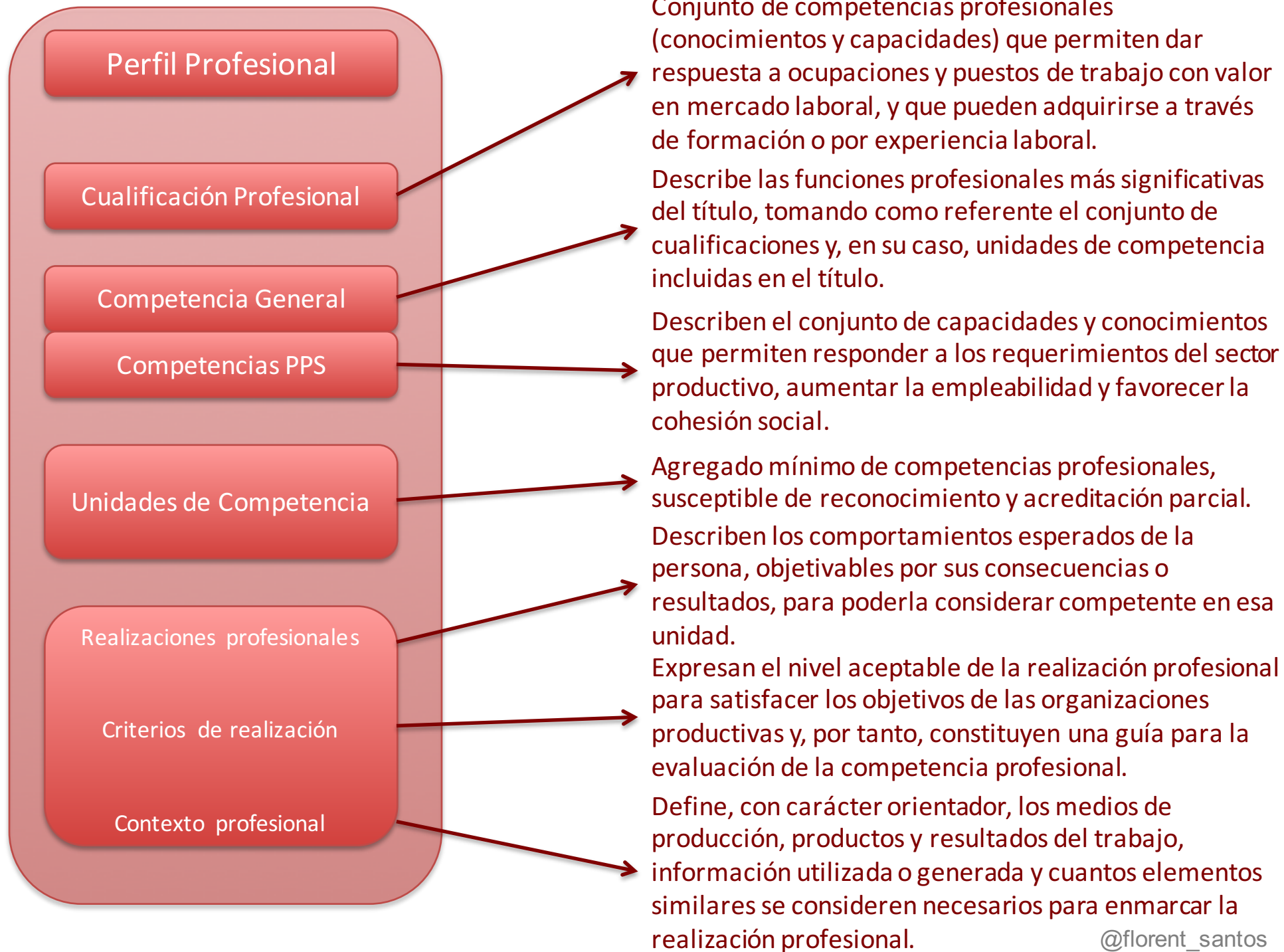
