

Programación del módulo:
0926 Escaparatismo y Diseño de Espacios Comerciales

Ciclo Formativo de Grado Superior:
**Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios
Comerciales**

Profesora para el curso 2022/2023:
LORENA RUIZ MARTINEZ



IES Valle del Azahar.



Unión Europea

Fondo Social Europeo
"El FSE invierte en tu futuro"

Índice:

1.- Introducción.

2.- Objetivos y Competencias.

3.- Resultados de aprendizaje, criterios de evaluación y contenidos.

4.- Metodología.

Planteamiento metodológico y actividades.

Unidad 1: Distribución y organización de un espacio comercial

Unidad 2: Implantación: elementos interiores y exteriores

Unidad 3: Escaparatismo: el proyecto de implantación

Unidad 4: Composición y montaje de escaparates

Unidad 5: Diseño del escaparate

Unidad 6: Montaje del escaparate comercial

5.- La evaluación, medios y criterios de calificación.

Periodo entre la 3ª evaluación parcial y la evaluación final:

6.- Medidas para el alumnado con necesidades específicas de apoyo educativo.

7.- Transversalidad.

8.- Materiales y recursos didácticos.

9.- Actividades complementarias y extraescolares.

1.- Introducción.

Alumnado

Los alumnos de nuestros ciclos proceden de la población donde nos ubicamos, y de sus zonas de referencia (Cártama Pueblo, Santa Rosalía- Maqueda, Campanillas) y de otros próximos (Álora, Coín, Fuengirola, Pizarra, Alhaurín de la Torre y Málaga), donde no se imparte estos ciclos. Los alumnos de nuestro Centro presentan las siguientes características:

Los alumnos de nuestro Centro presentan las siguientes características:
Rendimiento académico aceptable en general. La actitud hacia el aprendizaje es bastante buena, es un grupo muy participativo y la mayoría tiene mucho interés en la materia. El grupo está compuesto por 21 alumnos/as.

La implicación de la familia es un claro indicativo. Contamos con un entorno familiar muy variado. En un alto porcentaje, cuando hay buenos resultados, tenemos detrás una familia que se implica en el seguimiento de los estudios, o que refuerza de modo suficiente el esfuerzo, el estudio o la realización de las tareas, con la repercusión positiva que esto conlleva en el rendimiento académico de sus hijos.

La valoración global de la convivencia es positiva. Teniendo en cuenta el tamaño del centro y la diversidad de edades y perfiles de alumnado, cuando ocurren incidentes que alteran el normal funcionamiento del Centro, suele darse una respuesta inmediata para su corrección. Los resultados académicos están muy ligados a la convivencia.

En los ciclos formativos estamos obteniendo, por regla general, unos resultados satisfactorios respecto a la titulación y referente a la inserción laboral de nuestro alumnado, aumentados desde el inicio de los proyectos duales.

Contexto social

En la actualidad, Estación de Cártama es el mayor núcleo poblacional del Municipio, con 10.958 habitantes (5.425 hombres y 5.533 mujeres) de un total de 24.592 personas (12.497 y 12.095 respectivamente).

Con respecto a las comunicaciones, está a quince kilómetros de la capital de la provincia, Málaga, por lo que las comunicaciones con la misma son buenas, teniéndose acceso a la A-357. En diez minutos se puede acceder no solo a la misma Málaga, sino también al Parque Tecnológico de Andalucía, a la Universidad de Málaga, centros hospitalarios, aeropuerto y AVE, estando el núcleo de Estación de Cártama comunicado con la Estación María Zambrano a través de los FF.CC. de

cercanías. Esto ha implicado que el municipio, como se verá a continuación, haya tenido un gran crecimiento habiéndose convertido en una "ciudad dormitorio" con respecto a la capital.

Desde el **punto de vista sociológico**, se trata de una zona que, a pesar de estar bien comunicada con la capital y la costa, suele desarrollar sus actividades sociales y de ocio en la misma localidad o en pueblos vecinos, y que perpetúa tradiciones bastante arraigadas. Por lo general, el desplazamiento a Málaga capital viene determinado por necesidades específicas, tales como asuntos administrativos, consultas o ingresos hospitalarios y visitas a grandes centros comerciales, aunque la atención sanitaria primaria está garantizada en el propio municipio y éste posee una variada oferta comercial y de servicios profesionales.

En cuanto a **la composición de la población activa**, empezaremos destacando que se han acortado considerablemente las diferencias entre las tasas de ocupación entre hombre y mujeres siendo 86,31% y 81,77% respectivamente. Sin embargo, según datos del 2015 la población parada de Cártama es de 3.079 (15,98%), siendo el paro masculino del 43,49% y el femenino del 56,51% por lo que, se mantiene las diferencias entre sexos referente a este indicador. El **sector económico predominante es el terciario**, que abarca actualmente al 40.2% de la población activa y que ha registrado un aumento. En este sector destacan las **actividades de comercio (45,97%)**, transporte y almacenamiento (12,64%) y hostelería (14,37%).

Podemos concluir que no se trata de la típica zona rural deprimida, con escasas perspectivas de futuro, sino, más bien al contrario, de un área dinámica, con inmensas posibilidades, pero también con notables deficiencias que, en parte, pueden ser corregidas con un mayor esfuerzo en el terreno de la formación de capital humano, y ahí es donde, en la medida de nuestras posibilidades, como centro de enseñanza, tenemos una misión que cumplir.

Desde el punto de vista educativo y cultural, el contexto en el que se inserta el I.E.S. "Valle del Azahar" puede calificarse de un nivel poco elevado. Cabe destacar que la formación académica de los padres y madres de nuestros alumnos y alumnas es mayoritariamente de grado elemental o primario. Raramente poseen titulación superior o desempeñan profesiones liberales, aunque últimamente, debido al incremento de la población procedente de la capital, se ha elevado algo el nivel de formación de las familias.

Resulta destacable que casi la mitad de la población (48,9%) ni siquiera tenga los estudios que hoy se consideran básicos y obligatorios (la antigua EGB o la actual ESO), y que sólo el 7,01% tenga estudios universitarios de uno u otro tipo. Otro dato alarmante es el índice de analfabetismo (2,81%).

Como infraestructura educativa y cultural, el municipio cuenta con nueve centros de enseñanza primaria, tres de enseñanza secundaria (uno de ellos en Cártama y dos en Cártama Estación, tan

solo en el nuestro se imparte Bachillerato y Formación Profesional Inicial), un centro de educación de adultos y dos bibliotecas públicas locales.

Situación excepcional por la pandemia de Covid-19

La actual situación de pandemia mundial por Coronavirus conlleva que el sistema educativo debe adaptarse a las medidas de seguridad e higiene y, al mismo tiempo, velar por el acceso universal a la educación intentando darle la normalidad y regularidad necesarias para el desarrollo social, emocional y profesional de los estudiantes.

