

## ÍNDICE

17. EN FORMACIÓN PROFESIONAL INICIAL Y CICLO DE GRADO MEDIO DE COMERCIO, CRITERIOS PARA LA ORGANIZACIÓN CURRICULAR Y PROGRAMACIÓN DE LOS MÓDULOS PROFESIONALES DE F.C.T. Y PROYECTOS.	2
17.1 NORMATIVA DE APLICACIÓN	2
17.2 CRITERIOS PARA LA ORGANIZACIÓN CURRICULAR Y PROGRAMACIÓN DE LOS MÓDULOS PROFESIONALES DE F.C.T. Y PROYECTOS.	5
18. EN ENSEÑANZAS DE F.P., CRITERIOS PARA LA ELABORACIÓN DE LOS HORARIOS CONFORME A LAS CARACTERÍSTICAS DE LOS MÓDULOS.	14
19. CRITERIOS GENERALES PARA LA ELABORACIÓN DE LAS PROGRAMACIONES DIDÁCTICAS	33
ANEXO I: PROGRAMA DE FORMACIÓN DE LOS MÓDULOS PROFESIONALES PROPUESTO EN EL PROYECTO DE FORMACIÓN PROFESIONAL DUAL PARA EL CURSO 2019/2021 (ACTIVIDADES COMERCIALES).	34
ANEXO II: PROGRAMA DE FORMACIÓN DE LOS MÓDULOS PROFESIONALES PROPUESTO EN EL PROYECTO DE FORMACIÓN PROFESIONAL DUAL PARA EL CURSO 2019/2021 (GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES).	34
ANEXO III: PROGRAMA DE FORMACIÓN DE LOS MÓDULOS PROFESIONALES PROPUESTO EN EL PROYECTO DE FORMACIÓN PROFESIONAL DUAL PARA EL CURSO 2018/2020 (ACTIVIDADES COMERCIALES).	34
ANEXO IV: PROGRAMA DE FORMACIÓN DE LOS MÓDULOS PROFESIONALES PROPUESTO EN EL PROYECTO DE FORMACIÓN PROFESIONAL DUAL PARA EL CURSO 2018/2020 (GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES).	34

Este documento recoge únicamente los apartados específicos de la Formación Profesional en nuestro Centro. Para todos los apartados comunes (Descripción del centro, Ubicación, ...) nos remitimos al Proyecto Educativo General.

## 17. En Formación Profesional Inicial y Ciclo de Grado Medio de Comercio, criterios para la organización curricular y programación de los módulos profesionales de F.C.T. y proyectos.

### 17.1 Normativa de aplicación

#### GENÉRICA

- **Ley 5/2002.** LEY ORGÁNICA 5/2002, de 19 de junio, de las Cualificaciones y de la Formación Profesional.
- **Ley 2/ 2006.** LEY ORGÁNICA 2/2006, de 3 de mayo, de Educación. LOE.
- **LEY 17/2007,** de 10 de diciembre, de Educación de Andalucía LEA.
- **Decreto 327/2010,** de 13 de julio, por el que se aprueba el Reglamento Orgánico de los Institutos de Educación Secundaria.
- **Real Decreto 39/1997,** de 17 de enero por el que se aprueba el Reglamento de los Servicios de Prevención.

#### FORMACIÓN PROFESIONAL

- **Real Decreto 1147/2011,** de 29 de julio, por el que se establece la ordenación general de la formación profesional del sistema educativo.
- **Decreto 436/2008,** de 2 de septiembre, por el que se establece la ordenación y enseñanzas de la Formación Profesional inicial que forma parte del sistema educativo.
- **Orden de 29 de septiembre de 2010,** por la que se regula la evaluación, certificación, acreditación y titulación académica del alumnado que cursa enseñanzas de formación profesional inicial que forma parte del sistema educativo en la Comunidad Autónoma de Andalucía.
- **ORDEN de 11 de julio de 2006,** por la que se actualizan las cuantías de determinadas indemnizaciones por razón del servicio.
- **ORDEN de 28 de septiembre de 2011,** por la que se regulan los módulos profesionales de formación en centros de trabajo y de proyecto para el alumnado matriculado en centros docentes de la Comunidad Autónoma de Andalucía.

#### ENSEÑANZAS BILINGÜES

- **ORDEN de 28 de junio de 2011,** por la que se regula la **enseñanza bilingüe** en los centros docentes de la Comunidad Autónoma de Andalucía.

- **Orden de 1 de agosto de 2016**, por la que se modifica la Orden de 28 de junio de 2011, por la que se regula la enseñanza bilingüe en los centros docentes de la Comunidad Autónoma de Andalucía.
- INSTRUCCIONES de 15 de mayo de 2019, de la Dirección General de Innovación y Formación del Profesorado, sobre la organización y funcionamiento de la enseñanza bilingüe para el curso 2019/20.

## TÍTULOS Y CURRÍCULOS DE CICLOS FORMATIVOS

- Real Decreto 1573/2011, de 4 de noviembre, por el que se establece el **Título de Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales** y se fijan sus enseñanzas mínimas.
- Orden de 29 de julio de 2015, por la que se desarrolla el **currículo correspondiente al título de Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales**
- Real Decreto 1688/2011, de 18 de noviembre, por el que se establece el **título de Técnico en Actividades Comerciales y se fijan sus enseñanzas mínimas.**
- [Corrección de errores del REAL DECRETO 1688/2011](#), de 18 de noviembre, por el que se establece el título de Técnico en Actividades Comerciales y se fijan sus enseñanzas mínimas (BOE 12-03-2012).
- Orden de 28 de julio de 2015, por la que se desarrolla el **currículo correspondiente al título de Técnico en Actividades Comerciales**

## FORMACIÓN PROFESIONAL BÁSICA

- El **Real Decreto 127/2014**, de 28 de febrero, por el que se regulan aspectos específicos de la Formación Profesional Básica de las enseñanzas de formación profesional del sistema educativo, se aprueban catorce títulos profesionales básicos, se fijan sus currículos básicos y se modifica el Real Decreto 1850/2009, de 4 de diciembre
- **Decreto 135/2016**, de 26 de julio, por el que se regulan las enseñanzas de Formación Profesional Básica en Andalucía (BOJA de 2 de agosto)
- **ORDEN de 8 de noviembre de 2016**, por la que se regulan las enseñanzas de Formación Profesional Básica en Andalucía, los criterios y el procedimiento de admisión a las mismas y se desarrollan los currículos de veintiséis títulos profesionales básicos (BOJA 19-12-2016)

## FORMACIÓN PROFESIONAL DUAL

- **ORDEN de 5 de abril de 2019**, por la que se convocan proyectos de formación profesional dual para el curso académico 2019/2020 (BOJA 23-04-2019)

- RESOLUCIÓN 28 de junio de 2019, de la Dirección General de Formación Profesional, por la que se hacen públicos los Proyectos de Formación Profesional Dual aprobados y denegados para el curso 2019/2020 (BOJA 12-07-2019)

## 17.2 Criterios para la organización curricular y programación de los módulos profesionales de F.C.T. y proyectos.

En el IES Valle del Azahar, se imparten dos Ciclos Formativos de Formación Profesional Inicial y un Ciclo de Formación Profesional Básica.

Todos son ciclos LOE de 2000 horas, y dos cursos lectivos, con diferente distribución horaria en los módulos de FCT y Proyecto (en Grado Superior). Los criterios de organización curricular, y la programación de FCT son comunes para los tres. No ocurre así, con el módulo de Proyecto, que sólo se imparte en el CFGS

1. Ciclo Formativo de Grado Superior “Gestión de Ventas y Espacios Comerciales”.  
Módulos de FCT de 350 horas y Proyecto de 60 horas.
2. Ciclo Formativo bilingüe de Grado Medio “Actividades Comerciales”.  
Módulo de FCT de 410 horas.
3. Formación Profesional Básica “Servicios Comerciales”  
Módulo de FCT de 260 horas.

### MÓDULO: FORMACIÓN EN CENTROS DE TRABAJO

#### A.1. INTRODUCCIÓN

El **módulo profesional de Formación en Centros de Trabajo** (FCT) tiene un carácter globalizador de todas las competencias profesionales, personales y sociales adquiridas en el centro educativo, y es un complemento en la formación del alumnado que permite el desarrollo y la integración de estas competencias en entornos reales de producción y/o servicio.