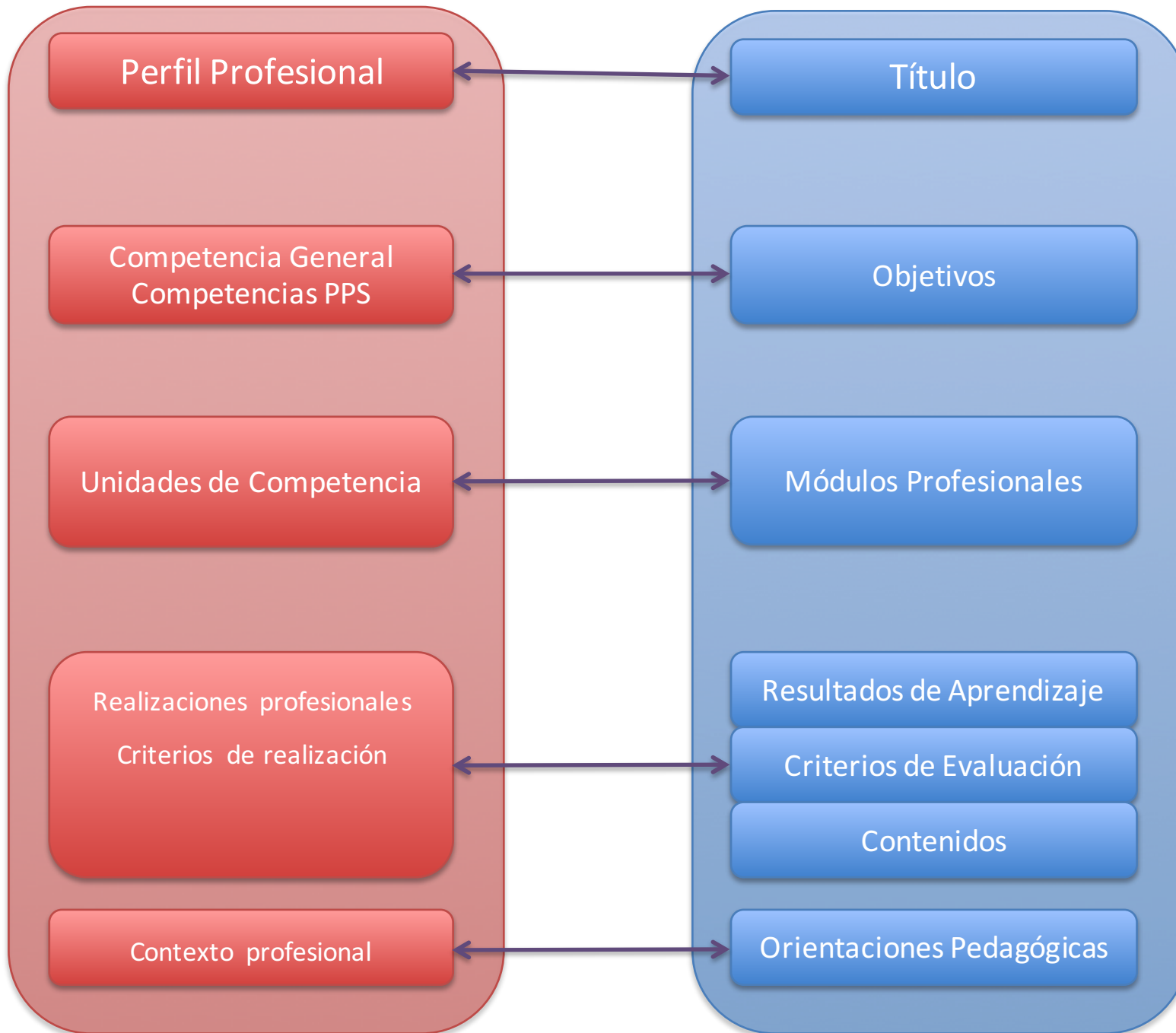


