

# **PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA CURSO 2017-18**

## **TÉCNICAS BÁSICAS DE MERCHANDISING**

**1º FORMACIÓN  
PROFESIONAL BÁSICA EN  
SERVICIOS COMERCIALES**



## **INDICE**

0. INTRODUCCIÓN.
1. IDENTIFICACIÓN DEL TÍTULO
2. COMPETENCIA GENERAL DEL TÍTULO.
3. CUALIFICACIONES PROFESIONALES COMPLETAS.
4. CUALIFICACIONES PROFESIONALES INCOMPLETAS.
5. OCUPACIONES Y PUESTOS DE TRABAJO QUE PUEDE DESARROLLAR.
6. PERFIL PROFESIONAL. COMPETENCIAS DEL TÍTULO PARA ESTE MÓDULO.
7. OBJETIVOS GENERALES DEL MÓDULO.
8. ANÁLISIS DE LOS ELEMENTOS DEL CURRÍCULO.
9. TEMPORALIZACIÓN.
10. ORIENTACIONES PEDAGÓGICAS O METODOLÓGICAS.
11. EVALUACIÓN.
  - 11.1..ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN Y RECUPERACIÓN.
  - 11.2.- CRITERIOS DE CALIFICACIÓN.
12. METODOLOGÍA Y ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD.
13. RECURSOS DIDACTICOS.
14. ACTIVIDADES EXTRAESCOLARES Y COMPLEMENTARIAS.
15. UNIDADES DE TRABAJO

## 0- INTRODUCCIÓN

La Ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, para la mejora de la calidad educativa, en su apartado tres del artículo único, introduce el apartado 10 en el artículo 3 de la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación, y crea los ciclos de Formación Profesional Básica dentro de la Formación Profesional del sistema educativo, como medida para facilitar la permanencia de los alumnos y las alumnas en el sistema educativo y ofrecerles mayores posibilidades para su desarrollo personal y profesional. Estos ciclos incluyen, además, módulos relacionados con los bloques comunes de ciencias aplicadas y comunicación y ciencias sociales que permitirán a los alumnos y las alumnas alcanzar y desarrollar las competencias del aprendizaje permanente a lo largo de la vida para proseguir estudios de enseñanza secundaria postobligatoria.

## 1- IDENTIFICACIÓN DEL TÍTULO

Denominación: Servicios Comerciales.

Nivel: Formación Profesional Básica.

Duración: 2.000 horas.

Familia Profesional: Comercio y Marketing.

Referente europeo: CINE-3.5.3. (Clasificación Internacional Normalizada de la Educación).

## 2- COMPETENCIA GENERAL DEL TÍTULO

La competencia general del título consiste en realizar operaciones auxiliares de comercialización, «merchandising» y almacenaje de productos y mercancías, así como las operaciones de tratamiento de datos relacionadas, siguiendo protocolos establecidos, criterios comerciales y de imagen, operando con la calidad indicada, observando las normas de prevención de riesgos laborales y protección medioambiental correspondientes y comunicándose de forma oral y escrita en lengua castellana y, en su caso, en la lengua cooficial propia así como en alguna lengua extranjera.

### 3- CUALIFICACIONES PROFESIONALES COMPLETAS

a) Actividades auxiliares de comercio COM412\_1 (Real Decreto 1179/2008, de 11 de julio):

- UC1327\_1: Realizar operaciones auxiliares de reposición, disposición y acondicionamiento de productos en el punto de venta.
- UC1326\_1: Preparar pedidos de forma eficaz y eficiente, siguiendo procedimientos establecidos.
- UC1328\_1: Manipular y trasladar productos en la superficie comercial y en el reparto de proximidad, utilizando transpalés y carretillas de mano.
- UC1329\_1: Proporcionar atención e información operativa, estructurada y protocolarizada al cliente.

b) Actividades auxiliares de almacén COM411\_1 (RD 1179/2008, de 11 de julio), que comprende las siguientes unidades de competencia:

- UC1325\_1: Realizar las operaciones auxiliares de recepción, colocación, mantenimiento y expedición de cargas en el almacén de forma integrada en el equipo.
- UC1326\_1: Preparar pedidos de forma eficaz y eficiente, siguiendo procedimientos establecidos.
- UC0432\_1: Manipular cargas con carretillas elevadoras.

### 4- CUALIFICACIONES PROFESIONALES INCOMPLETAS

Operaciones de grabación y tratamiento de datos y documentos ADG306\_1 (Real Decreto 107/2008, de 1 de febrero) que comprende las siguientes unidades de competencia:

- UC0973\_1: Introducir datos y textos en terminales informáticos en condiciones de seguridad, calidad y eficiencia.
- UC0974\_1: Realizar operaciones básicas de tratamiento de datos y textos, y confección de documentación.