En este sentido, se establece en nuestro centro educativo para el curso 2021/2022 la “Docencia Presencial”, sin perjuicio de que en caso de que la situación empeore se pase a la modalidad semipresencial o lo que determine el Centro.

Este curso se trabajará con la Moodle del propio Centro para que tanto el alumnado como el profesorado esté familiarizado con esta herramienta y pueda hacer uso de ella en cualquier circunstancia sobrevenida.

Esta programación tendrá en cuenta todas las medidas y directrices contempladas en el Plan Covid del centro, adaptando cada apartado para cumplir el doble objetivo educativo y de seguridad sanitaria. Además, se vuelve más presente el concepto de “programación viva” porque deberá ser actualizada cuando sea necesario por la situación y las últimas instrucciones ministeriales educativas.

Tanto es así, que se debe instaurar un carácter flexible en todo el proceso de enseñanza-aprendizaje del módulo que contempla esta programación debido a la situación de incertidumbre general

NORMATIVA:

1. Ley 5/2002. LEY ORGÁNICA 5/2002, de 19 de junio, de las **Cualificaciones y de la Formación Profesional**.
2. Ley 2/ 2006. LEY ORGÁNICA 2/2006, de 3 de mayo, de Educación. LOE
3. Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio, por el que se establece la **ordenación general de la formación profesional del sistema educativo**.
4. RD 1538/2006, Ordenación de FP (Derogada, pero con algunos apartados vigentes durante el presente curso)
5. DECRETO 436/2008, de 2 de septiembre, por el que se establece la ordenación y las enseñanzas de la Formación Profesional inicial que forma parte del sistema educativo.
6. LEY 17/2007, de 10 de diciembre, de Educación de Andalucía.
7. 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.

8. Real Decreto 39/1997, de 17 de enero por el que se aprueba el Reglamento de los Servicios de Prevención.
9. 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.**
10. 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.**
11. Orden de 5 de abril de 2019, por la que se convocan **Proyectos de Formación Profesional dual** para el curso académico 2019/2020
12. Orden de 16 de abril de 2020, por la que se convocan proyectos de **Formación Profesional Dual** para el curso académico 2020/2021
13. Decreto 327/2010, de 13 de julio, por el que se aprueba el Reglamento Orgánico de los Institutos de Educación Secundaria.
14. Ley orgánica 3/2022, de 31 de marzo, de ordenación e integración de la formación profesional.

2.- Objetivos y Competencias.

La formación del módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales f), g), o), p), q), r), s), t), u), v), w) y x) del ciclo formativo, y las competencias e), l), m), n), ñ), o), p), q) y r) del título.

La formación del módulo contribuye a alcanzar los **objetivos generales** de este ciclo formativo que se relacionan a continuación:

f) Determinar los elementos exteriores e interiores que permitan conseguir la imagen y los objetivos comerciales deseados, para organizar y supervisar la implantación de espacios comerciales.

g) Definir las especificaciones de diseño y materiales que consigan transmitir la imagen corporativa de la empresa o de la marca, para organizar y supervisar el montaje de escaparates de espacios comerciales.

o) Analizar y utilizar los recursos y oportunidades de aprendizaje relacionados con la evolución científica, tecnológica y organizativa del sector y las tecnologías de la información y la comunicación, para mantener el espíritu de actualización y adaptarse a nuevas situaciones laborales y personales.

p) Desarrollar la creatividad y el espíritu de innovación para responder a los retos que se presentan en los procesos y en la organización del trabajo y de la vida personal.

q) Tomar decisiones de forma fundamentada, analizando las variables implicadas, integrando saberes de distinto ámbito y aceptando los riesgos y la posibilidad de equivocación en las mismas, para afrontar y resolver distintas situaciones, problemas o contingencias.

s) Aplicar estrategias y técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se van a

transmitir, a la finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia en los procesos de comunicación.

t) Evaluar situaciones de prevención de riesgos laborales y de protección ambiental, proponiendo y aplicando medidas de prevención personales y colectivas, de acuerdo con la normativa aplicable en los procesos de trabajo, para garantizar entornos seguros.

u) Identificar y proponer las acciones profesionales necesarias, para dar respuesta a la accesibilidad universal y al «diseño para todos».

v) Identificar y aplicar parámetros de calidad en los trabajos y actividades realizados en el proceso de aprendizaje, para valorar la cultura de la evaluación y de la calidad y ser capaces de supervisar y mejorar procedimientos de gestión de calidad.

x) 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.

La formación del módulo contribuye a alcanzar las **competencias profesionales**, personales y sociales de este título que se relacionan a continuación:

e) Organizar y supervisar la implantación de espacios comerciales y el montaje de escaparates, definiendo las especificaciones de diseño y materiales, para conseguir transmitir la imagen de espacio comercial definida que atraiga a los clientes potenciales y lograr los objetivos comerciales establecidos.

f) Organizar y controlar la implantación de productos y/o servicios y el desarrollo de acciones promocionales en espacios comerciales, determinando el surtido y las líneas de actuación de campañas promocionales para conseguir los objetivos comerciales establecidos.

l) Adaptarse a las nuevas situaciones laborales, manteniendo actualizados los conocimientos científicos, técnicos y tecnológicos relativos a su entorno profesional, gestionando su formación y los recursos existentes en el aprendizaje a lo largo de la vida y utilizando las tecnologías de la información y la comunicación.

m) Resolver situaciones, problemas o contingencias con iniciativa y autonomía en el ámbito de su competencia, con creatividad, innovación y espíritu de mejora en el trabajo personal y en el de los miembros del equipo.

n) Organizar y coordinar equipos de trabajo con responsabilidad, supervisando el desarrollo del mismo, manteniendo relaciones fluidas y asumiendo el liderazgo, así como aportando soluciones a los conflictos grupales que se presenten.

ñ) Comunicarse con sus iguales, superiores, clientes y personas bajo su responsabilidad, utilizando vías eficaces de comunicación, transmitiendo la información o conocimientos adecuados y respetando la autonomía y competencia de las personas que intervienen en el ámbito de su trabajo.

o) Generar entornos seguros en el desarrollo de su trabajo y el de su equipo, supervisando y aplicando los procedimientos de prevención de riesgos laborales y ambientales, de acuerdo con lo establecido por la normativa y los objetivos de la empresa.

p) Supervisar y aplicar procedimientos de gestión de calidad, de accesibilidad universal y de «diseño para todos», en las actividades profesionales incluidas en los procesos de producción o prestación de servicios.

q) Realizar la gestión básica para la creación y funcionamiento de una pequeña empresa y tener iniciativa en su actividad profesional con sentido de la responsabilidad social.

r) 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.

Además se relaciona con las siguientes **unidades de competencia**:

UC0501_3: Establecer la implantación de espacios comerciales

UC0504_3: Organizar y supervisar el montaje de escaparates en el establecimiento comercial.

