



IES TORRE OLVIDADA, CURSO 2025/2026

# SÍNTESIS DE PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA

MATERIA: 0146. **VENTA Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTARIOS**

CURSO: 2º CFGM

## 1) CRITERIOS DE EVALUACIÓN

MODULO: VENTA Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS ALIMENTARIOS		CURSO: 2º GM
<b>RA1. Establece los precios de los productos alimentarios elaborados, analizando costes y beneficios.</b>		
<b>CE1a</b>	a) Se han identificado los tipos de costes existentes.	
<b>CE1b</b>	b) Se han determinado las variables que intervienen en el coste y en el beneficio.	
<b>CE1c</b>	c) Se han interpretado las fórmulas y conceptos de interés, descuento y márgenes comerciales.	
<b>CE1d</b>	d) Se han identificado los condicionantes de los precios de venta de los productos alimenticios.	
<b>CE1e</b>	e) Se ha realizado el escandallo del producto elaborado.	
<b>CE1f</b>	f) Se ha fijado el precio de un producto con un beneficio establecido.	
<b>CE1g</b>	g) Se han actualizado los precios a partir de la variación de los costes.	
<b>RA2. Aplica las técnicas de venta relacionándolas con los diferentes canales de comercialización.</b>		
<b>CE2a</b>	a) Se han identificado las características de los productos, la imagen de marca y el posicionamiento de la empresa y de la competencia.	
<b>CE2b</b>	b) Se ha especificado la documentación necesaria de la operación de venta.	
<b>CE2c</b>	c) Se han reconocido los sistemas de comunicación presencial y no presencial, aplicando las técnicas que facilitan la empatía con el cliente.	
<b>CE2d</b>	d) Se han reconocido las variables que intervienen en la conducta y motivación de la compra por	

	parte del cliente.
<b>CE2e</b>	e) Se ha identificado la tipología de cliente y sus necesidades de compra.
<b>CE2f</b>	f) Se han adaptado las técnicas de venta al medio de comunicación empleado (presencial, teléfono, Internet, televisión interactiva, telefonía móvil, correo postal, correo electrónico).
<b>RA3. Realiza la operación de venta, justificando las fases y variables que intervienen.</b>	
<b>CE3a</b>	a) Se han enumerado las fases de la operación de venta.
<b>CE3b</b>	b) Se han descrito las variables que intervienen en el precio de venta.
<b>CE3c</b>	c) Se ha calculado el interés de aplazamiento, las cuotas de pago y el precio de la operación según las condiciones del proceso pactado.
<b>CE3d</b>	d) Se han calculado los descuentos, el precio de venta total y las ratios comerciales en función de las condiciones de pago e impuestos que gravan la operación de venta.
<b>CE3e</b>	e) Se ha identificado y cumplimentado la documentación asociada al cobro y al pago.
<b>CE3f</b>	f) Se ha descrito el proceso de anulación de operaciones de cobro.
<b>CE3g</b>	g) Se ha reconocido el potencial de las nuevas tecnologías como elemento de consulta y apoyo.
<b>RA4. Atiende al cliente, describiendo las técnicas de comunicación empleadas.</b>	
<b>CE4a</b>	a) Se han descrito las variables que influyen en el proceso de atención al cliente.
<b>CE4b</b>	b) Se ha descrito la forma y actitud en la atención y asesoramiento al cliente.
<b>CE4c</b>	c) Se han explicado las técnicas de venta básicas para captar la atención, y despertar el interés en función del tipo de cliente.
<b>CE4d</b>	d) Se han seleccionado los argumentos adecuados ante las objeciones planteadas por el cliente.
<b>CE4e</b>	e) Se han analizado las estrategias para identificar la satisfacción del cliente.
<b>CE4f</b>	f) Se han descrito las técnicas que potencian el vínculo con el cliente.
<b>CE4g</b>	g) Se ha valorado el potencial de las nuevas tecnologías en la atención al cliente.

<b>RA5. Resuelve quejas y reclamaciones, valorando sus implicaciones en la satisfacción del cliente.</b>	
<b>CE5a</b>	a) Se han identificado las técnicas para prever conflictos.
<b>CE5b</b>	b) Se han descrito las técnicas utilizadas para afrontar quejas y reclamaciones de los clientes.
<b>CE5c</b>	c) Se ha reconocido el proceso que se debe seguir ante una reclamación.
<b>CE5d</b>	d) Se han identificado los elementos formales que contextualizan una reclamación.
<b>CE5e</b>	e) Se ha identificado la documentación asociada a las reclamaciones.
<b>CE5f</b>	f) Se han analizado las consecuencias de una reclamación no resuelta.
<b>CE5g</b>	g) Se ha valorado la importancia del servicio post-venta en los procesos comerciales.