Se cursa una vez superados el resto de módulos profesionales que configuran el ciclo formativo, salvo casos de excepcionalidad, y tiene la misma estructura curricular que los demás. En el caso del CFGS “Gestión de Ventas y Espacios Comerciales” se temporaliza de forma paralela junto al módulo profesional de Proyecto, también por su carácter integrador en el contexto del ciclo formativo.

Las actividades previstas para el alumnado están sujetas a **acuerdos de colaboración formativa** que suscriben las diversas empresas o entidades colaboradoras junto a la administración educativa y el centro educativo. En este módulo, los alumnos están orientados por el **profesor-tutor** (del centro educativo), y el **tutor laboral** (empresa).

Se desarrollará aproximadamente en función del calendario escolar y de la hora fijada en normativa entre marzo y junio del segundo curso académico. Su duración es diferente en los ciclos que se imparten en el centro, como se ha detallado anteriormente.

El alumno que no hubiera superado el módulo de FCT, o no lo hubiera realizado en el período ordinario, dispondrá de un período extraordinario, entre septiembre y diciembre del siguiente curso para ello, según establece la normativa.

## A.2.PROGRAMACIÓN

Según el Art. 5 de la ORDEN de 28 de septiembre de 2011, *“el acceso al módulo profesional de formación en centros de trabajo requerirá, con carácter general, que el alumnado tenga una evaluación positiva en todos los módulos profesionales que componen el ciclo formativo, a excepción, en su caso, del módulo profesional de proyecto”*.

Durante el primer trimestre se elaborará una programación de dicho módulo genérica, que servirá como base, pero que tendrá que ser concretada por cada uno de los tutores docentes, antes del inicio de dicha formación, teniendo en cuenta las características de las empresas colaboradoras.

El departamento de Comercio y Marketing elaborará, al inicio de curso, para cada ciclo formativo que se imparta en el centro docente de su familia profesional, la programación del módulo de FCT, que contendrá al menos los siguientes elementos:

- a) Competencias propias que se completan o desarrollan en este módulo.
- b) Relación de centros de trabajo donde se realizará este módulo de FCT. Este listado será concretado antes del inicio de la FCT, por el tutor docente.
- c) Resultados de aprendizaje del módulo susceptibles de lograrse en cada centro de trabajo, y la temporalización de los mismos. Será también concretado por el tutor docente, antes del inicio de la FCT.
- d) Programa formativo, con las actividades que permitan alcanzar los resultados de aprendizaje y los criterios de evaluación, identificando aquellas que por su naturaleza y las características del centro de trabajo donde se cursa el módulo, puedan entrañar un riesgo especial para el alumnado, las instalaciones o el resto de personal y, por lo tanto, sea aconsejable realizarlas bajo la supervisión del tutor laboral. Será también concretado por el tutor docente antes del inicio de la FCT.
- e) Plan de seguimiento previsto para comprobar la consecución de los resultados de aprendizaje del módulo: número máximo de visitas a realizar a cada centro de trabajo y calendario.
- f) Criterios en virtud de los cuales, se concederá exención total o parcial por correspondencia con la experiencia laboral relacionada con los estudios profesionales respectivos.
- g) Plan de seguimiento del módulo. Incluyendo el número de visitas que se requerirán para el seguimiento. En función del ciclo formativo, se podrían ampliar, pero como mínimo, el seguimiento requerirá la realización de 4 visitas:
  1. Primera visita. Presentación y entrevista al alumnado en el centro de trabajo. Realizada por el tutor docente.
  2. Visita inicial, unos días después del comienzo.
  3. Visita de seguimiento. Realizada aproximadamente, cuando se hayan realizado aproximadamente un 50% del total de horas del módulo.

4. Visita de evaluación. Aquí se recabará la información pertinente del tutor.  
 h) Distribución horaria:

Ciclo Formativo	JORNADAS	F.C.T. (horas totales)
FPB “Servicios Comerciales”	38	260
CFGM “Actividades Comerciales”	59	410
CFGS “Gestión de Ventas y Espacios Comerciales”	50	350

Serán jornadas de 7 horas diarias (35h/semana), en horarios comprendidos entre las 7.00 y las 22.00 horarios, y en días lectivos.

Antes del inicio del módulo de FCT, el tutor docente, elaborará un programa formativo individualizado concretando los puntos que aparecen mencionados en este apartado, y que deberá consensuarse con la persona que ejerza la tutoría del alumno en el centro de trabajo.

### A. 3. PLANIFICACIÓN DEL MÓDULO DE FCT

Previo al inicio de la FCT, se procederá a la **planificación** del mismo.

El departamento de Comercio y Marketing tiene fijado un **calendario de actuaciones** respecto a esta planificación, que se aprueba en cada curso, en reunión de departamento. Comienza en enero, y finaliza en marzo, una vez comenzada la Formación en centros de trabajo.

Dicha planificación incluirá, las siguientes tareas:

1. Selección **de las empresas, distribución del alumnado entre los centros de trabajo y distribución de alumnado entre el profesorado** responsable del seguimiento.

#### **A. Criterios para la selección de empresas formadoras (módulos de FCT)**

Debido a la experiencia adquirida en cursos anteriores en esta formación, para CFGM FPI de Actividades Comerciales el departamento tiene una amplia base de datos con empresas en las cuales, el alumnado podría realizar el módulo de FCT. Para el grupo de CFGS FPI Gestión de Ventas y Espacios Comerciales se les ofertará empresas que correspondan con este perfil profesional. Criterios de asignación de empresas.

Interés del alumno/a.

- 1) Empresas donde los alumnos han realizado su formación dual.
- 2) Recomendación del equipo educativo. En este punto, se deberán fijar con claridad, las empresas que se dedicarán a la formación de FPB, y de ciclos

de GM y GS, para evitar la confusión entre el alumnado y también entre las empresas, en cuanto a funciones, puestos de trabajo, etc. Todas son empresas del sector comercial, de ahí la importancia de delimitar claramente los puestos. En la misma empresa, podrían realizar el módulo de FCT tres tipos de alumnos, los que cursan FPB, los que cursan CFGM y los que cursan CFGS, pero con diferentes perfiles profesionales. Por ello, en los primeros contactos con las empresas, se hará entrega a las mismas, del programa formativo, donde figurará de manera diferenciada, el perfil profesional a desempeñar por el alumnado, haciendo referencias a las competencias de cada título.

- 3) Especialmente en FPB se primará que las empresas sean locales, pues suelen aparecer diversos tipos de contingencias en la labor diaria que desempeñan, que deben ser resueltas con celeridad. Si el tutor docente tiene que desplazarse hacia el centro de trabajo, y éste se encuentra distante del instituto, se dificulta la posibilidad de solución. Además, así se facilita que el tutor docente visite con más frecuencia al alumnado, para supervisar al máximo sus tareas, comportamiento, etc.
- 4) Que las actividades de la empresa se adapten a los contenidos específicos a desarrollar por cada alumno en la FCT de dicho ciclo, y que permitan alcanzar los resultados de aprendizaje recogidos en las correspondientes programaciones didácticas. Primará, sobre todo, la búsqueda de una formación de calidad, antes que la inserción, pues sucede en ocasiones que, las grandes empresas de distribución, ofrecen puestos formativos, en los que la tutorización y/o los resultados de aprendizaje no son los que se habían programado.
- 5) Posibilidades de inserción profesional de calidad. A veces, al finalizar la FCT, las grandes empresas distribuidoras, contratan al alumnado, pero se trata de contratos muy precarios y de corta duración. Además, posteriormente no vuelven a contar con sus servicios. Es por ello que se buscarán empresas con posibilidades de inserción futura también de calidad, en la medida de lo posible.
- 6) Requerimientos solicitados por los centros de trabajo.
- 7) Distancia del centro de trabajo al centro educativo y/o a la vivienda habitual del alumno/a, y posibilidad de transporte.
- 8) Centros de trabajo donde se hayan obtenido resultados favorables, y hayan colaborado anteriormente con el centro.
- 9) Que sea posible la tutorización por parte del centro y de la empresa respecto de los alumnos en fase de FCT.
- 10) Que dispongan de los medios materiales y los espacios acordes con las tareas a realizar por el alumno.
- 11) En el caso de realización del módulo de FCT en periodo excepcional, el director del Centro a propuesta del Jefe de Departamento nombrará un tutor encargado del seguimiento, preferentemente, este tutor docente le habrá impartido docencia en el curso anterior. En el caso de no darse esta casuística será un profesor con atribución docente que imparta docencia



en 2º curso. En la medida de lo posible el centro le proporcionará un tiempo para que pueda realizar el seguimiento.