Programación por
competencias



Perfil Profesional

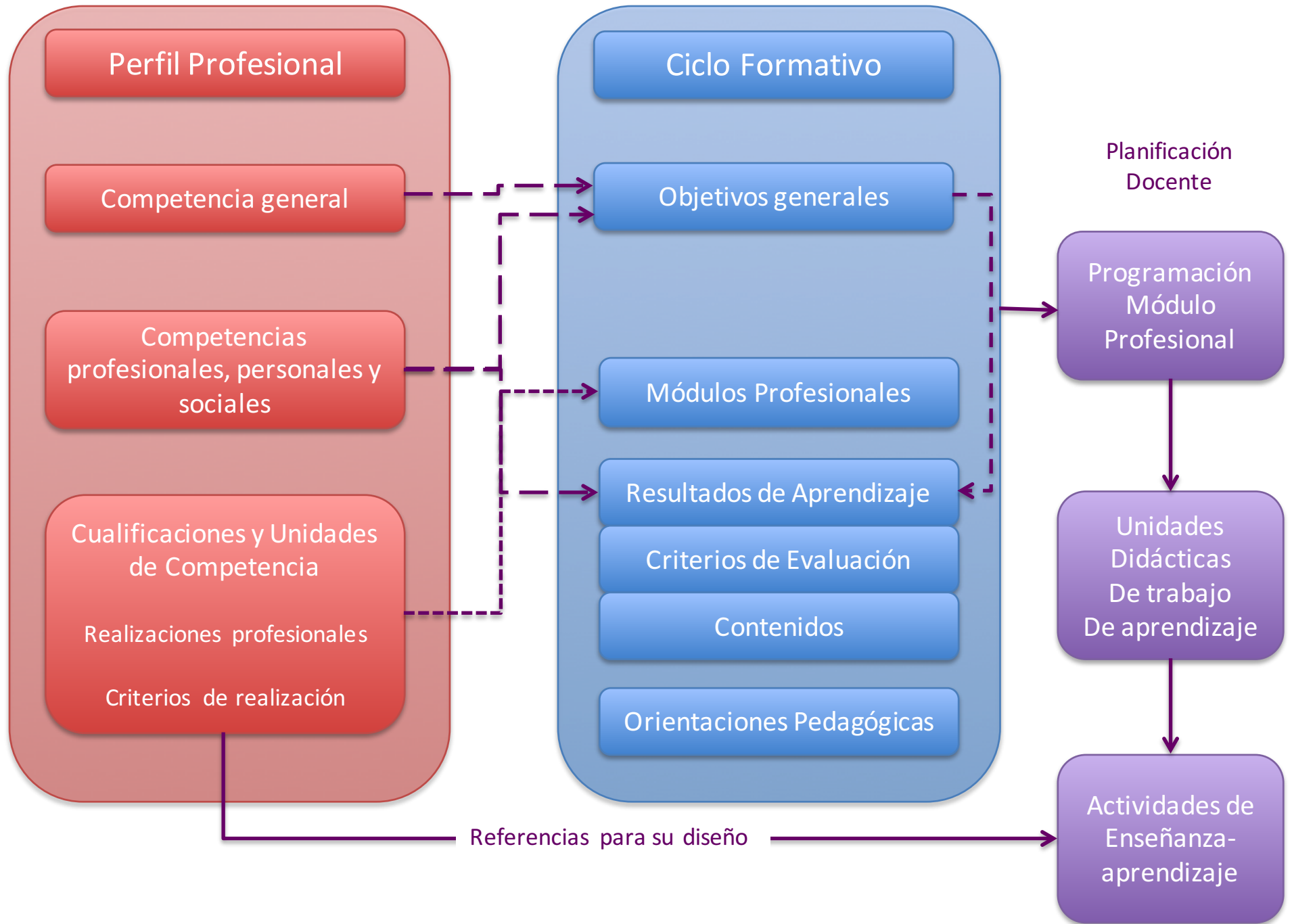




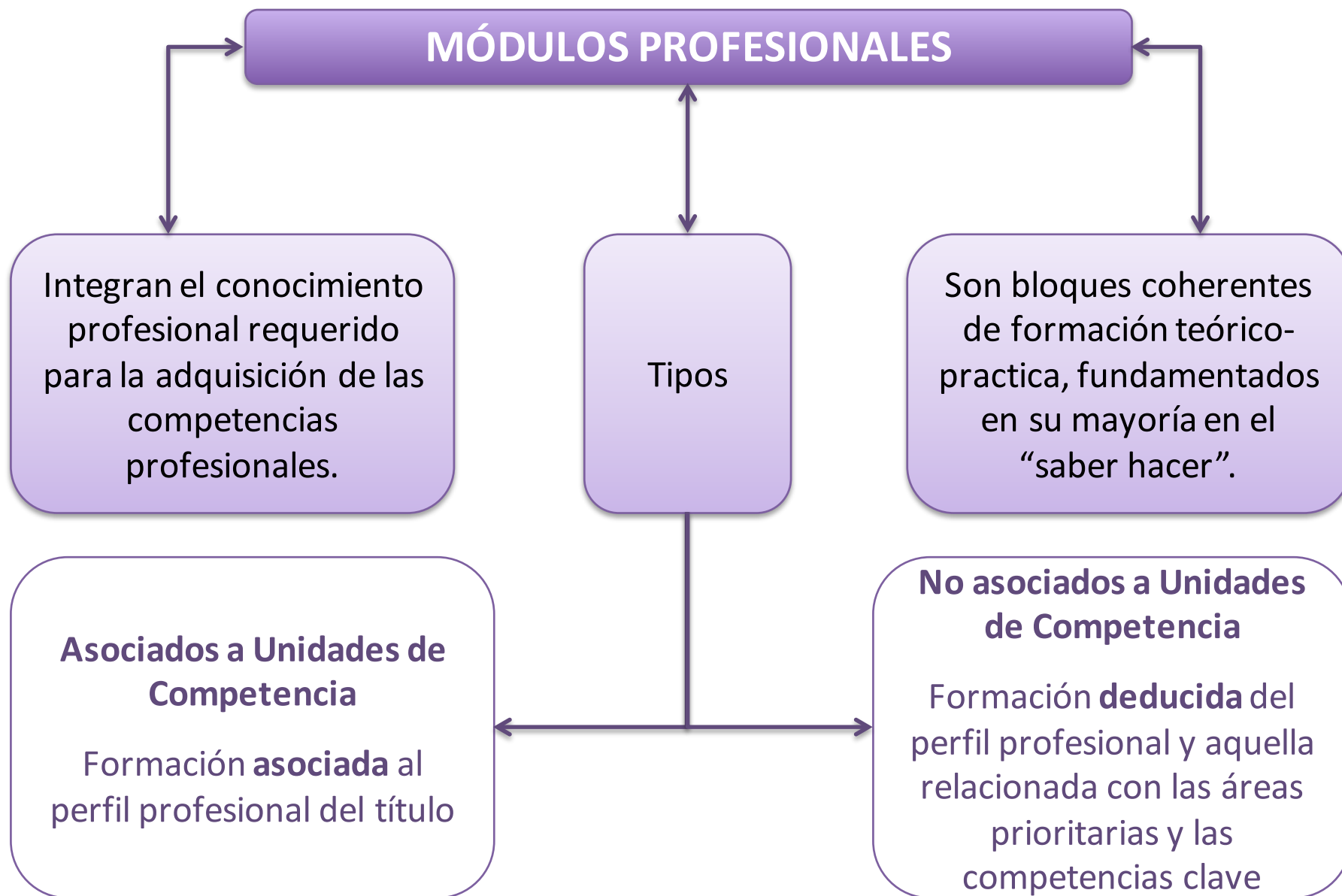
Ciclo Formativo



¿CÓMO SE RELACIONAN EN UNA
PROGRAMACIÓN?



MÓDULOS PROFESIONALES



MÓDULOS PROFESIONALES

Asociados a Unidades de Competencia

*Formación **asociada** al perfil profesional del título*

Responden a la profesionalidad del título de formación profesional y su función fundamental es determinar la formación necesaria para que el alumnado adquiriera la especialización y polivalencia profesional requeridas en el empleo. Además, incluirán la formación relacionada con las áreas prioritarias y competencias clave en su dimensión práctica.

No asociados a Unidades de Competencia

*Formación **deducida** del perfil profesional y aquella relacionada con las áreas prioritarias y las competencias clave*

Recogen la formación asociada a ciertas competencias profesionales de carácter transversal; son necesarios para completar la competencia, y su función fundamental es responder a la polivalencia y futuras especializaciones, recursos imprescindibles de los titulados de formación profesional para ser más eficaces y eficientes ante las actuales exigencias de empleabilidad.