3.- Resultados de aprendizaje, criterios de evaluación y contenidos.

RA: 1. Realiza el diseño de distribución y organización de un espacio comercial, analizando los elementos básicos que lo conforman.	
CRITERIOS DE EVALUACIÓN	CONTENIDOS: Diseño de distribución y organización de un espacio comercial.
a) Se han determinado los efectos psicológicos que producen en el consumidor las distintas técnicas de distribución de espacios comerciales. b) Se ha analizado la información de la empresa, la competencia, el consumidor y el producto o servicio que resulta relevante para la definición de un espacio comercial. c) Se han utilizado las fuentes de información internas y externas, online y offline, necesarias para la realización de un proyecto de implantación. d) Se han identificado las principales técnicas de distribución de espacios interiores y exteriores comerciales. e) Se han diseñado espacios comerciales respetando la normativa aplicable.	<ul style="list-style-type: none"> - El merchandising. Efectos psicológicos en el consumidor. <ul style="list-style-type: none"> - Acciones de merchandising del fabricante. - Acciones de merchandising del distribuidor o distribuidora. - Acciones conjuntas de merchandising o trade. - Funciones principales del merchandising. - Tipos de merchandising. Según su naturaleza, según el ciclo de vida del producto y la situación del cliente. - Estudio y conocimiento del cliente. - Comportamiento del consumidor en el establecimiento comercial. <ul style="list-style-type: none"> - Determinantes internos del comportamiento del consumidor. Motivación, percepción, experiencia y aprendizaje. - Características

	<p>demográficas, socioeconómicas y psicográficas.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Condicionantes externos del comportamiento del consumidor. - Etapas en la realización del proceso de una compra. - Tipos de compra. Compras Racionales e Irracionales. - La distribución y el marketing. - Normativa aplicable al diseño de espacios comerciales.
--	---

RA: 2. Selecciona los elementos interiores y exteriores que determinan la implantación, adecuando los mismos a un espacio y una información determinada.	
CRITERIOS DE EVALUACIÓN	CONTENIDOS: Selección de los elementos interiores y exteriores que determinan la implantación.
<p>a) Se han determinado los efectos psicológicos que producen en el consumidor las distintas técnicas de distribución de espacios comerciales.</p> <p>b) Se ha analizado la información de la empresa, la competencia, el consumidor y el producto o servicio que resulta relevante para la definición de un espacio comercial.</p> <p>c) Se han utilizado las fuentes de información internas y externas, online y offline, necesarias para la realización de un proyecto de implantación.</p> <p>d) Se han identificado las principales técnicas de distribución de espacios interiores y exteriores comerciales.</p> <p>e) Se han diseñado espacios comerciales respetando la normativa aplicable.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Arquitectura exterior del establecimiento. - Elementos exteriores. <ul style="list-style-type: none"> - La fachada. - La puerta y los sistemas de acceso. - El hall del establecimiento. - La iluminación exterior. - La vía pública como elemento publicitario. - El escaparate. Clasificación de escaparates. - El rótulo exterior. - Normativa y trámites administrativos en la implantación externa. - Realización del layout del establecimiento (esquema de distribución del establecimiento). - Elementos interiores. <ul style="list-style-type: none"> - Ambiente del establecimiento. - Implantación de las secciones. - Distribución de los pasillos. Tipos de pasillos. - Disposición del mobiliario. Tipos de disposición.

	<ul style="list-style-type: none"> - La circulación. Itinerarios y su análisis. - Puntos o zonas calientes y frías naturales del establecimiento. - Determinación del punto de acceso en función de las zonas frías y calientes naturales. - Normativa de seguridad e higiene.
--	--

RA: 3. Elabora proyectos de implantación de espacios comerciales, aplicando criterios económicos y comerciales. Criterios de evaluación.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	CONTENIDOS: Elaboración de proyectos de implantación de espacios comerciales.
<ul style="list-style-type: none"> a) Se han elaborado proyectos de implantación, diseñando los elementos interiores y exteriores del establecimiento y atendiendo a criterios de rentabilidad e imagen de empresa, y diferencias en el tipo de escaparates. b) Se han confeccionado cronogramas para organizar los tiempos y los trabajos que han de realizarse. c) Se han propuesto medidas para la resolución de las posibles incidencias surgidas en el proceso de organización y ejecución de la implantación. d) Se han elaborado presupuestos de implantación, valorando económicamente los elementos internos y externos de la misma y determinando los recursos humanos y materiales necesarios. e) Se han aplicado criterios económicos y comerciales para la ejecución de la implantación en el espacio comercial. 	<ul style="list-style-type: none"> - Elementos del escaparate. Materiales y herramientas. Mercancía. Composición. - Tipos de escaparates. Según estructura y función. - Realización del cronograma o planificación temporal del escaparate. <ul style="list-style-type: none"> - Incidencias en la implantación. Control y establecimiento de medidas correctoras. - Presupuesto de implantación del escaparate. <ul style="list-style-type: none"> - Criterios económicos y comerciales en la implantación.

RA: 4. Determina criterios de composición y montaje de escaparates, analizando información sobre psicología del consumidor, tendencias, criterios estéticos y criterios comerciales.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	CONTENIDOS: Criterios de composición y montaje de escaparates.
<ul style="list-style-type: none"> a) Se han establecido las funciones y objetivos de un escaparate. b) Se han identificado los efectos psicológicos de las distintas técnicas de escaparatismo sobre el consumidor. 	<ul style="list-style-type: none"> - El escaparate y la comunicación. <ul style="list-style-type: none"> - La función vendedora del escaparate. - La percepción y la memoria selectiva. Grados de atracción visual.

<p>c) Se han definido los criterios de selección de materiales para un escaparate, en función de una clientela potencial y unos efectos deseados.</p> <p>d) Se ha analizado el diseño y montaje de distintos escaparates.</p> <p>e) Se han definido los criterios de composición y montaje del escaparate.</p> <p>f) Se ha valorado el impacto de un escaparate sobre el volumen de ventas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Criterios de selección de materiales a utilizar en el escaparate. Multifuncionalidad y modularidad. - Módulos, fondos y cartelería. - La composición del escaparate. <ul style="list-style-type: none"> - La imagen. Figura, fondo, formas y contrastes. - La asimetría y la simetría. Equilibrio. - Las formas geométricas. - Eficacia del escaparate. - Cálculo de ratios de control de la eficacia del escaparate y de la variación en la tasa de ventas. Índice de atracción, motivación y compra.
---	--

RA: 5. Diseña distintos tipos de escaparate, respetando objetivos técnicos, comerciales y estéticos previamente definidos.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	CONTENIDOS: Diseño de distintos tipos de escaparate.
<p>a) Se han aplicado distintas técnicas de escaparatismo, teniendo en cuenta los efectos psicológicos de las mismas en el consumidor.</p> <p>b) Se han aplicado técnicas de proyección de escaparates para efectuar su diseño según los objetivos definidos.</p> <p>c) Se han seleccionado los elementos, materiales e instalaciones que componen un escaparate.</p> <p>d) Se han seleccionado distintas combinaciones de color para conseguir diferentes efectos visuales.</p> <p>e) Se han utilizado herramientas informáticas para la distribución de espacios en el diseño de los escaparates.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Aspectos esenciales del escaparate. Colocación, limpieza, rotación, precios, promociones. - Bocetos de escaparates. La idea, el proyecto y la composición del escaparate. La maqueta. - Elementos para la animación y atracción visual del escaparate. Módulos. Carteles y señalización. Otros elementos. - El color en la definición del escaparate. - Iluminación en escaparatismo. - Programas informáticos de diseño y distribución de espacios.