En el caso excepcional de que el alumnado no quiera hacer esta formación en las empresas que se le ofrecen, **será él mismo el que se encargará de hacer una primera búsqueda**, en base a sus intereses particulares. Una vez contactada con la empresa, el jefe de departamento, o tutor docente se pondrá en contacto con la misma para informarle del programa, y verificar que cumple los requisitos adecuados para realizar esta formación. Posteriormente, el departamento, decidirá si dicha empresa es adecuada para la FCT, siguiendo la normativa prevista.

### **B. Criterios de distribución del alumnado entre los centros de trabajo**

La asignación de alumnos a empresas y tutores se hará **por acuerdo de departamento**, previo a la formalización de los convenios de colaboración.

El alumnado tendrá una reunión previa a la realización de la FCT, antes de la evaluación, donde el tutor del grupo le informará del desarrollo de la FCT, y podrá elegir entre las empresas propuestas un centro de trabajo en función de sus aspiraciones y perfil profesional, limitaciones de horario y otras condiciones personales. Esta información se concretará, una vez que haya obtenido evaluación positiva en todos los módulos de 1º y 2º, a excepción del Proyecto (en el caso de CFGS).

Los criterios para la distribución del alumnado entre los centros de trabajo, para procurar la máxima y más eficiente formación y/o inserción laboral, son:

- 1) Aspiraciones profesionales y/o formativas, expuestas en una carta de motivación que debe redactar a la empresa y equipo educativo
- 2) Disponibilidad del alumno/a para el desplazamiento.
- 3) Expediente académico.
- 4) Decisión de la empresa, basándose en criterios objetivos, que después de una entrevista decidirá si el perfil del candidato es el óptimo para su organización.

### **C. Criterios para la distribución de alumnado entre el profesorado responsable del seguimiento.**

De las labores de seguimiento del módulo de FCT, se encargarán los tutores docentes del centro educativo.

Tendrá atribución docente en los módulos FCT y de Proyecto, el profesorado que imparta docencia en el correspondiente ciclo formativo, conforme a lo establecido en normativa que regula los Títulos, y que esté adscrito a alguna de las especialidades de la familia profesional a la que pertenezca el ciclo formativo. Este seguimiento será atribuido, preferentemente, entre el profesorado que imparta clase en 2º curso, del ciclo correspondiente.

Como en el caso anterior, la asignación de alumnos a empresas y tutores se hará por acuerdo de departamento, previo a la formalización de los convenios de colaboración. Esta designación será posteriormente comunicada la Dirección del Centro.

### **Distribución del profesorado.**

Para realizar esta tarea se tendrá en cuenta lo siguiente:

1. Acuerdo de los profesores del departamento para realizar el seguimiento, en caso de no llegar a este acuerdo se aplicarán los siguientes puntos.
2. Que el número de alumnos asignados a cada profesor, será proporcional al número de horas de docencia impartidas por el mismo en el grupo.
3. La dispersión geográfica, de forma que, a mayores desplazamientos, menor número de alumnos.
4. Que cuando el alumnado participe en acciones de movilidad transnacional, se nombrará un profesor responsable de realizar las gestiones inherentes a la movilidad, la preparación, el seguimiento y evaluación del módulo de FCT. El profesor será designado por la Dirección del centro, de entre los miembros del departamento que muestren interés.
5. En caso de no haber acuerdo el Jefe de Departamento informará a la Dirección del Centro para que realice la asignación de tutores.

### **Determinación de las horas necesarias para realizar el plan de seguimiento del módulo de FCT.**

Para determinar las horas de seguimiento de cada uno de los tutores docentes, se deberá contemplar, el número de alumnos y alumnas que deban cursarlo, la dispersión geográfica de los centros de trabajo, y el número máximo de visitas a realizar.

### **Justificación de las salidas del centro para realizar el seguimiento.**

En la fase de coordinación y seguimiento, tanto de formación DUAL como de FCT, las horas en las que se realizan tales actividades por parte del profesor responsable, no suelen coincidir con las horas que figuran su horario, pues éste debe adaptarse al horario del responsable de tienda, con el que debe mantener las entrevistas necesarias para realizar un seguimiento y/o coordinación de calidad.

Por ello, el profesorado, en estos casos excepcionales, tendrá que realizar tales visitas en horas diferentes a las que aparecen en su horario habitual, intentando siempre que éstas no coincidan con horas que imparta en otros niveles, grupos o guardias, a fin de entorpecer lo menos posible, el funcionamiento general del centro.

Las salidas del centro para realizar el seguimiento en las empresas quedarán previamente registradas en un documento de programación mensual que contará con el visto bueno del Director denominado **“Programación de visitas a empresas o entidades colaboradoras”** donde se hace constar además la hora de salida, regreso y el ciclo que está relacionado con la visita.

El registro de salidas queda plasmado en una ficha mensual denominada **“Registro mensual de visitas a empresas o entidades colaboradoras”**, de cuya cumplimentación es responsable el profesor que va a realizar el seguimiento. Estos documentos quedarán custodiados en la Secretaría del Centro.

Se registrarán todas las salidas del centro incluso las que no se haga en las horas fijadas en su horario. Antes de realizar la visita, será el propio profesor, el encargado de hacer tal anotación.

La justificación de la salida estará recogida, sellada y firmada por el responsable de la empresa, en el documento, que, a tal efecto, llevará el profesorado encargado del seguimiento y/o coordinación. El profesor responsable, deberá conservar siempre, este documento que firma la empresa, como justificante de tales visitas, que serán recogidas en el sistema Séneca, a fin de contabilizar dichas salidas para el pago de dietas al profesorado. Las dietas recibidas por el seguimiento, serán de 0,19€/km, según marca la ORDEN de 11 de julio de 2006.

La dirección del centro facilitará la flexibilidad de las salidas para el seguimiento en un periodo semanal.

## **A. MÓDULO: PROYECTO DE GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES**

### **B.1. INTRODUCCIÓN**

El módulo profesional de proyecto está incluido en el CFGS LOE de “Gestión de Ventas y Espacios Comerciales”, con una duración de **60 horas**. Con carácter general, se desarrollará simultáneamente al módulo profesional de FCT, con objeto de posibilitar la incorporación en el mismo de las competencias adquiridas durante la realización de este último.

### **B.2 PROGRAMACIÓN**

El módulo de “Proyecto de Gestión de Ventas y Espacios Comerciales” atenderá a una enseñanza combinada, es decir, la realización del módulo profesional de Proyecto, se efectuará en tres fases:

1º Fase presencial. Al comienzo del período de realización del Proyecto.

- Desde la finalización de la evaluación previa a la FCT y Proyecto, hasta la incorporación en las empresas, el alumnado permanece en el centro realizando el proyecto.
- Para esta fase se establecerá un periodo de al menos **seis horas lectivas y presenciales** en el centro docente, para profesorado y alumnado, dedicándose al planteamiento, diseño y adecuación de los diversos proyectos a realizar.
- En este período se realiza entre el 60% y 70% del proyecto.

### 2º Fase a distancia.

- Durante el periodo de FCT, el alumnado no asiste a centro educativo.
- Se le proporciona un aula virtual (a través de la plataforma Moodle), para comunicarse con el tutor correspondiente del Proyecto.
- Durante este período, el alumnado estará tutorizado por su profesor, para consultas, dudas y sucesivas correcciones del mismo. Las comunicaciones son online (se podrán realizar conferencias y chat grupales en horario de mañana, y/o tarde).
- En cualquier caso, si hay alguna duda que no se puede resolver, y sin entorpecer la FCT, se podría hacer alguna sesión de trabajo con el alumnado, en horario de tarde.
- Se establece un **mínimo de tres horas semanales para el seguimiento** del Proyecto por cada diez alumnos, en el horario de profesor tutor.

### 3º Fase presencial. Fase de finalización

- Se establecerá un período de finalización con al menos seis horas lectivas y presenciales en el centro docente, para profesorado y alumnado.
- El alumnado realizará una defensa pública de su proyecto. Se trata de una presentación del trabajo apoyada por medios materiales y tecnológicos (presentaciones, video, dípticos, etc.). Incluirá un turno de preguntas por parte del equipo docente de 2º, y alumnado asistente.
- El jefe de departamento elaborará los calendarios de presentación de proyectos, al menos quince días antes de la finalización del plazo de presentación.