Estructura de la
Programación
Didáctica

1. Introducción

- Identificación del Ciclo y MP.
- Base Normativa.
- Características del Centro.
- Características del Grupo.
- Características del Entorno.
- Características del Sector Productivo.

2. Objetivos Generales y Competencias

3. Resultados de Aprendizaje

4. Criterios de Evaluación

5. Contenidos

6. Unidades de Aprendizaje

7. Metodología

8. Evaluación

9. Atención a la diversidad

10. Recursos

11. Otros

1. Introducción

- Identificación del Ciclo y MP.
- Base Normativa.
- Características del Centro.
- Características del Grupo.
- Características del Entorno.
- Características del Sector Productivo.

2. Objetivos Generales y Competencias

3. Resultados de Aprendizaje

4. Criterios de Evaluación

5. Contenidos

6. Unidades de Aprendizaje

7. Metodología

8. Evaluación

9. Atención a la diversidad

10. Recursos

11. Otros

IDENTIFICACIÓN

	Descripción	
Identificación	Código	1231
	Módulo Profesional	Dinamización del punto de venta
	Familia Profesional	Comercio y Marketing
	Título	Técnico en Actividades Comerciales
	Grado	Medio
Distribución Horaria	Curso	1º
	Horas	160
	Horas Semanales	5
Tipología de Módulo	Asociado a UC:	UC2105_2:Organizar y animar el punto de venta de un pequeño comercio
	Transversal	No
	Soporte	No
Síntesis del Módulo	Este MP aporta las herramientas necesarias para crear un imagen del negocio acorde y coherente con lo que se quiere transmitir al cliente potencial, atraerlo y conseguir transformarlo en cliente real atendiendo a su fidelización	

REFERENCIA
NORMATIVA

	Ordenación	Perfil Profesional	Título	Evaluación
Estatal	<p><i>Ley Orgánica 2/2006 , de 3 de mayo, de Educación</i> modificada por ley Orgánica 8/2013 , de 9 de diciembre, para la mejora de la calidad educativa.</p> <p>Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio, por el que se establece la ordenación general de la formación profesional del sistema educativo.</p>	<p>LO 5/2002 de 19 de junio, de las Cualificaciones y de la Formación Profesional que pone en marcha del Sistema Nacional de Cualificaciones y Formación Profesional</p> <p>RD 1416/2005 de 25 de noviembre, sobre el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales.</p> <p>Real Decreto 295/2004, de 20 de febrero, y modificada en el Real Decreto 109/2008, de 1 de febrero</p>	<p>Real Decreto 1574/2011, de 4 de noviembre, por el que se establece el Título de Técnico Superior en Comercio Internacional y se fijan sus enseñanzas mínimas</p>	
Autonómica	<p>Ley 17/2007, de 10 de diciembre, de Educación de Andalucía.</p> <p>Decreto 327/2010, de 13 de julio, por el que se aprueba el Reglamento Orgánico de los Institutos de Educación Secundaria.</p>		<p>Orden de 11 de marzo de 2013 por la que se desarrolla el currículo correspondiente al título de Técnico Superior en Comercio Internacional</p>	<p>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.</p>

Contextualización

Características del
Centro Educativo

Características del
Grupo

Características del
Entorno

Características del
Sector Productivo

1. Introducción

- Identificación del Ciclo y MP.
- Base Normativa.
- Características del Centro.
- Características del Grupo.
- Características del Entorno.
- Características del Sector Productivo.