RA: 6. Organiza el montaje de un escaparate mediante las técnicas adecuadas, aplicando la normativa de prevención de riesgos.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN	CONTENIDOS: Organización del montaje del escaparate comercial
--------------------------------	--

<ul style="list-style-type: none">a) Se ha realizado un presupuesto ajustado del montaje del escaparate mediante diferentes métodos de cálculo.b) Se ha analizado la terminología básica de proyectos de escaparatismo.c) Se ha interpretado la documentación técnica y los objetivos del proyecto de escaparate.d) Se ha organizado la ejecución del montaje de escaparates previamente definidose) Se han seleccionado los materiales y la iluminación adecuados.f) Se ha realizado la composición y el montaje de escaparates.	<ul style="list-style-type: none">- Cálculo del presupuesto del escaparate comercial.<ul style="list-style-type: none">- Métodos de cálculo de presupuestos. Costes de recursos, equipamientos, mantenimiento y ambientación.- Técnicas que se utilizan habitualmente para el montaje de escaparates. Limpieza, orden, armonía e iluminación.- Planificación de actividades.- Cronograma de montaje.- Materiales y medios.<ul style="list-style-type: none">- Elección de materiales, medios y recursos.- Programas informáticos utilizados en la gestión de tareas y proyectos.
--	---

4.- Metodología.

Orientaciones pedagógicas.

Este módulo profesional contiene la formación necesaria para desempeñar las funciones de diseño de espacios comerciales y escaparates. La función de organización de espacios comerciales y diseño de escaparates incluye aspectos como:

- La organización y diseño de espacios comerciales.
- El diseño de escaparates.
- Las actividades profesionales asociadas a esta función se aplican en:
 - Distribución y organización de un espacio comercial, analizando los elementos básicos que lo conforman.
 - Selección de elementos interiores y exteriores de la implantación comercial.
 - Fijación de criterios de composición y montaje de escaparates.
 - Análisis de información sobre psicología del consumidor, tendencias, criterios estéticos y criterios comerciales.
 - Diseño de distintos tipos de escaparate.
 - Organización del montaje de un escaparate.

Las **líneas de actuación** en el proceso de enseñanza-aprendizaje que permiten alcanzar los objetivos del módulo versarán sobre:

- Identificación de las principales técnicas de distribución de espacios interiores y exteriores comerciales.
- Diseño de espacios comerciales respetando la normativa aplicable.
- Utilización de las distintas técnicas de distribución de espacios comerciales, atendiendo a los efectos psicológicos que producen en el consumidor.
- Definición de las funciones y objetivos de la implantación.
- Selección de los elementos interiores y exteriores.
- Elaboración de propuestas para calentar las zonas frías del establecimiento.
- Selección de medidas correctoras en relación con la implantación inicial del establecimiento.
- Diseño de elementos interiores y exteriores del establecimiento.
- Elaboración de presupuestos de implantación.
- Confección de cronogramas para organizar los tiempos y los trabajos.
- Selección de distintas técnicas de escaparatismo según sus efectos psicológicos sobre el consumidor.
- Diseño de los elementos básicos del escaparate.
- Interpretación de documentación técnica de proyectos de escaparate
- Análisis de la normativa comercial y de seguridad e higiene aplicable al diseño de espacios comerciales.
- Utilización de aplicaciones informáticas para el diseño del interior y exterior del establecimiento.

- Utilización de aplicaciones informáticas para la gestión de tareas y proyectos para la organización del montaje de un escaparate comercial.

Se establecerán **estrategias didácticas** de tipo expositivo y de investigación. Para establecerlas, es útil conocer los tipos de aprendizaje según el autor David. P. Ausubel:

- Receptivo. Por explicación del profesor, material impreso, medios audiovisuales.
- Por descubrimiento. Descubre el material por sí mismo: guiado por el profesor o de forma autónoma.
- Memorístico. Memorización de datos, hechos, conceptos, aprendizaje mecánico.
- Significativo. Relaciona los conceptos nuevos con los poseídos, con la experiencia y modifica esquemas conceptuales.

Métodos didácticos:

Aplicación combinada de los siguientes métodos didácticos para el desarrollo de las sesiones formativas:

- **Método de constructivista del aprendizaje**, de forma que el alumnado sea partícipe del proceso y partiendo de sus conocimientos previos, la investigación personal y/o profesional, el contacto con la realidad de su entorno y las experiencias del grupo clase, puedan plantearse cuestiones de investigación centrándose en el interés del alumnado y que estos se conviertan en participantes totalmente activos de su propia formación. ¿Cómo lo haremos? Gracias a la evaluación inicial y mediante la INTRO de la unidad (apartado “Indica lo que sabes sobre el tema”) se ponen de manifiesto los conocimientos y experiencias previas de los alumnos lo que permite realizar una introducción gracias a la puesta en común y mediante actividades, casos prácticos introductorios, vídeos o documentales. Posteriormente se llevarán a cabo tareas de investigación relacionadas con los aspectos que se hayan puesto de manifiesto en la puesta en común, siendo mi labor como profesora orientarlos hacia aquellos aspectos necesarios para la adquisición de las competencias. Durante todas las sesiones el alumnado podrá realizar aportaciones que sirvan para enriquecer el desarrollo de las mismas y que servirán para profundizar en la unidad, en aspectos concretos de la misma o en su aplicación en el ámbito profesional específico o del entorno. Por ello siempre se hará referencia a los aspectos que ya conocen, sus experiencias en empresas reales o en las que hayan trabajado. El objetivo, que el proceso de aprendizaje tenga significado para los alumnos y en todo momento sientan que lo que aprenden les sirve realmente en el entorno donde quieren desarrollarse profesionalmente (aprendizaje significativo).
- **Método expositivo**, en el que por medio de mis presentaciones y explicaciones pueda ayudar al alumnado al inicio de cada acto didáctico sobre los objetivos a alcanzar, conjuntamente con los contenidos específicos a tratar. Igualmente este método me permitirá resumir y reforzar los

puntos esenciales de cada módulo, unidad didáctica o contenidos tratados en el día del día. Muy útil también la resolución de dudas. Se realizará fundamentalmente en las clases presenciales.