## **B.3. SEGUIMIENTO DEL MÓDULO DE PROYECTO**

El desarrollo de este módulo profesional se organizará sobre la base de la tutoría individual y colectiva:

- a. La tutoría colectiva implicará la participación de la totalidad del equipo docente del 2º curso del ciclo formativo, en las actividades de programación, seguimiento y evaluación del módulo (fase1 y fase 3)
- b. La tutoría individual corresponderá a un único profesor,
  - i. Que actuará como tutor para todo el alumnado que esté en disposición de cursar el módulo profesional de proyecto

- ii. La designación de este tutor, se hará por acuerdo de departamento. El acuerdo, se trasladará a la Dirección del centro, antes del inicio del período de Proyecto.
- iii. Sus funciones serán:
  - a) Orientar, dirigir y supervisar al alumnado durante la realización y presentación del proyecto y asesorarle
  - b) Comprobar que los proyectos propuestos por los alumnos, una vez finalizados, cumplen las condiciones recogidas en el anteproyecto y otorgar su visto bueno.
  - c) Coordinar, junto con la jefatura del departamento de familia profesional, el acto que se convoque para la presentación del proyecto.
  - d) Evaluar y calificar el módulo profesional de proyecto, junto con el resto de miembros del equipo docente de 2º curso.
- iv. Tendrá atribución docente en los módulos FCT y de Proyecto, el profesorado que imparta docencia en el correspondiente ciclo formativo, conforme a lo establecido en normativa que regula los Títulos, y que esté adscrito a alguna de las especialidades de la familia profesional a la que pertenezca el ciclo formativo. Será atribuida, preferentemente, entre el profesorado que imparta clase en 2º curso, del ciclo correspondiente

## 18. En enseñanzas de F.P., criterios para la elaboración de los horarios conforme a las características de los módulos.

### A. MÓDULOS IMPARTIDOS POR EL DEPARTAMENTO DE COMERCIO Y MARKETING

Toda la formación se imparte en horario de mañana, en régimen presencial.

- En el caso del CFGS “Gestión de Ventas y Espacios Comerciales”, es además ofertado en **modalidad dual**, cuyos módulos profesionales están recogidos en los proyectos aprobados.
- En el caso del CFGM “Actividades Comerciales”, es además ofertado en modalidad **bilíngüe inglés** (dos módulos en primer curso, y un módulo en segundo curso), y **dual** (todos los módulos, salvo FCT y FOL)

La distribución de los módulos en la normativa que regula estas titulaciones, y la modalidad en la que se imparte en nuestro centro, es la que se recoge a continuación:

#### CFGM “Actividades Comerciales

MÓDULO/ MATERIA	CURSO	HORAS SEMANALES O TOTALES	MODALIDAD
DINAMIZACIÓN PUNTO VENTA	1	5	DUAL
TÉCNICAS DE ALMACENAJE	1	4	DUAL
FOL	1	3	-
APLICACIONES INFORMÁTICAS	1	4	DUAL
INGLÉS	1	5	DUAL
PROCESOS DE VENTA	1	4	BILINGÜE/DUAL
MARKETING EN LA AC	1	5	BILINGÜE/DUAL
VENTA TÉCNICA	2	6	DUAL
HORAS LIBRE CONFIGURACIÓN	2	3	BILINGÜE/DUAL
GESTIÓN DE UN PEQUEÑO COMERCIO	2	8	BILINGÜE/DUAL
COMERCIO ELECTRÓNICO	2	5	DUAL
GESTIÓN DE COMPRAS	2	4	DUAL
SERVICIOS DE ATENCIÓN AL CLIENTE	2	4	DUAL
FCT	2	(410 HORAS TOTALES)	-

**CFGS “Gestión de Ventas y Espacios Comerciales”**

MÓDULO/ MATERIA	CURSO	HORAS SEMANALES O TOTALES	MODALIDAD
POLÍTICAS DE MARKETING	1	8	DUAL
GESTIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LA EMPRESA	1	6	DUAL
LOGÍSTICA DE ALMACENAMIENTO	1	4	DUAL
INVESTIGACIÓN COMERCIAL	1	5	-
INGLES	1	4	-
FOL	1	3	DUAL
ESCAPARATISMO Y DISEÑO ESPACIOS	2	4	DUAL
GESTIÓN PRODUCTOS Y PROMOCIONES	2	4	DUAL
ORGANIZACIÓN EQUIPOS DE VENTA	2	4	DUAL
TECNICAS DE VENTA Y NEGOCIACIÓN	2	4	DUAL
MARKETING DIGITAL	2	6	DUAL
LOGÍSTICA APROVISIONAMIENTO	2	5	DUAL
HORAS LIBRE CONFIGURACIÓN	2	3 (63 TOTALES)	DUAL
PROYECTO DE GESTIÓN DE VENTAS Y EC	2	60 HORAS TOTALES	-
FCT	2	350 HORAS TOTALES	-

**FPB “SERVICIOS COMERCIALES”**

MÓDULO/ MATERIA	CURSO	HORAS SEMANALES O TOTALES
TB. MERCHANDISING	1	6
AT. AL CLIENTE	1	5
T. INFORMÁTICO DE DATOS	1	5
Ciencias aplicadas I.	1	5
Comunicación y sociedad I.	1	8
Tutoría FPB 1º	1	1
APLICAC. BÁSICAS DE OFIMÁTICA	2	4
PREPARACIÓN PEDIDOS Y VENTA PRODUCTO	2	6
OP. AUXILIARES DE ALMACENAJE	2	6
UNIDAD FORMATIVA DE PREVENCIÓN	2	1
Ciencias aplicadas II	2	5
Comunicación y sociedad II	2	7
Tutoría FPB 2º	2	1
FCT	2	260

## B. CIRCUNSTANCIAS A TENER EN CUENTA EN LA ELABORACIÓN DE HORARIOS DEL PROFESORADO

- a. La carga horaria de los módulos impartidos por profesores del departamento será la recogida en las órdenes que las regulen, y tendrá una distribución por bloques que deberá establecerse anualmente en la primera reunión de cada curso, atendiendo a la especialidad del profesorado, experiencia y conocimientos previos, habilitación en materia de idiomas (para el ciclo bilingüe), y circunstancias propias del proyecto de FPDual. En cualquier caso, se buscará el acuerdo entre los miembros del departamento.
- b. Será un criterio preferente para la asignación de un módulo al profesorado haber impartido con anterioridad en el centro dicho módulo, habiendo tenido resultados satisfactorios y con una evaluación positiva por parte del alumnado.
- c. Para Formación Profesional Básica, a la hora de efectuar el reparto de módulos entre los profesores con atribución docente del departamento, se intentará, en la medida de lo posible, y si la carga horaria lo permite, que sea un solo profesor el que imparta los módulos asociados a unidades de competencia, en primer curso, y otro profesor en segundo, con el fin de lograr que el equipo docente que imparte clase a cada grupo, esté formado por el menor número posible de profesores, favoreciendo así, una coordinación más rápida entre el equipo.
- d. En la confección de horarios definitivos por Jefatura de Estudios:
  - a. Se deben tener en cuenta los criterios pedagógicos relacionados con el carácter teórico y/o práctico de los módulos, ya que hay módulos con más carga teórica que deberían impartirse en las primeras sesiones de la mañana o al menos, no coincidir siempre en las últimas horas. En la misma línea, es necesario que los módulos con más carga horaria se distribuyan por bloques.
  - b. Se intentará poner franjas horarias compatibles, para el alumnado de 2º curso con módulos pendientes de 1º, siempre que sea posible, y cuando su incidencia sobre el horario general del instituto sea asumible por el centro. Es decir, se buscará, siempre que sea posible, que pueda asistir a 2º y 1º.
  - c. Al disponer de unos espacios y equipamientos muy limitados, se intentará, priorizar aquellos módulos que requieran unas instalaciones específicas, como el de Aplicaciones Informáticas (1º CFGM). Si bien cada curso de los ciclos formativos tiene asignado un aula polivalente para la impartición de los módulos, se debe tener en cuenta que, todos requerirán del empleo de recursos informáticos, por este motivo el departamento es estos últimos años ha hecho un esfuerzo por dotar a los ciclos con portátiles que permiten en todo momento el uso de las nuevas tecnologías en el



aula. Además, para solventar los problemas de internet se ha solicitado la impartición del Módulo de Marketing Digital en el aula de Informática1. También, se facilitará que el alumnado aporte su propio equipo informático, utilizando para ello también la red wifi del instituto. Si esto no fuese posible, se asignarán al Módulo Profesional determinadas horas en las Aulas de Informática asignadas a la Familia Profesional de Comercio y Marketing. El profesor de cada Módulo indicará las horas concretas de utilización, y si hará uso de estas aulas todas las semanas, a fin de elaborar un calendario de utilización de estos recursos.

