han previst una sèrie de mesures per realitzar un pla d'ensenyament híbrid que combina les sessions presencials amb sessions telemàtiques per fer la totalitat de l'horari establert. Els alumnes disposen d'un pla de treball setmanal, pràctic i teòric, via Moodle i un enllaç a la plataforma Meet per a les classes virtuals. L'assistència a les aules telemàtiques és obligatòria. Les tasques a realitzar telemàticament es penjaran al Moodle

Es fomentarà l'ús de la plataforma moodle del centre, on l'alumnat trobarà materials per a l'assoliment dels resultats d'aprenentatge que podrà descarregar i alhora farà servir aquesta plataforma per lliurar les diferents activitats proposades, Amb la possibilitat d'utilitzar Classroom o meet per a realitzar presentacions u altres activitats avaluables.

5. ACTIVITATS I PROVES D'AVALUACIÓ:

Dins de les diferents activitats d'avaluació que es realitzin, també es valorarà la predisposició, assistència i puntualitat, participació i col·laboració a classe, interès mostrat, la pulcritud, la qualitat, ordre i precisió en el desenvolupament de les tasques encomanades i en l'aplicació de les tècniques i treballs. Iniciativa i capacitat per resoldre situacions sense l'ajut de la professora. El compromís amb les obligacions associades al treball, el respecte als companys i al professorat, la conservació del material, de les aules etc.

Cada dia de retard en el lliurament d'activitats o treballs es restarà un punt en la nota obtinguda.

Les proves escrites podran ser de resposta múltiple (test), de V/F, preguntes curtes



i/o llargues, o una combinació de les anteriors. El nombre de proves dependrà de la durada de cada unitat formativa i del criteri del professorat.

L'elaboració d'un projecte amb presentació d'acord amb les pautes indicades pel professorat en l'aula ajustant-se als continguts del currículum.

Les notes positives obtingudes en cadascuna de les unitats formatives seran definitives i inalterables. 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 cadascuna de les unitats formatives amb una nota igual o superior a 5 sobre 10.

Dins de cada UF totes les activitats/proves/projecte escrites de continguts teòric/pràctic, com a norma general, han de superar-se amb una nota igual o superior a 4 per a 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'aproximarà per sobre o per sota segons proximitat al número sencer i en tot cas tenint en compte la trajectòria acadèmica de l'alumne.

La qualificació final del mòdul resultarà de fer una mitja ponderada per les hores de cadascuna de les unitats formatives de que consta el mòdul, segons la fórmula següent:

$$\text{Qualificació MP} = \text{UF1} * 33\% + \text{UF2} * 66\%$$

Les classes són presencials, d'assistència obligatòria. Per aquest motiu, més d'un 20% de faltes d'assistència suposarà perdre el dret a l'avaluació continuada.

RECUPERACIÓ:

Adreçada exclusivament a l'alumnat que tingui suspesos o pendents d'entregar proves escrites, pràctiques o treballs d'alguna UF, sempre i quan el conjunt de tots sigui igual o inferior al 50% del pes de les activitats avaluable establertes pel professorat.

Aquesta recuperació estarà dins la convocatòria ordinària continuada de cada UF i al llarg d'aquesta, que serà com a màxim durant els 15 dies posteriors a la seva finalització. La recuperació de la UF 2 es realitzarà durant la última setmana del

mes de maig de 2020.

CONVOCATÒRIES:

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

- Primera convocatòria: La convocatòria ordinària dins el procés d'avaluació continuada en el desenvolupament de cada unitat formativa.

- Segona convocatòria: Si no supera alguna de les unitats formatives durant el període de la primera convocatòria, es podrà superar dins de la 2a. convocatòria. Aquesta tindrà lloc a final de curs, en una sola sessió durant el mes de juny, seguint el calendari establert pel centre, i constarà d'una prova escrita a més del lliurament de les activitats que el professorat així ho consideri.

L'alumnat que es presenti a la 2^a convocatòria ho farà de les UF que tingui suspeses. Presentar-se a aquesta segona convocatòria té caràcter voluntari i l'alumnat que no s'hi presenti no perdrà la convocatòria a efectes del còmput màxim.

Si no aprova en aquesta 2a. convocatòria, l'alumnat s'haurà de tornar a matricular de la unitat formativa corresponent.

6. CRITERIS D'AVALUACIÓ

L'avaluació de cada unitat formativa al llarg del curs serà continuada i per a cada mòdul o UF constarà de:

- a. Una avaluació inicial orientativa per al professorat (sense qualificació), per veure el nivell individual i del grup.

- b. Una avaluació de forma continuada dins de cada unitat formativa que tindrà com a referència els respectius resultats d'aprenentatge i

critèris d'avaluació.

S'avaluaran conjuntament els aspectes teòrics, pràctics i actitudinals desenvolupats dins de cada unitat formativa mitjançant diversos instruments d'avaluació: proves orals o escrites sobre els continguts, activitats realitzades a classe i/o proposades per desenvolupar més a fons, desenvolupament de supòsits pràctics amb càlculs numèrics i aplicació de continguts i normativa, exposició de treballs...

7.LLIBRES DE TEXT I/O BIBLIOGRAFIA BÀSICA

Hi ha llibre de text complementari "Técnicas de venta y negociación": Escudero Serrano, Maria José (Editorial Paraninfo).

Els materials per a l'estudi i seguiment de la matèria estaran penjats a la plataforma moodle del centre a disposició de tots els alumnes inscrits al curs.

8.OBSERVACIONS I CONSIDERACIONS FINALS

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.