- El **demostrativo**. El contenido se transmite en función de la práctica, por lo que el docente pretende enseñar al alumnado el procedimiento de realización de una tarea mostrándole visiblemente como se ejecuta, los trucos que facilitarán el trabajo, etc. Por ejemplo, este método será muy útil cuando en la U.D 6 se le muestre como se viste un maniquí, como se colocan los elementos modulares en el escaparate, etc.
- El **activo o de investigación**. Este método se caracteriza porque el alumno se convierte en sujeto agente de su propia formación a través de la investigación, el contacto con la realidad y las experiencias del grupo de trabajo. En este caso, por ejemplo, en la UT 1 al alumno/a se le habrá explicado las diferentes formas de distribución comercial (método expositivo), para que a continuación investiguen y busquen ejemplos reales para cada una de ellas. Será un método que se desarrollará fundamentalmente online en Moodle.
- **Aprendizaje autónomo/autodirigido**. Es una manera de adquirir conocimientos, ideas o actitudes que se produce de forma independiente por parte del estudiante. Esta forma se dará con flipped classroom con contenido en Moodle.

Actividades de enseñanza:

Las actividades de mi enseñanza se basan en captar la atención del alumnado en todo momento. Para ello me baso en explicar los contenidos acercándolos a su entorno. Igualmente y para conseguir autonomía en el desarrollo de sus funciones, les planteo actividades en las que tienen que realizar búsquedas o investigación para encontrar la solución a determinados casos expuestos.

La puesta en común de todas las acciones que llevemos a cabo será vital ya que ayuda a respetar diferentes puntos de vista y a que el aprendizaje sea mucho más integrador, diverso y se dote al proceso de mayor enriquecimiento.

Actividades de aprendizaje:

- Actividades de **inicio** como casos prácticos, dinámicas, debates, búsquedas, artículos o lluvias de ideas.
- Actividades de **desarrollo**: como las demostrativas (docencia directa o visita de expertos), las de investigación y aplicación (actividades de clase, casos prácticos, problemas, retos, trabajos prácticos)
- Actividades de **síntesis** como tipo test, resúmenes y esquemas. Al final de cada unidad se realiza un esquema de la misma sobre cartulina o papel de color A4.
- Actividades de **refuerzo y ampliación**. Las actividades de refuerzo estarán centradas en aquellas capacidades que el alumnado no haya podido conseguir. Las actividades de ampliación estarán enfocadas al alumnado que ha ido adquiriendo las capacidades necesarias durante la unidad y al que se le encomienda la investigación, profundización o

resolución de tareas que lograrán enriquecer su conocimiento. En este punto se contempla la posibilidad de que aquellos alumnos que hayan ido adquiriendo las competencias se conviertan en “tutores” de aquellos alumnos que aún no las han adquirido.

Para alcanzar los objetivos y competencias se desarrollarán las siguientes unidades:

UNIDAD	Nº HORAS	TRIMESTRE	RA Y CEs
UD 1. DISTRIBUCIÓN Y ORGANIZACIÓN DE UN ESPACIO COMERCIAL	14 horas	PRIMER TRIMESTRE	1.a,b,c,d,e
UD 2. IMPLANTACIÓN: ELEMENTOS INTERIORES Y EXTERIORES	14 horas	PRIMER TRIMESTRE	2.a,b,c,d,e
UD 3. ESCAPARATISMO: EL PROYECTO DE IMPLANTACIÓN	14 horas	PRIMER TRIMESTRE	3.a,b,c,d,e
UD 4. COMPOSICIÓN Y MONTAJE DE ESCAPARATES	14 horas	PRIMER TRIMESTRE	4.a,b,c,d,e,f
UD 5. DISEÑO DEL ESCAPARATE	14 horas	SEGUNDO TRIMESTRE	5.a,b,c,d,e
UD 6. MONTAJE DEL ESCAPARATE COMERCIAL	14 horas	SEGUNDO TRIMESTRE	6.a,b,c,d,e,f
TOTAL HORAS	84 horas		

En cualquier caso, independientemente del número de sesiones de cada unidad de trabajo, el orden metodológico general a seguir será el siguiente :

1. **Introducción** al tema en clase sobre los conceptos, la estructura y procedimientos fundamentales de la unidad didáctica.

2. **Exploración inicial** para determinar qué grado de conocimiento tienen sobre lo que se tratará en la nueva unidad, verificando los conocimientos que ya poseen.

3. **Desarrollo** de los contenidos. Es deseable que los contenidos sean fáciles de seguir por el alumno, que estén fuertemente estructurados y escritos con un lenguaje sencillo pero preciso. Las palabras y conceptos clave de la unidad didáctica deben señalarse, explicarse y definirse. Al terminar la explicación de cada epígrafe, o aspecto destacado de la unidad didáctica, se debería potenciar la asimilación de conocimientos mediante la realización de ejercicios y actividades prácticas.

4. Realización de **casos prácticos, simulaciones y actividades** sobre los temas objeto de estudio, lo más cercanos a la realidad, con un grado creciente de dificultad. Se realizarán tareas tanto en clase como en casa y se subirán a la plataforma Moodle, por tanto su evaluación y seguimiento será telemático.

5. Actividades de **síntesis y repaso**: se realizarán actividades que aglutinen contenidos trabajados.

6. Realización de **trabajos de investigación**, cuando la unidad temática lo requiera, valorando la capacidad de trabajo en equipo y la exposición de resultados en público. Tanto presencial como de forma telemática.

7. **Recuperación, refuerzo y ampliación**. Se realizarán las correspondientes actividades de refuerzo, ampliación en cada unidad y su respectiva recuperación.

5.- La evaluación, medios y criterios de calificación.

Dentro del marco legal de la 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. Se evaluará cada uno de los siguientes resultados de aprendizaje mediante las evidencias descritas en las siguientes tablas:

RA: 1 Realiza el diseño de distribución y organización de un espacio comercial, analizando los elementos básicos que lo conforman			
Criterio de evaluación	Estándar evaluable-Objetivo Didáctico	Evidencia	Peso 15%
a) Se han determinado los efectos psicológicos que producen en el consumidor las distintas técnicas de distribución de espacios comerciales.	Identifica y analiza situaciones reales de distribución reflejando los efectos en el consumidor y la realidad del macroentorno y microentorno de la empresa en el mismo	Actividades prácticas	10%
b) Se ha analizado la información de la empresa, la competencia, el consumidor y el producto o servicio que resulta relevante para la definición de un espacio comercial.			
c) Se han utilizado las fuentes de información internas y externas, online y offline, necesarias para la realización de un proyecto de implantación.			
d) Se han identificado las principales técnicas de distribución de espacios interiores y exteriores comerciales.	Identifica las principales técnicas de distribución de espacios interiores y exteriores comerciales y	Actividad práctica	5%

e) Se han diseñado espacios comerciales respetando la normativa aplicable.	conoce la normativa aplicable.		
--	--------------------------------	--	--

RA: 2 Selecciona los elementos interiores y exteriores que determinan la implantación, adecuando los mismos a un espacio y una información determinada.