- d. Para los módulos que se imparten en el centro, se establecerá la menos un bloque de 2 horas seguidas para poder llevar a cabo actividades prácticas.
- e. Es necesario que cada una de las personas responsables del seguimiento de FCT y de Formación Dual, tengan un horario en el que existan bloques de horas seguidas, de forma que tengan tiempo suficiente para visitar uno o varios centros de trabajo, haciendo así una gestión más eficiente del seguimiento.
- f. Ciclos formativos en formación DUAL. En estos dos ciclos, se deberá tener en cuenta los días asignados a formación DUAL, así como los módulos implicados en los mismos. Para el curso actual, los días de formación dual, se recogen a continuación:
  - CFGM “Actividades Comerciales”. Hay dos grupos realizando formación Dual en el presente curso.
    - 1º CFGM.
    - 2º CFGM.
  - CFGS “Gestión de Ventas y Espacios Comerciales”. Hay dos grupos realizando formación Dual en el presente curso.
    - 1º CFGS.
    - 2º CFGS.

### C. HORAS DE LIBRE CONFIGURACIÓN

La finalidad de las HLC (horas de libre configuración) se propondrá en la sesión de evaluación final del primer curso. Para ello, el equipo educativo emitirá un informe en el que se reflejarán las posibles necesidades y/o posibilidades de mejora con respecto al proceso de enseñanza-aprendizaje, proponiendo el uso de las HLC para favorecer la adquisición de la competencia general del título o implementar formación relacionada con las tecnologías de la información y la comunicación y/o los idiomas.

Para el curso actual, las HLC se han asignado, siguiendo los criterios que se mencionan a continuación:

- CFGM “Actividades Comerciales”. Bilingüe inglés. Modalidad dual

Según normativa vigente, “en el caso de los ciclos formativos LOE, las horas de libre configuración establecidas por currículo se dedicarán preferentemente a favorecer la adquisición de la L2. Estas horas serán impartidas por docentes del departamento de la familia profesional correspondiente con competencia bilingüe acreditada o, en su caso, por docentes del departamento didáctico del idioma correspondiente”.

En el caso del CFGM “Actividades comerciales”, quedan adscritas al módulo “Gestión del pequeño comercio” de segundo curso, que se imparte en modalidad bilingüe inglés, con un peso del 20% de la asignatura. Estas tres horas, son impartidas por un miembro del departamento de inglés del centro.

- CFGS “Gestión de Ventas y Espacios Comerciales”. Modalidad dual

En este ciclo formativo, las HLC se han asignado al módulo de segundo curso “Técnicas de ventas y negociación”, con un peso del 30% de la asignatura. Estas tres horas, son impartidas por un miembro del departamento de inglés del centro.

D) ORGANIZACIÓN DEL TERCER TRIMESTRE. MÓDULOS DE FCT (EN TODOS LOS CICLOS), Y PROYECTO (EN GRADO SUPERIOR)

El tercer trimestre, comprenderá desde la segunda evaluación parcial, hasta la finalización del régimen ordinario de clases.

Durante el tercer trimestre, la parte de docencia directa que se dedicaba al alumnado que realiza los módulos de FCT y Proyecto, se destinará al seguimiento del módulo profesional de FCT y/o Proyecto. El profesorado encargado del seguimiento de la FCT, verá modificado su horario para posibilitar esta función. Estando atendido este seguimiento, y la cumplimentación de los documentos necesarios para el mismo, el profesorado destinará el tiempo restante, a las siguientes actividades:

1. Docencia directa, y evaluación de las actividades de refuerzo o mejora de las competencias, que permitan al alumnado la superación de los módulos profesionales pendientes de evaluación positiva o, en su caso, la mejora de la calificación obtenida en los mismos.
2. La participación en actividades programadas por el departamento, destinadas a la mejora y buen funcionamiento de los medios materiales, utilizados para impartir el ciclo formativo. Estas actividades serán concretadas en reunión de departamento, previa al inicio de los módulos mencionados.
3. Actuaciones encaminadas a la mejora de la información y orientación profesional.

4. Actividades encaminadas a presentar la renovación de los proyectos duales y mejora de los mismos.

#### E) ESPACIOS DISPONIBLES:

##### - Aulas-clase

FPB: Aula 303 (1ºFPB), Aula 310 (2º FPB).

1º CFGM: Aula 308.

1º CFGS: Aula 309.

2º CFGM: Aula 306.

2º CFGS: Aula 307.

En el presente curso se han dotado las aulas con ordenadores y el módulo de Marketing digital se imparten en el Aula específica de Informática 1.

##### Aula-tienda (planta baja)

Mensualmente, y por turnos, será ocupada por el alumnado de FPB y por el del CFGM “Actividades Comerciales”, en los módulos relacionados con la materia. Cada profesor se hace responsable del material, y se llevará después de su turno a su clase, todo el material que haya utilizado, y que sea susceptible de deterioro. Asimismo, se encargará de mantener el orden y limpieza en la misma.

##### Aula de almacenaje (contenedor exterior).

Aunque no pertenece al departamento, será utilizado por los alumnos de FPB, para que realicen sus prácticas de almacenaje. A lo largo del curso, se acondicionará adecuadamente, con estanterías de resina, para que puedan realizarse dichas prácticas.

### **CFGM “ACTIVIDADES COMERCIALES” Y CFGS “GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES”**

#### ASPECTOS COMUNES A AMBOS PROYECTOS

##### 1. INTRODUCCIÓN

En el IES VALLE DEL AZAHAR, se han implantado en el presente curso, dos proyectos de Formación Profesional Dual, el del CFGM “Actividades Comerciales”, coordinado por Pablo Antonio López Ortega, y el de CFGS “Gestión de Ventas y Espacios Comerciales”, coordinado por Antonio Florido Cantarero

Ambos proyectos fueron solicitados **en virtud de la Orden de 20 de marzo de 2018, por la que se convocan Proyectos de Formación Profesional Dual para el curso académico 2018/2019**, y aprobados por la **RESOLUCIÓN de 14 de junio de 2018, de la Dirección General de Formación Profesional Inicial y Educación Permanente, por la que se hacen públicos los proyectos de**

## **Formación Profesional Dual aprobados y denegados para el curso 2018/2019.**

### 2. DESTINATARIOS

1. La Formación Profesional en el sistema educativo, en su modalidad dual, se dirige al alumnado matriculado en oferta completa y modalidad presencial en ciclos formativos de Formación Profesional Inicial de Grado Medio y Grado Superior.

2. Los participantes en el proyecto de Formación Profesional dual en el caso de menores de edad mayores de 16 años deberán contar con la autorización de sus padres, madres o representantes legales. En todo caso, se deberá respetar la normativa laboral establecida al respecto.

3. Dada la naturaleza de esta modalidad de formación, se excluirá de la participación en los proyectos de Formación Profesional dual, el alumnado que, por razón de convalidaciones o exenciones no vaya a cursar la totalidad de los módulos profesionales incluidos en cada proyecto de Formación Profesional dual. Esta información será transmitida en los documentos de información sobre los proyectos duales que el centro hace públicos en el proceso de prescripción.

### 3. COMPENSACIÓN ECONÓMICA Y RELACIÓN CON EL ALUMNADO

En el caso del CFGS, todas las empresas colaboradoras se han comprometido, a la firma de los convenios con la Junta a que los alumnos recibirán una **contraprestación económica** en forma de beca por parte de la empresa durante el tiempo en el que desarrollen el proyecto educativo en el centro de trabajo.

Su actividad en la empresa “no implicará relación laboral alguna”. La empresa cotizará por el alumno por Seguridad social, pero no por los conceptos de desempleo, ni de antigüedad.

En el caso del CFGM, solo algunas empresas se han comprometido al pago de esa contraprestación económica.