2. Objetivos Generales y Competencias

3. Resultados de Aprendizaje

4. Criterios de Evaluación

5. Contenidos

6. Unidades de Aprendizaje

7. Metodología

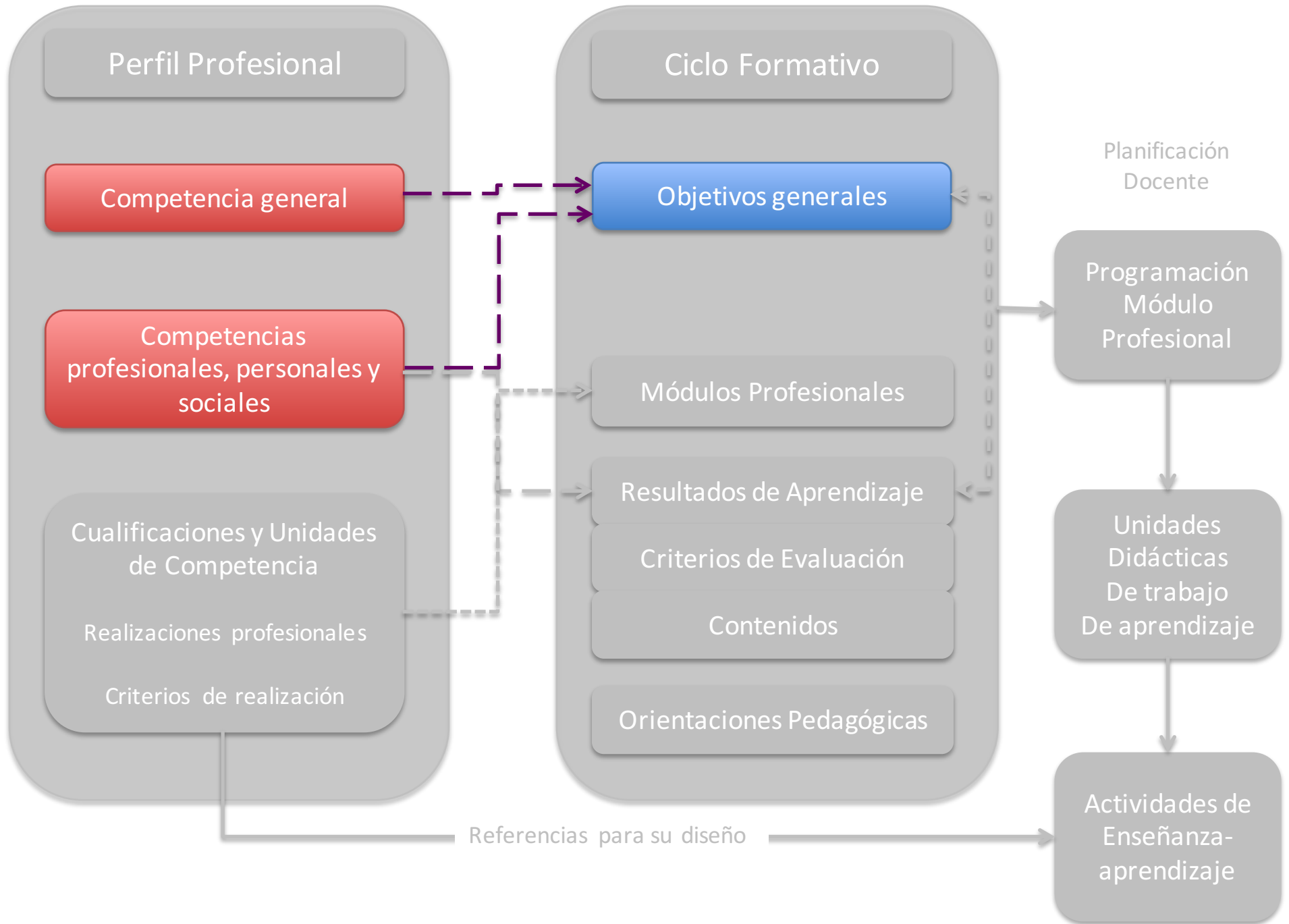
8. Evaluación

9. Atención a la diversidad

10. Recursos

11. Otros

DE LAS COMPETENCIAS...
A LOS OBJETIVOS



Competencias

El conjunto de conocimientos y capacidades que,
conforme a las exigencias de la producción y el empleo,
permitan el ejercicio de la actividad profesional

QUÉ

CÓMO

PARA QUÉ

Competencias

Profesionales

Corresponde con las etapas relevantes del subproceso tecnológico indicando las principales subfunciones de cada etapa y su campo de aplicación en el sector de que se trate.

Personales

Están relacionadas con la empleabilidad y deben responder a las competencias que permitan encontrar, mantener y cambiar de empleo, además, deben aportar polivalencia funcional y técnica. Pueden ser:

- las aplicables a varios sectores (de base o comunes),
- las que utilizan el mismo proceso tecnológico y solo se diferencian en el campo de observación, o
- las relacionadas con el liderazgo, el trabajo en equipo, la gestión del cambio, la iniciativa, la cultura empresarial, la identificación y resolución de problemas, la creatividad, etc.