Criterio de evaluación	Estándar evaluable	Evidencia	Peso 15%
a) Se han definido las funciones y objetivos de la implantación.	Identifica las funciones, objetivos y elementos de la implantación y los reelabora en un teniendo en cuenta la realidad del establecimiento, las zonas frías y sus medidas correctoras	Proyectos y talleres prácticos Unidad 2	15%
b) Se han identificado los parámetros esenciales para la definición de los elementos interiores y exteriores.			
c) Se ha elaborado la información de base para la implantación de los elementos en el interior y en el exterior del espacio comercial.			
d) Se han elaborado propuestas para calentar las zonas frías detectadas en el establecimiento comercial.			
e) Se han establecido medidas correctoras en relación con la implantación inicial del establecimiento.			

RA: 3 Elabora proyectos de implantación de espacios comerciales, aplicando criterios económicos y comerciales.

Criterio de evaluación	Estándar evaluable	Evidencia	Peso 20%
a) Se han elaborado proyectos de implantación, diseñando los elementos interiores y exteriores del establecimiento y atendiendo a criterios de rentabilidad e imagen de empresa, y diferencias en el tipo de escaparates.	Elabora un proyecto de implantación en base a los parámetros definidos y la realidad del establecimiento Con la confección de una gráfica de Gantt para la temporalización del proyecto	Actividades Proyecto diseño e implantación de un espacio comercial Prueba UD 3	10%
b) Se han confeccionado cronogramas para organizar los			

tiempos y los trabajos que han de realizarse.			
c) Se han propuesto medidas para la resolución de las posibles incidencias surgidas en el proceso de organización y ejecución de la implantación.	Selección de medidas correctoras en relación con la implantación inicial del establecimiento.	Actividades Proyecto diseño e implantación de un espacio comercial Prueba UD 3	5%
d) Se han elaborado presupuestos de implantación, valorando económicamente los elementos internos y externos de la misma y determinando los recursos humanos y materiales necesarios.	Elabora el presupuesto de un proyecto de implantación comercial	Actividades Proyecto diseño e implantación de un espacio comercial Prueba UD 3	5%
e) Se han aplicado criterios económicos y comerciales para la ejecución de la implantación en el espacio comercial.			

RA: 4 Determina criterios de composición y montaje de escaparates, analizando información sobre psicología del consumidor, tendencias, criterios estéticos y criterios comerciales.

Criterio de evaluación	Estándar evaluable	Evidencia	Peso 15%
a) Se han establecido las funciones y objetivos de un escaparate.	Establece las funciones y objetivos de un escaparate e Identifica los efectos psicológicos de las distintas técnicas sobre el consumidor y los criterios en la selección de materiales	Proyectos talleres prácticos Prueba UD 4	5%
b) Se han identificado los efectos psicológicos de las distintas técnicas de escaparatismo sobre el consumidor.			
c) Se han definido los criterios de selección de materiales para un escaparate, en función de una clientela potencial y unos efectos deseados.			
d) Se ha analizado el diseño y montaje de distintos escaparates.	Analiza el diseño y montaje de distintos escaparates, definiendo los criterios de composición y valorando el impacto sobre el volumen de	Proyectos talleres prácticos escaparate	10%

e) Se han definido los criterios de composición y montaje del escaparate.	ventas en base a datos estadísticos.	Prueba UD 4	
f) Se ha valorado el impacto de un escaparate sobre el volumen de ventas.			

RA: 5 Diseña distintos tipos de escaparate, respetando objetivos técnicos, comerciales y estéticos previamente definidos.

Criterio de evaluación	Estándar evaluable	Evidencia	Peso 15%
a) Se han aplicado distintas técnicas de escaparatismo, teniendo en cuenta los efectos psicológicos de las mismas en el consumidor.	Aplica distintas técnicas de escaparatismo, teniendo en cuenta los efectos psicológicos de las mismas en el consumidor y los objetivos perseguidos.	Proyectos talleres prácticos Prueba UD 5	6%
b) Se han aplicado técnicas de proyección de escaparates para efectuar su diseño según los objetivos definidos.			
c) Se han seleccionado los elementos, materiales e instalaciones que componen un escaparate.	Seleccionado los elementos, materiales e instalaciones que componen un escaparate, asignándoles una combinación de color.	Proyectos talleres prácticos Prueba UD 5	6%
d) Se han seleccionado distintas combinaciones de color para conseguir diferentes efectos visuales.			
e) Se han utilizado herramientas informáticas para la distribución de espacios en el diseño de los escaparates.	Emplea herramientas informáticas para la distribución de espacios en el diseño de los escaparates.	Proyectos talleres prácticos Prueba UD 5	3%

RA: 6 Organiza el montaje de un escaparate mediante las técnicas adecuadas, aplicando la normativa de prevención de riesgos.			
Criterio de evaluación	Estándar evaluable	Evidencia	Peso 20%
a) Se ha realizado un presupuesto ajustado del montaje del escaparate mediante diferentes métodos de cálculo.	Realiza un presupuesto ajustado al montaje del escaparate y analiza documentación relativa a proyectos de escaparatismo	Proyectos y talleres prácticos Prueba UD 6	10%
b) Se ha analizado la terminología básica de proyectos de escaparatismo.			
c) Se ha interpretado la documentación técnica y los objetivos del proyecto de escaparate.			
d) Se ha organizado la ejecución del montaje de escaparates previamente definidos	Realiza la composición, selecciona los materiales y la iluminación adecuados y ejecuta el montaje de escaparate	Proyectos y talleres prácticos Prueba UD 6	10%
e) Se han seleccionado los materiales y la iluminación adecuados.			
f) Se ha realizado la composición y el montaje de escaparates.			

De **forma común** en todos los módulos se seguirán las ponderaciones de la tabla siguiente:

EVIDENCIAS	PORCENTAJES
Competencias Profesionales	80% (*)
A) Pruebas teórico-prácticas	
B) Actividades	
Competencias Personales y Sociales	20%

*) Se debe entender que el número de pruebas, actividades y proyectos variará en función del módulo y la unidad de trabajo.