### 4. RENUNCIAS

Si ocurriese esta circunstancia, dicho alumno/a sería reemplazado por aquel que hubiese quedado en lista de espera en la primera selección, y que siga manteniendo su interés por este tipo de formación. Se realizará la sustitución del mismo siempre que sea posible que el nuevo candidato pueda realizar las horas previstas para el primer curso.

Para ello, podría ampliarse la duración del período formativo de dual en la empresa hasta el final del curso escolar, siendo evaluado en la evaluación final FP y el mismo horario de formación en la empresa. En este caso, si el alumno no llegase a cubrir las horas de este primer curso, se estudiaría la posibilidad de ampliar el

número de días que este alumno sustituto del primer seleccionado acudiría a la empresa, sin superar en ningún caso, las 40 horas/semanales.

El objetivo es, por tanto, no dejar desierta ninguna plaza de formación dual ofertada por la empresa.

Para los casos de renuncia en formación dual, los alumnos/as se reincorporarán al grupo presencial y realizarán las tareas previstas en el grupo. Ante la diversidad de actividades realizadas en la empresa se le propondrá un plan que le facilite la adquisición de competencias en el aula, pudiéndose valorar las tareas que ha hecho en alternancia siempre que se cuente con una valoración positiva por parte del responsable laboral.

## 5. DEDICACIÓN HORARIA DEL PROFESORADO IMPLICADO EN EL PROYECTO

Los días que los alumnos/as están en la empresa el resto de sus compañeros deben seguir actividades que favorezcan la adquisición de competencias y que pueden tener como referencia las actividades que los alumnos en dual realizan en sus empresas. Los coordinadores de los Proyectos tienen 4 horas para realizar el seguimiento y la gestión administrativa de los mismos. Se procurará agrupar estas horas de dedicación en un solo día lectivo para facilitar su movilidad y compatibilizar sus horarios con los responsables de las empresas colaboradoras.

### FORMACIÓN INICIAL

Se trata de la formación que el alumnado recibirá antes de incorporarse a la empresa.

Además de la prevista en cada uno de los dos proyectos en los módulos implicados, como contenidos de prevención de riesgos laborales se establecen los siguientes:

- **TÉCNICAS PREVENTIVAS**
  - Conocimientos básicos sobre los medios de protección colectiva y los equipos de protección individual.
  - Medidas de emergencia. Conocimientos básicos.
  - Primeros auxilios, mantenimiento de botiquín, ...
- **MEDIOS AUXILIARES, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS**
  - Mobiliario adecuado frente a los riesgos posturales y ergonómicos, ...
- **VERIFICACIÓN, IDENTIFICACIÓN Y VIGILANCIA DEL LUGAR DE TRABAJO Y SU ENTORNO**
  - Observación y conocimiento de los riesgos y de las medidas preventivas necesarias.

- Conocimiento del entorno del lugar de trabajo, iluminación, ambiente de trabajo.

En esta materia, aúnasíse ha recomendado las empresas que antes de la incorporación de los estudiantes impartan un curso de prevención de riesgos laborales básico y específico en el entorno de trabajo.

## 6. EVALUACIÓN DEL ALUMNADO

Se realizará según las órdenes de 29 de enero de 2016, 14 de febrero de 2017 y 20 de marzo de 2018, que regulan estos proyectos. Y siempre teniendo en cuenta las competencias recogidas en el título, para lo cual, se tendrán en cuenta los RRAA y los criterios de evaluación de los distintos módulos.

El seguimiento se realizará en visitas programadas al centro de trabajo, que serán aproximadamente cada 3 semanas, siguiendo el mismo procedimiento que en el seguimiento del módulo de FCT, en cuanto al registro detallado de las salidas del centro, por parte del profesorado.

Los tutores laborales realizarán una valoración cualitativa del desempeño, basada en los documentos proporcionados por el coordinador del proyecto. La documentación para la evaluación se realizará por el departamento, junto con los profesores de los distintos módulos formativos

Los mecanismos empleados para evaluar al alumnado, serán, entre otros:

1. Valoración por parte del tutor laboral en la documentación proporcionada.
2. Entrevistas entre tutores, preferentemente.
3. Cuestionarios a través de la plataforma Moodle, referidas a las tareas realizadas en la empresa, siempre que sea posible y no rompa el secreto profesional.
4. Hoja de control de actividades realizadas por el alumnado, siguiendo el modelo destinado al efecto, y en la que el alumnado anotará las actividades realizadas cada uno de los días que asiste a formación dual.

En caso del CFGS, se añade:

“A la hora de evaluar al alumnado, se hará una distinción, en función de si los RRAA del módulo se logran en la empresa, en el centro educativo o en ambos, pudiendo plantearse la posibilidad de realizar algún tipo de prueba teórico-práctica al alumnado que curse formación en la empresa.

Si con los informes emitidos por el tutor laboral, entrevistas mantenidas con el alumnado y/o mecanismos de evaluación fijadas en el proyecto, el profesor docente tiene instrumentos suficientes para emitir una calificación del alumnado, podrían suprimirse las pruebas teórico-prácticas planteadas en los párrafos anteriores”.

En CFGM, se añade:

Con el fin de comprobar la adquisición de competencias, en cada uno de los módulos profesionales, el profesor del módulo, tutor docente y coordinador del proyecto dual podrán elaborar pruebas de contenido teórico-práctico que durante el proceso de formación dual evaluarán el aprendizaje del alumnado, estas complementarán la información suministrada por el tutor laboral del centro de trabajo.

### EVALUACIÓN DUAL. VALORACIÓN DEL RESPONSABLE DE EMPRESA

La nota final de cada módulo en ambos ciclos formativos será el resultado de ponderar cada uno de los resultados de aprendizaje en los porcentajes previstos en las programaciones didácticas, donde el peso de las competencias adquiridas en dual sea el mismo que el que han adquirido los alumnos que han cursado la modalidad presencial.

A continuación, se detallan para cada uno de los resultados de aprendizajes asociados a los distintos módulos la ponderación que se otorgarán a la valoración realizada por el responsable de empresa:

#### CFGM

##### TÉCNICAS DE ALMACÉN

COMPETENCIAS ADQUIRIDAS DUAL	%COMP. PROF., PERS. Y SOCIALES
RA 2	10%
RA 3	10%
RA 5	5%
RA 6	10%

La calificación dual se obtiene: **80% responsable laboral y 20% actividad del proyecto en Moodle.**

##### GESTIÓN DE COMPRAS

COMPETENCIAS ADQUIRIDAS DUAL	%COMP. PROF., PERS. Y SOCIALES
RA 3	7%
RA 4	20%
RA 5	10%
RA 6	17%

La calificación dual se obtiene: **80% responsable laboral y 20% actividad en Moodle.**

##### SERVICIOS DE ATENCIÓN COMERCIAL

COMPETENCIAS ADQUIRIDAS DUAL	%COMP. PROF., PERS. Y SOCIALES
------------------------------	--------------------------------

RA 1	5%
RA 2	15%
RA 3	13%
RA 4	5%
RA 5	10%

La calificación dual se obtiene: **80% responsable laboral y 20%de valoración desde el centro educativo por la realización de actividades que determinen y comprueben el logro (actividades en Moodle).**

**PROCESOS DE VENTA**

COMPETENCIAS ADQUIRIDAS DUAL	%COMP. PROF., PERS. Y SOCIALES
RA 1	10%
RA 3	10%
RA 4	20%

Los alumnos de no DUAL adquirirán ese porcentaje con las evidencias expuesta anteriormente. La calificación dual se obtiene: **80% responsable laboral y 20%de valoración desde el centro educativo por la realización de actividades que determinen y comprueben el logro (actividades en Moodle).**

**APLICACIONES INFORMATICAS PARA EL COMERCIO**

COMPETENCIAS ADQUIRIDAS DUAL	%COMP. PROF., PERS. Y SOCIALES
RA 4	4%
RA 5	4%
RA 6	4%

La calificación dual se obtiene: **100% responsable laboral**

**DINAMIZACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA**

COMPETENCIAS ADQUIRIDAS DUAL	%COMP. PROF., PERS. Y SOCIALES
RA 2	15%
RA 3	15%
RA 5	15%

La calificación dual se obtiene: **80% responsable laboral y 20% actividad del proyecto en Moodle.**