## 2) EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN DEL ALUMNADO

1. La evaluación del proceso de aprendizaje del alumnado será continua, competencial, formativa, integradora, diferenciada y objetiva según las distintas materias del currículo y será un instrumento para la mejora tanto de los procesos de enseñanza como de los procesos de aprendizaje. **Tomará como referentes los criterios de evaluación** a través de los cuales se medirá el grado de consecución de las competencias específicas.

2. El profesorado llevará a cabo la evaluación, preferentemente, a través de la observación continuada de la evolución del proceso de aprendizaje **en relación con los criterios de evaluación y el grado de desarrollo de las competencias específicas de cada módulo.**

3. Para la evaluación del alumnado se utilizarán diferentes **instrumentos de evaluación** tales como cuestionarios, formularios, presentaciones, exposiciones orales, edición de documentos, pruebas, escalas de observación, rúbricas o portafolios, entre otros, coherentes con los criterios de evaluación; utilizando como **instrumentos** la calificación directa de cuestionarios, listas de cotejo, escalas de valoración y rúbricas, ajustados a los criterios de evaluación y a las características específicas del alumnado.

4. **Los criterios de evaluación contribuyen, en la misma medida, al grado de desarrollo de la competencia específica**, por lo que tendrán el mismo valor a la hora de determinar su grado de desarrollo.

## 5. Recuperación de criterios.

- Criterios de **continuidad o recurrentes** (se evalúan varias veces a lo largo del curso): se pueden recuperar y superarlos con las sucesivas calificaciones.
- Criterios que se evalúan **puntualmente (en solo una ocasión)**: se planteará una recuperación de los mismos al iniciar la segunda y la tercera evaluación así como en junio antes de la finalización del curso escolar. Dicha recuperación puede consistir en una prueba escrita u oral, o en una nueva realización de exposiciones, tareas, trabajos, etc., una vez que el profesor-a haya indicado qué aspectos debe mejorar para poder superar dichos criterios.

## 3) PRINCIPIOS PEDAGÓGICOS Y ASPECTOS METODOLÓGICOS

1. La **lectura** constituye un factor fundamental para el desarrollo de las competencias clave. Los centros, al organizar su práctica docente, deberán garantizar la incorporación de un tiempo diario, no inferior a 30 minutos, en todos los niveles de la etapa, para el desarrollo planificado de dicha competencia. Asimismo, deben permitir que el alumnado desarrolle destrezas orales básicas, potenciando aspectos clave como el debate y la oratoria.

2. Desde las distintas materias se favorecerá la integración y la utilización de las **tecnologías de la información y la comunicación**.

3. Se trabajarán elementos curriculares relacionados con el **desarrollo sostenible, la educación para la salud y el medio ambiente**, con objeto de fomentar la contribución activa en la defensa, conservación y mejora de nuestro entorno medioambiental como elemento determinante de la calidad de vida.

4. Se favorecerá la **resolución pacífica de conflictos y modelos de convivencia** basados en la diversidad, la tolerancia y el respeto a la igualdad de derechos y oportunidades de mujeres y hombres.

5. Se desarrollarán actividades para profundizar en las habilidades y métodos de **recopilación, de sistematización y de presentación de la información**, para aplicar procesos de análisis, de observación y de experimentación, mejorando habilidades de cálculo y desarrollando la capacidad de resolución de problemas, fortaleciendo así **habilidades y destrezas de razonamiento matemático**.

6. La metodología tendrá un carácter fundamentalmente activo, motivador y participativo, partirá de los intereses del alumnado, favorecerá el **trabajo individual, cooperativo y el aprendizaje entre iguales**, con el fin de promover la inclusión de todo el alumnado y tener en cuenta las diferencias individuales.

7. Las líneas metodológicas tendrán la finalidad de favorecer la **implicación del alumnado en su propio aprendizaje**, estimular la superación individual, el desarrollo de todas sus potencialidades, fomentar su autoconcepto y su autoconfianza, y los procesos de aprendizaje autónomo, y promover hábitos de colaboración y de trabajo en equipo.