Además se tendrá en cuenta lo siguiente:

A) Para superar las pruebas teórico-prácticas y proyectos realizados durante la evaluación:

1. Se necesitará obtener como mínimo una puntuación de 5 puntos.
2. Si el alumno/a no asiste y presenta documentación justificativa oficial, podrá realizar de nuevo esa prueba el día fijado para la recuperación de la correspondiente evaluación. Si no superase esta prueba, podría realizar la recuperación de la misma, que se realizaría antes de la celebración de la evaluación correspondiente.
3. En las pruebas con contenidos prácticos y teóricos, donde aparezcan diferenciadas ambas partes, la prueba será superada si se superan los porcentajes indicados en cada una de las partes de la prueba, por ejemplo, 60% de la parte A y 40% de la parte B. En el caso de no superar las dos partes, la nota máxima será de 4 puntos, quedando pendientes todos los contenidos (teóricos y prácticos).
4. Los proyectos deberán estar presentados TODOS y tener una puntuación mínima de 5 puntos. Se abrirá un plazo de recuperación antes de la evaluación para la entrega de proyectos con calificación menor de 5 y para los no presentados según tiempo y forma (estos últimos perderán la calificación relativa a competencias personales y sociales relativas a la entrega de trabajos, proyectos y actividades).
5. Las pruebas teórico-prácticas tienen carácter individual y cualquier ayuda que pudiera tener el alumno/a, ya sea de un compañero/a o a través de algún instrumento de apoyo no permitido, supondrá la retirada de la prueba y su inmediata anulación, teniendo que realizarla en junio el alumnado de primer curso y antes de realizar la evaluación previa del módulo de formación en centros de trabajo, el alumnado de segundo curso.

B) Para superar las actividades se deben presentar todas las propuestas, siguiendo las siguientes indicaciones:

1. Deben realizarse en clase o en el taller, dentro de la organización normal de las clases. También pueden ser realizadas por el alumnado en casa y colgadas en la plataforma Moodle dentro del plazo y forma indicadas.
2. Todas deberán ser presentadas en el tiempo y forma estipulados por el profesor.
3. Aquellos alumnos/as que no presenten las actividades, deberán entregarlas antes de la Evaluación.
4. En ningún caso, corresponde al profesor/a la tarea de recordar al alumnado que no haya presentado alguna de sus actividades, que proceda a subsanar dicha situación. Se considera que el alumnado, tiene la madurez personal y profesional suficiente como para ser conscientes de las actividades que no haya entregado puntualmente. El propio alumnado deberá llevar un sistema adecuado de control de actividades realizadas, así como de las calificaciones obtenidas en las pruebas realizadas a lo largo del curso.
5. Para que un alumno/a supere el módulo correspondiente, además de superar las pruebas teórico-práctico y proyectos, deberá tener presentadas antes de la evaluación de final de curso, TODAS las actividades propuestas a lo largo del curso o las actividades de recuperación sustitutorias propuestas. Se abrirá un plazo extraordinario para la entrega de actividades pendientes en la tercera evaluación. Incluso aunque el alumnado tenga aprobados los exámenes de la UT a la que corresponden esas actividades, deberá presentarlas para superar la evaluación de final de curso.

C) Criterios de evaluación para las competencias personales y sociales.

Una vez obtenida la calificación media ponderada de las competencias profesionales se le debe sumar un máximo de 2 puntos siguiendo los siguientes ítems:

1. Participación activa y positiva en clase, realizando las actividades propuestas.
2. Muestra autonomía en el proceso de aprendizaje y responde de manera eficaz a las contingencias.
3. Muestra interés e iniciativa por obtener un resultado óptimo en sus actividades.
4. Colabora con el resto de compañeros en el desarrollo de actividades grupales.
5. Muestra una actitud correcta ante otros miembros de la comunidad educativa.
6. Realiza las entregas de trabajos, proyectos y actividades en tiempo y forma.

Periodo entre la 2ª evaluación parcial y la evaluación final:

En este periodo los alumnos deben realizar aquellas pruebas que no han superado y por lo tanto no alcanzan ni las competencias, profesionales, personales y sociales previstas ni consiguen los objetivos generales del módulo.

Para los alumnos que en el segundo trimestre han adquirido todas las competencias podrán mejorar la calificación propuesta para el módulo. La propuesta de calificación final se realizará a través de un ítem evaluable en Séneca y deben solicitarlo en la Secretaría del centro.

Para la **mejora de la calificación** deben realizar un examen de todos los Resultados de Aprendizaje trabajados a lo largo del curso.

6.- Medidas de atención al alumnado con necesidades específicas de apoyo educativo.

Dado el carácter profesional de este módulo no están previstas medidas especiales de atención a la diversidad. No obstante, aquellos alumnos que presenten problemas de aprendizaje o algún tipo de deficiencia se les garantizará el acceso a las pruebas de evaluación, proporcionándoles materiales específicos que les facilite la comprensión de los contenidos y realización de prácticas.

Las actividades estarán diseñadas para atender a todo el alumnado, si se detectara cualquier necesidad educativa se dará respuesta de inmediato según el protocolo n.e.a.e. (necesidades específicas de apoyo educativo). Así, nuestra actuación se centrará básicamente en:

- ❖ Atención a la diversidad de ritmos, aptitudes, intereses, expectativas y motivaciones del

alumnado. Para dar respuesta a los distintos ritmos de aprendizaje, aptitudes, intereses, expectativas y motivaciones del alumnado al que hemos hecho referencia anteriormente y con los que nos encontramos inevitablemente en todos los cursos, estableceré dos tipos de actividades concretas, unas serán de refuerzo y otras de ampliación:

- Si se aprecia la existencia de alumnos con un ritmo más acelerado de aprendizaje, se les propondrá **actividades de ampliación**, que generalmente consistirán en la realización de alguna investigación referente a los contenidos que se estén trabajando para motivarlos y que se impliquen en su proceso de enseñanza-aprendizaje.
 - Si se aprecia alumnos con posibles dificultades de aprendizaje (ritmo más lento) o con problemas de motivación o falta de interés, se les propondrá la realización de **actividades de refuerzo**, que los introduzca en los contenidos de la materia y les ayude a seguir el ritmo de la clase con menor dificultad, así como la selección de actividades y el desarrollo de una metodología motivadora y que despierte su interés.
- ❖ Atención a alumnado con necesidades específicas de apoyo educativo. Las medidas a adoptar en este caso serán:
- Situarlo en un lugar que lo podamos tener vigilado y se eviten las distracciones y junto a compañeros en los que se pueda apoyar para copiar o completar las tareas, a realizar apuntes y no distraerle. Así le facilitaremos los procesos de atención, concentración y seguimiento de su trabajo.
 - Flexibilidad en los tiempos asignados a las actividades en función de las dificultades encontradas por el alumnado.
 - Supervisión constante: Si la tarea es muy larga fragmentarla. Para facilitar su implicación en las tareas incrementar el número de veces que supervisáis su trabajo, que le pedís el cuaderno, que revisáis lo que lleva hecho.
 - Hacerle participar en clase: Animarle a hablar, responder, comentar.
 - Mostrar interés cuando está trabajando en su mesa. Acercarse a su mesa habitualmente y preguntarle si tienen dudas o necesitan apoyo y animarle a que siga trabajando. Un chasquido de dedos o apoyar la mano en su hombro puede hacerle recuperar su atención. Acordar con él señas.
 - Preguntarle habitualmente, que salga a la pizarra, así conseguiremos que esté más atento, tenga

más motivación y conozcamos mejor su evolución. Será manera de saber mejor cuáles son sus conocimientos y no sólo los conocimientos que trasmita en los exámenes para poder evaluarlos más justamente.