### 5- OCUPACIONES Y PUESTOS DE TRABAJO QUE PUEDE DESARROLLAR

- Auxiliar de dependiente de comercio.
- Auxiliar de animación del punto de venta.
- Auxiliar de venta.

*IES Vigán Curso 2017/18. "Técnicas Básicas de Merchandising" 1ºFPB Servicios Comerciales*

- Auxiliar de promoción de ventas.
- Empleado/a de reposición.
- Operador/a de cobro o Cajero/a.
- Operario/a de pedidos.
- Carretillero/a de recepción y expedición.
- Contador/a de recepción y expedición.
- Operario/a de logística.
- Auxiliar de información.

#### 6- PERFIL PROFESIONAL. COMPETENCIAS DEL TÍTULO PARA ESTE MÓDULO.

- Colocar elementos de animación en puntos de venta y disponer productos en los expositores y lineales, siguiendo instrucciones, aplicando criterios comerciales y respetando la imagen de la empresa.
- Aplicar técnicas de empaquetado y presentación atractiva de productos para facilitar su promoción en el punto de venta y transmitir la imagen de la empresa.
- Seleccionar mercancías o productos, conforme a órdenes de trabajo y embalar y etiquetar unidades de pedido, utilizando herramientas de control y peso así como medios de etiquetado y embalaje para preservar la conservación y estabilidad del pedido hasta su destino.
- Mantener el área de trabajo, su mobiliario, vitrinas y escaparates limpios y en orden a lo largo de su actividad.

#### 7- OBJETIVOS GENERALES DEL MÓDULO

- Reconocer equipamientos y técnicas de exposición de mercancías, vinculándolos a cada tipo de empresa para colocar elementos de animación en punto de venta y disponer los productos.
- Identificar materiales y técnicas de empaquetado relacionándolos con el tipo de producto y la imagen de la empresa para realizar la presentación atractiva de producto.

8- ANÁLISIS DE LOS ELEMENTOS DEL CURRÍCULO

RESULTADOS DEL APRENDIZAJE	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	UNIDADES DE TRABAJO
<p><b>1. Monta elementos de animación del punto de venta y expositores de productos describiendo los criterios comerciales que es preciso utilizar.</b></p>	<p>a) Se ha identificado la ubicación física de los distintos sectores del punto de venta. b) Se han identificado las zonas frías y calientes del punto de venta. c) Se han descrito los criterios comerciales de distribución de los productos y mobiliario en el punto de venta. d) Se han diferenciado los distintos tipos de mobiliario utilizados en el punto de venta y los elementos promocionales utilizados habitualmente. e) Se han descrito los pasos y procesos de elaboración y montaje. f) Se han montado expositores de productos y góndolas con fines comerciales. g) Se ha colocado cartelería y otros elementos de animación, siguiendo criterios de "merchandising" y de imagen. h) Se han seguido las instrucciones de montaje y uso del fabricante y las normas de seguridad y prevención de riesgos laborales.</p>	<p>Bloque I. Unidades: 1,2,3,4,5,6.</p>
<p><b>2. Dispone productos en lineales y expositores seleccionando la técnica básica de "merchandising" apropiada a las características del producto.</b></p>	<p>a) Se han identificado los parámetros físicos y comerciales que determinan la colocación de productos en los distintos niveles, zonas del lineal y posición. b) Se ha descrito el proceso de traslado de los productos conduciendo transpalés o carretillas de mano, siguiendo las normas de seguridad. c) Se ha descrito la clasificación del surtido por grupos, secciones, categorías, familias y referencias. d) Se han descrito los efectos que producen en el consumidor los distintos modos de ubicación de los productos en el lineal. e) Se ha identificado el lugar y disposición de los productos a partir de un planograma, foto o gráfico del lineal y la etiqueta del producto. f) Se ha realizado inventario de las unidades del punto de venta, detectando huecos o roturas de "stocks". g) Se han utilizado equipos de lectura de códigos de barras (lectores ópticos) para la identificación y control de los productos. h) Se ha elaborado la información relativa al punto de venta utilizando aplicaciones informáticas a nivel usuario, procesador de texto y hoja de cálculo. i) Se han colocado productos en diferentes tipos de lineales y expositores siguiendo criterios de "merchandising". j) Se han limpiado y acondicionado lineales y estanterías para la correcta colocación de los productos. k) Se han aplicado las medidas específicas de manipulación e higiene de los distintos productos.</p>	<p>Bloque II. Unidades: 1,2.</p>