Sociales

Son las relacionadas con la cohesión social y deben responder a las competencias que favorezcan el buen funcionamiento de la sociedad. Se trata de los valores que deben poseer las personas referidas a sus relaciones y que facilitan la vida en lo común y en lo profesional. Están relacionadas con la responsabilidad, la tolerancia, el respeto, la sinceridad y, en general, valores relacionados con la ciudadanía democrática.

Competencias Profesionales

- a) Aplicar la normativa nacional e internacional vigente en la gestión de empresas de transporte de mercancías y viajeros, adaptándose a los cambios normativos frecuentes para cumplir con los requisitos de capacidad profesional, económica y de honorabilidad exigidos en el sector.
- d) Organizar los departamentos de una empresa de transporte y logística de mercancías y/o viajeros determinando los recursos humanos y materiales necesarios para cumplir con los objetivos establecidos por la dirección de la empresa.
- e) Elaborar y gestionar los planes de transporte, los planes de producción, los planes de operaciones y flujos del almacén y los tráficos diarios, asignando los recursos humanos y materiales y subcontratando con empresas, si es necesario, para optimizar el nivel de servicio establecido con el cliente.
- f) Realizar la planificación de rutas de larga distancia y la confección de rutas de reparto seleccionando la mejor combinación posible de modos de transporte, subcontratando el servicio si fuera necesario, minimizando tiempos y recorridos y realizando el seguimiento de flotas de vehículos y mercancías de forma que se garantice el tránsito por distintos países y la integridad de las mercancías y viajeros, para asegurar el nivel de satisfacción y calidad del servicio prestado al cliente.
- l) Gestionar las relaciones con clientes, en su caso en inglés, realizando el seguimiento de las operaciones para satisfacer sus demandas, incidencias, y reclamaciones de forma adecuada, asegurando el nivel de servicio prestado.

Competencias Profesionales

- a) Aplicar la normativa nacional e internacional vigente en la gestión de empresas de transporte de mercancías y viajeros, **adaptándose a los cambios normativos frecuentes** para cumplir con los requisitos de capacidad profesional, económica y de honorabilidad exigidos en el sector.
- d) Organizar los departamentos de una empresa de transporte y logística de mercancías y/o viajeros **determinando los recursos humanos y materiales necesarios** para cumplir con los objetivos establecidos por la dirección de la empresa.
- e) Elaborar y gestionar los planes de transporte, los planes de producción, los planes de operaciones y flujos del almacén y los tráficos diarios, **asignando los recursos humanos y materiales y subcontratando con empresas, si es necesario,** para optimizar el nivel de servicio establecido con el cliente.
- f) Realizar la planificación de rutas de larga distancia y la confección de rutas de reparto seleccionando la mejor combinación posible de modos de transporte, **subcontratando el servicio si fuera necesario, minimizando tiempos y recorridos y realizando el seguimiento de flotas de vehículos y mercancías de forma que se garantice el tránsito por distintos países y la integridad de las mercancías y viajeros,** para asegurar el nivel de satisfacción y calidad del servicio prestado al cliente.
- l) Gestionar las relaciones con clientes, **en su caso en inglés, realizando el seguimiento de las operaciones** para satisfacer sus demandas, incidencias, y reclamaciones de forma adecuada, asegurando el nivel de servicio prestado.

Competencias Profesionales

Qué	Cómo	Para qué
Aplicar la normativa nacional e internacional vigente en la gestión de empresas de transporte de mercancías y viajeros	adaptándose a los cambios normativos frecuentes	para cumplir con los requisitos de capacidad profesional, económica y de honorabilidad exigidos en el sector.
Organizar los departamentos de una empresa de transporte y logística de mercancías y/o viajeros	determinando los recursos humanos y materiales necesarios	para cumplir con los objetivos establecidos por la dirección de la empresa.
Elaborar y gestionar los planes de transporte, los planes de producción, los planes de operaciones y flujos del almacén y los tráficos diarios	asignando los recursos humanos y materiales y subcontratando con empresas, si es necesario,	para optimizar el nivel de servicio establecido con el cliente.