Para concluir, destacar que la planificación de esta programación y su puesta en práctica va a tener en cuenta la diversidad del alumnado y las consiguientes necesidades educativas con el fin de:

- Prevenir la aparición o evitar la consolidación de dificultades de aprendizaje.
- Facilitar el proceso de maduración y autonomía del alumnado.
- Fomentar actitudes de respeto a las diferencias individuales.

7.- Transversalidad.

Expresamente, en nuestra programación estableceremos los siguientes elementos transversales para el fomento y desarrollo de la educación en valores:

- Educación para la paz y la no violencia: usando el diálogo para solucionar los posibles conflictos que surjan en el ámbito escolar.
- La educación moral y cívica: fomentando actitudes de respeto hacia el compañero, otras culturas y tolerancia con otras ideas. Esto se llevará a cabo con actividades de debate en clase y la Moodle.
- Igualdad entre hombres y mujeres: este tema se puede abordar de manera concreta en las unidades cuando se realicen simulaciones sobre actividades concretas como negociaciones con proveedores, se hará hincapié en el reparto igualitario de papeles.
- Educación medioambiental: cuando trabajamos toda la normativa sobre reciclaje, el tratamiento adecuado de los desechos en la unidad sobre desembalaje.
- Educación para el consumidor: se tratará en varias unidades, tales como cuando trabajemos el proceso de decisión de selección de proveedores, los medios de cobro y pago permitidos en la compraventa, la gestión del surtido o la normativa en cuanto a pliego de condiciones.
- Las TICs.: la creciente importancia de las Tecnologías de la Información y la

Comunicación, conocidas como TIC, que agrupan elementos y técnicas utilizadas en el tratamiento y transmisión de información, en general informática, Internet y telecomunicaciones, con búsqueda de definiciones para términos claves, así como el uso habitual de Moodle.

- Cultura andaluza: en todas las Unidades existirán casos prácticos y/o simulaciones que se concretarán en el entorno más cercano con marcas y empresas andaluzas y, por tanto, se valorarán los elementos andaluces que les caracterizan.

Los anteriores elementos tendrán su concreción en los contenidos transversales establecidos a través de las unidades didácticas y cuyo fin será la búsqueda de la asimilación y el desarrollo de la educación en los valores seleccionados en nuestro alumnado.

Asimismo, estos temas transversales, encontrarán su concreción en los proyectos propuestos por el departamento de convivencia para el presente curso:

- SEPTIEMBRE: MES DE LAS LENGUAS Y LA INTERCULTURALIDAD
- OCTUBRE: MES CONTRA EL ACOSO ESCOLAR Y POR LA CONCIENCIACIÓN DE LA POBREZA. HALLOWEEN.
- NOVIEMBRE: MES CONTRA LA VIOLENCIA DE GÉNERO
- DICIEMBRE: MES DE LA SOLIDARIDAD (El verdadero espíritu de la navidad, contra el consumo navideño...)
- ENERO: MES DE LA PAZ
- FEBRERO: MES DEL AMOR
- MARZO: MES DE LA MUJER
- ABRIL: MES DE LA CULTURA
- MAYO Y JUNIO: MES DEL RESPETO A LA DIVERSIDAD PERSONAL Y FAMILIAR

8.- Materiales y recursos didácticos.

A modo de resumen podemos indicar los siguientes:

- Plataforma Moodle del centro.

- Ordenadores portátiles del Departamento de Comercio y Marketing
- Sistema Séneca y Pasen para la gestión e información a las familias del proceso aprendizaje.
- Cañón y ordenadores con programas ofimáticos.
- Acceso fluido a Internet.
- Web relacionadas con el Diseño de Espacios Comerciales y el Escaparatismo
<http://www.artidi.com>, <http://www.escaparatistasprofesionales.com>,
<https://escaparatismo.es/>, <http://www.animacionpuntosdeventa.es>
- Lecturas como “Manual de Escaparatismo” de CEP Editorial, “Escaparatismo e imagen comercial exterior” de Víctor Valencia López, Editorial ESIC.
- Libro de texto: “Escaparatismo y diseño de espacios comerciales” de María Begoña Marín Martínez, Editorial Paraninfo.

9.- Actividades complementarias y extraescolares.

Las actividades planificadas tradicionalmente por el departamento para este curso escolar dependerán de la situación sanitaria por el Covid-19. *En lo que respecta a las relacionadas con este módulo y que pueden mantenerse con las circunstancias actuales, son las siguientes:*

- Visita al centro de los responsables laborales de los proyectos duales. Incluye una charla donde se explica los proyectos duales.
- Charla en el centro por parte de miembros del CENTRO EDUFINET MÁLAGA. Sobre educación financiera para el alumnado de Formación Profesional.
- Planificación y ejecución de la Feria del Libro en el centro.
- Planificación y ejecución de un mercadillo de productos típicos del municipio, en el mercado ecológico del municipio.

Actividades Extraescolares.

Como actividades extraescolares se programarán varias visitas a lugares y centros de interés para el alumnado. A la hora de seleccionar las visitas y salidas se optará, por seguir un criterio de equidad y proporcionalidad con respecto a cada uno de los módulos profesionales que integran el ciclo. Las actividades son:

- ✓ Visita a Centros Comerciales. Plataforma logística de LIDL, MEDIA MARK, IKEA, Plaza Mayor, Conforama, Bricomart, Verdecora, Leroy Merlin, jysk, La Maison du Monde.
- ✓ Visita al CADE de Álora.
- ✓ Colaboración con empresas locales, en mercados ambulantes, para elaboración de planes de promoción y posterior análisis de los ratios obtenidos.
- ✓ Planificación y ejecución de un mercadillo.
- ✓ Taller de escaparatismo.
- ✓ Montamos tu escaparate,
- ✓ Actividades de investigación en Cártama.

- ✓ Aquellas que planteen otras instituciones u organismos que se consideren adecuadas y contribuyan a alcanzar los RA.

El alumnado deberá elaborar un dossier referente a las distintas actividades y que entregará físicamente o mediante archivo en la plataforma.

Del mismo modo se deja abierta la posibilidad de programar cualquier actividad, que surja relacionada con los objetivos y contenidos del módulo, en el transcurso del curso y se considere de importancia para el aprendizaje y formación del alumnado.