**MARKETING EN EL ACTIVIDAD COMERCIAL**

COMPETENCIAS ADQUIRIDAS DUAL	%COMP. PROF., PERS. Y SOCIALES
RA 1	10%
RA 2	3%
RA 3	3%
RA 4	10%



RA 8	10%
------	-----

La calificación dual se obtiene: **80% responsable laboral y 20% de valoración desde el centro educativo por la realización de actividades que determinen y comprueben el logro (actividades en Moodle).**

**VENTA TÉCNICA + LIBRE CONFIGURACIÓN**

COMPETENCIAS ADQUIRIDAS DUAL	% COMP. PROF., PERS. Y SOCIALES
RA 1	13%
RA 2	12%
LIBRE CONFIGURACIÓN	53%

La calificación dual se obtiene: **80% responsable laboral y 20% de valoración desde el centro educativo por la realización de actividades que determinen y comprueben el logro (actividades en Moodle).**

**INGLÉS**

COMPETENCIAS ADQUIRIDAS DUAL	%COMP. PROF., PERS. Y SOCIALES
RA 1	12%
RA 2	
RA 3	
RA 4	
RA 8	

La calificación dual se obtiene: **80% responsable laboral y 20% de valoración desde el centro educativo por la realización de actividades que determinen y comprueben el logro (actividades en Moodle).**

**COMERCIO ELECTRÓNICO**

COMPETENCIAS ADQUIRIDAS DUAL	%COMP. PROF., PERS. Y SOCIALES
RA 1	7,25%
RA 2	7,25%
RA 4	7,25%
RA 5	7,25%

La calificación dual se obtiene: **80% responsable laboral y 20% de valoración desde el centro educativo por la realización de actividades que determinen y comprueben el logro (actividades en Moodle).**

**GESTIÓN DEL PEQUEÑO COMERCIO**

COMPETENCIAS ADQUIRIDAS DUAL	%COMP. PROF., PERS. Y SOCIALES
------------------------------	--------------------------------

RA 6	4%
RA 8	6%

La calificación dual se obtiene: **80% responsable laboral y 20% de valoración desde el centro educativo por la realización de actividades que determinen y comprueben el logro (actividades en Moodle).**

**CFGS  
ESCAPARATISMO Y DISEÑO DE ESPACIOS COMERCIALES**

COMPETENCIAS ADQUIRIDAS DUAL	%COMP. PROF., PERS. Y SOCIALES
RA 1	15%
RA 2	15%
RA 3	20%

Los alumnos de no DUAL adquirirán ese porcentaje con las evidencias expuesta anteriormente. La calificación dual se obtiene: **80% responsable laboral y 20% de valoración desde el centro educativo** por la realización de actividades que determinen y comprueben el logro (actividades en Moodle).

**LOGISTICA DE ALMACENAMIENTO**

COMPETENCIAS ADQUIRIDAS DUAL	%COMP. PROF., PERS. Y SOCIALES
RA 2	8%
RA 4	5%
RA 5	10%
RA 6	10%

La calificación dual se obtiene: **80% responsable laboral y 20% actividades.**

En las competencias adquiridas en dual se incluyen las correspondientes a competencias personales y sociales.

**LOGISTICA DE APROVISIONAMIENTO**

COMPETENCIAS ADQUIRIDAS DUAL	%COMP. PROF., PERS. Y SOCIALES
RA 1	10%
RA 2	
RA 3	11%
RA 6	9%

La calificación dual se obtiene: **80% responsable laboral y 20% actividades.**

**GESTIÓN ECONOMICA FINANCIERA DE LA EMPRESA**

COMPETENCIAS ADQUIRIDAS DUAL	%COMP. PROF., PERS. Y SOCIALES
RA 5	14,4%

La calificación Dual se obtiene por un **80% de valoración del tutor laboral** y **20% de valoración** desde el centro educativo por la realización de actividades que determinen y comprueben el logro.

### GESTION DEL PRODUCTO Y PROMOCIÓN EN EL PUNTO DE VENTA

COMPETENCIAS ADQUIRIDAS DUAL	%COMP. PROF., PERS. Y SOCIALES
RA 2	10%
RA 4	12%
RA 5	4%
RA 6	8,5%

La calificación dual se obtiene:**80% del responsable laboral** y **20% actividades**.

### INVESTIGACIÓN COMERCIAL

COMPETENCIAS ADQUIRIDAS DUAL	%COMP. PROF., PERS. Y SOCIALES
RA 1	5,2%
RA 2	1,1%
RA 3	4,4%
RA 5	6,8%

La calificación dual se obtiene:**80% del responsable laboral** y **20% actividades**.

### ORGANIZACIÓN DE EQUIPOS DE VENTA

COMPETENCIAS ADQUIRIDAS DUAL	%COMP. PROF., PERS. Y SOCIALES
RA 1	5%
RA 2	6,85%
RA 3	7,4%
RA 4	4,5%
RA 5	6,4%
RA 6	4%
RA 7	6%

La calificación Dual se obtiene por un **80% de valoración del tutor laboral** y **20% de valoración** desde el centro educativo por la realización de actividades que determinen y comprueben el logro.

### TECNICAS DE VENTA Y NEGOCIACIÓN

COMPETENCIAS ADQUIRIDAS DUAL	%COMP. PROF., PERS. Y SOCIALES
RA 1	5%
RA 2	5%
RA 3	3,5%
RA 4	4%

RA 5	3,5%
RA 6	6%
RA 8	12%
HORAS DE LIBRE DISPOSICION	50%

La calificación Dual se obtiene por un **80% de valoración del tutor laboral** y **20% de valoración** desde el centro educativo por la realización de actividades que determinen y comprueben el logro.

**POLITICAS DE MARKETING**

COMPETENCIAS ADQUIRIDAS DUAL	%COMP. PROF., PERS. Y SOCIALES
RA 1	5%
RA 2	2%
RA 3	11%
RA 4	7%
RA 5	6%

La calificación Dual se obtiene por un **80% de valoración del tutor laboral** y **20% de valoración** desde el centro educativo por la realización de actividades que determinen y comprueben el logro.

**MARKETING DIGITAL**

COMPETENCIAS ADQUIRIDAS DUAL	%COMP. PROF., PERS. Y SOCIALES
RA 1	%
RA 2	%
RA 3	%
RA 4	%
RA 5	%

La calificación Dual se obtiene por un **80% de valoración del tutor laboral** y **20% de valoración** desde el centro educativo por la realización de actividades que determinen y comprueben el logro.

ASPECTOS PARTICULARES DE LOS PROYECTO**PROYECTO DE FORMACIÓN PROFESIONAL PARA EL CFGS “GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES”****PROYECTO 2019/2021: 612 horas**EMPRESAS PARTICIPANTES

LIDL SUPERMERCADOS S.A.  
 MEDIA MARKT PLAZA MAYOR S.A. SOCIEDAD UNIPE (PLAZA MAYOR).  
 IKEA IBÉRICA S.A.  
 LEROY MERLÍN ESPAÑA S.L. (GUADALMAR MÁLAGA)  
 NORTHGATE ESPAÑA RENTING FLEXIBLE S.A.

**PROYECTO 2018/2020: 612 horas**EMPRESAS PARTICIPANTES

IKEA IBÉRICA S.A.  
 LIDL SUPERMERCADOS S.A.  
 MEDIA MARKT MÁLAGA-PLAZA MAYOR S.A. SOCIEDAD UNIPE (VIALIA).  
 MEDIA MARKT MÁLAGA-PLAZA MAYOR S.A. SOCIEDAD UNIPE (PLAZA MAYOR).  
 NORTHGATE ESPAÑA RENTING FLEXIBLE S.A.  
 SPRINTER MEGACENTROS DEL DEPORTE S.L. (C.C. LARIOS, C.C. ALAMEDA, C.C. MALAGA NOSTRUM).

**PROYECTO DE FORMACIÓN PROFESIONAL PARA EL CFGM “ACTIVIDADES COMERCIALES”****PROYECTO 2019/2021: 574 horas**EMPRESAS PARTICIPANTES

CIMODÍN S.L. (VERDECORA MÁLAGA)  
 IKENZO SPORT S.L.  
 LEROY MERLIN ESPAÑA S.L.  
 IKEA IBERICA S.A.

**PROYECTO 2018/2020: 574 horas**EMPRESAS PARTICIPANTES

IKENZO SPORT S.L.  
 MEDIA MARKT MÁLAGA (VIALIA)  
 LEROY MERLIN ESPAÑA S.L. (GUADALMAR MÁLAGA)  
 CIMODÍN S.L. (VERDECORA MÁLAGA)

IKEA IBÉRICA S.A.  
 SPRINTER MEGACENTROS DEL DEPORTE S.L. (CENTRO COMERCIAL LARIOS)

CRITERIOS DE SELECCIÓN DEL ALUMNADO

Superada la Formación Inicial prevista en los módulos duales, se tendrán en cuenta los criterios fijados a continuación:

		Se suma
1	Calificación positiva de los módulos formativos DE LA PRIMERA EVALUACIÓN	4
2	Valoración de las COMPETENCIAS PERSONALES Y SOCIALES: asistencia y participación; autoaprendizaje; comportamiento correcto con miembros comunidad educativa	3
3	Muestra destreza en el uso de las TIC	1
4	Habilidades comunicativas y/o sociales	1
5	Destreza lingüística (habilidad para comunicarse en inglés, o en otras lenguas extranjeras)	1
	<b>PUNTUACIÓN FINAL MÁXIMA</b>	<b>10</b>

Además, se valorará negativamente el ABSENTISMO injustificado superior al 20% de la carga lectiva y las SANCIONES impuestas por el profesorado.

En caso de EMPATE, se tendrá en cuenta la nota media ponderada según las horas del módulo de la primera evaluación.

Con estos criterios y superada la formación inicial, se elabora un listado con posibles candidatos, que son propuestos a la empresa colaboradora. Ésta última, realizará las entrevistas de selección necesarias, y decide qué alumnado en concreto pasará a realizar la formación dual en su centro de trabajo, en función de los perfiles profesionales que están en disposición de formar.

Ademas:

En primer curso: Preferentemente el alumno debe superar los 4 módulos profesionales que participan en dual de mayor carga horaria y no abandonar ningún otro módulo. Superadas las valoraciones el alumnado seleccionado debe superar una entrevista con el equipo educativo que valorará el grado de madurez para enfrentarse a la formación dual.

En segundo curso: Los alumnos no tomarán parte de la formación dual si tienen más de un 10% de faltas injustificadas durante la formación inicial, salvo que el equipo educativo considere que tiene superada la formación inicial, por lo tanto, no tomará

parte de la formación dual hasta que la supere y siempre que pueda entrar dentro de las horas mínimas del proyecto.

(\*) Se fomentarán actividades grupales a realizar en todos los módulos del primer curso, a realizar durante el primer trimestre, con el fin de que el profesorado disponga de material para evaluar muchos de estos criterios.

Los alumnos que superen los cinco puntos serán propuestos al proceso de selección de las empresas en los que muestren interés.

### **FASES EN LA SELECCIÓN**

Transcurrida la primera evaluación se procederá la publicación de candidatos. Una vez finalizada la adjudicación del alumnado a cada uno de los dos ciclos formativos implicados en los dos proyectos, se ha realizado una reunión informativa con los estudiantes para presentarle el proyecto.

- Durante el mes de noviembre y primera semana de diciembre, el alumnado que desee participar en el proyecto lo ha comunicado y solicitado al responsable del proyecto de su curso, cumplimentando un cuestionario con aspectos más relevantes para valorar su candidatura, con carta de motivación y curriculum vitae. Asimismo, seleccionará por orden, las empresas de su interés. Posteriormente, el equipo docente realizará una Entrevista personal.
- Baremación del alumnado. Se elaborará un listado en el que los alumnos aparecerán ordenados según puntuaciones obtenidas en dicha preevaluación. Con esta baremación, y según sus preferencias, se elaborará listado de alumnos candidatos a cada empresa.
- Publicación de candidatos, primera semana lectiva de enero. Plazo de alegaciones 2 días.
- Durante el mes de enero se llevarán a cabo las entrevistas de selección con las empresas. Resultados de las entrevistas (APTO/NO APTO) y dos días, como período de alegaciones. En caso de ser seleccionado por varias empresas, será el propio alumno quién decida.
- En el mes de enero:
  - Elaboración documentación, firma de convenios.
  - Envío de documentación a Delegación.
- En marzo, comienzo de la Formación Dual en la empresa del alumnado de GVEC y en febrero el alumnado de ACCO.

(\*) En caso de **renuncia o abandono**, las plazas libres se ofertarán a los alumnos que habiendo superado los criterios de selección puedan cumplir el número de horas previstas para un proyecto dual.

### **TEMPORALIZACIÓN DEL PROYECTO DUAL EN CFGS **GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES****

PRIMER CURSO (proyecto 2019/2021):

Primer trimestre: Centro Educativo.

Segundo y tercer trimestre: Formación alterna entre empresa y centro.

Periodo alterno previsto: del 09 de marzo al 17 de Junio.

SEGUNDO CURSO (proyecto 2018-2020):

Primer/Segundo trimestre: Formación alterna entre empresa y centro.

Periodo alterno previsto: del 30 octubre al 21 de febrero.

Tercer Trimestre: FCT y PI.

### TEMPORALIZACIÓN DEL PROYECTO DUAL EN CFGM **ACTIVIDADES COMERCIALES**

PRIMER CURSO (proyecto 2019/2020):

Primer trimestre: Centro Educativo.

Segundo y tercer trimestre: Formación alterna entre empresa y centro.

Periodo alterno previsto: del 05 de febrero al 5 de junio.

SEGUNDO CURSO (proyecto 2018-2020):

Primer/Segundo trimestre: Formación alterna entre empresa y centro.

Periodo alterno previsto: del 21 de octubre al 10 de marzo.

Tercer Trimestre: FCT y PI.



## **19. Criterios generales para la elaboración de las programaciones didácticas**

Los contenidos mínimos de las programaciones de todos y cada uno de los módulos profesionales son:

- 1. Introducción.**
  - 1.1. Alumnado.**
  - 1.2. Contexto social.**
  - 1.3. Normativa.**
- 2. Objetivos y Competencias.**
- 3. Resultados de aprendizaje, criterios de evaluación y contenidos.**
- 4. Metodología.**
  - 4.1. Orientaciones pedagógicas.**
  - 4.2. Planteamiento metodológico y actividades.**
  - 4.3. Métodos didácticos.**
  - 4.4. Actividades.**
    - 4.4.1. Actividades de enseñanza.**
    - 4.4.2. Actividades de aprendizaje.**
    - 4.4.3. Fomento de la lectura.**
- 5. La evaluación, medios y criterios de calificación.**
  - 5.1. Evaluación dual. valoración del responsable de empresa.**
  - 5.2. Pesos ponderados para cada resultado de aprendizaje por periodo de evaluación.**
  - 5.3. Calificación.**
  - 5.4. Periodo entre la evaluación tercera/ordinaria y final.**
- 6. Medidas para el alumnado con necesidades específicas de apoyo educativo.**
- 7. Transversalidad.**
- 8. Materiales y recursos didácticos.**
- 9. Actividades complementarias y extraescolares.**

**ANEXO I: PROGRAMA DE FORMACIÓN DE LOS MÓDULOS PROFESIONALES PROPUESTO EN EL PROYECTO DE FORMACIÓN PROFESIONAL DUAL PARA EL CURSO 2019/2021 (ACTIVIDADES COMERCIALES).**

Se adjunta el programa formativo del Proyecto Dual que comienza en este curso.

**ANEXO II: PROGRAMA DE FORMACIÓN DE LOS MÓDULOS PROFESIONALES PROPUESTO EN EL PROYECTO DE FORMACIÓN PROFESIONAL DUAL PARA EL CURSO 2019/2021 (GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES).**

Se adjunta el programa formativo del Proyecto Dual que comienza en este curso.

**ANEXO III: PROGRAMA DE FORMACIÓN DE LOS MÓDULOS PROFESIONALES PROPUESTO EN EL PROYECTO DE FORMACIÓN PROFESIONAL DUAL PARA EL CURSO 2018/2020 (ACTIVIDADES COMERCIALES).**

Se adjunta el programa formativo del Proyecto Dual que finaliza en este curso.

**ANEXO IV: PROGRAMA DE FORMACIÓN DE LOS MÓDULOS PROFESIONALES PROPUESTO EN EL PROYECTO DE FORMACIÓN PROFESIONAL DUAL PARA EL CURSO 2018/2020 (GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES).**

Se adjunta el programa formativo del Proyecto Dual que finaliza en este curso.