IES Vigán Curso 2017/18. "Técnicas Básicas de Merchandising" 1ºFPB Servicios Comerciales

<p><b>3. Coloca etiquetas y dispositivos de seguridad valorando la relevancia del sistema de codificación "European Article Numbering Association" (EAN) en el control del punto de venta.</b></p>	<p>a) Se han identificado distintos tipos de dispositivos de seguridad que se utilizan en el punto de venta. b) Se ha descrito el funcionamiento de dispositivos de seguridad en el punto de venta. c) Se han descrito los procesos de asignación de códigos a los distintos productos. d) Se han interpretado etiquetas normalizadas y códigos EAN 13. e) Se ha verificado la codificación de productos, identificando sus características, propiedades y localización. f) Se han utilizado aplicaciones informáticas (procesador de textos y hoja de cálculo) en la elaboración de documentación para transmitir los errores de correspondencia detectados entre la información de la etiqueta y el producto. g) Se han etiquetado productos manualmente y utilizando herramientas específicas de etiquetado y siguiendo criterios de "merchandising". h) Se han colocado dispositivos de seguridad utilizando los sistemas de protección pertinentes. i) Se ha valorado la relevancia de la codificación de los productos en el control del punto de venta.</p>	<p>Bloque III. Unidades: 1,2,3.</p>
<p><b>4. Empaqueta productos relacionando la técnica seleccionada con los criterios comerciales y de imagen perseguidos.</b></p>	<p>a) Se han identificado diferentes técnicas de empaquetado de productos. b) Se ha analizado la simbología de formas, colores y texturas en la transmisión de la imagen de la empresa. c) Se han identificado elementos y materiales que se utilizan en el empaquetado y presentación comercial de productos. d) Se han seleccionado los materiales necesarios para el empaquetado en función de la técnica establecida y de la imagen de la empresa. e) Se ha acondicionado el producto para su empaquetado, colocando elementos protectores y retirando el precio y los dispositivos de seguridad. f) Se han empaquetado productos asegurando su consistencia y su presentación conforme a criterios comerciales. g) Se han aplicado las medidas de prevención de riesgos laborales relacionadas. h) Se han colocado motivos ornamentales de forma atractiva. i) Se han retirado los restos del material utilizado para asegurar el orden y limpieza del lugar de trabajo.</p>	<p>Bloque IV. Unidades: 1,2,3,4.</p>



9- TEMPORALIZACIÓN

BLOQUES	UNIDADES	TEMPORALIDAD
BLOQUE I: MONTAJE DE ELEMENTOS DE ANIMACION DEL PUNTO DE VENTA Y EXPOSITORES.	Unidad 1. El merchandising	PRIMER TRIMESTRE
	Unidad 2. Flujo de circulación de los clientes: la zona fría y la zona caliente.	
	Unidad 3. Tipos de mobiliario en el punto de venta.	
	Unidad 4: El escaparate, funciones y montaje.	
	Unidad 5: Los carteles, funciones y procedimientos de elaboración.	
	Unidad 6: Normas de seguridad y prevención de riesgos laborales.	
	Actividades del bloque I	
BLOQUE II: DISPOSICIÓN DE PRODUCTOS EN LINEALES	Unidad 1: El lineal.	SEGUNDO TRIMESTRE
	Unidad 2: Las familias de productos.	
	Actividades del bloque II	
BLOQUE III: COLOCACION DE ETIQUETAS Y DISPOSITIVOS DE SEGURIDAD	Unidad 1: Tecnología al servicio del merchandising.	
	Unidad 2: Codificación del surtido.	
	Unidad 3: La etiqueta. Definición y funciones.	
	Actividades del bloque III	
BLOQUE IV: EL EMPAQUETADO Y PRESENTACION COMERCIAL	Unidad 1: Envoltorio y paquetería.	TERCER TRIMESTRE
	Unidad 2: Materiales utilizados.	
	Unidad 3:Técnicas de empaquetado y presentación de regalos.	
	Unidad 4: Sensibilización medioambiente.	
	Actividades del bloque IV	

10- ORIENTACIONES PEDAGÓGICAS O METODOLÓGICAS.

Para impartir los contenidos programados en las diferentes unidades de trabajo, se seguirá una metodología activa, integradora y sobre todo participativa, creando un clima distendido y de confianza para que el alumnado participe y se integre sin dificultades en las distintas propuestas. Se pretende que el alumnado capte y asimile los conocimientos que necesita mediante la exploración y el autoaprendizaje por descubrimiento. Habitualmente se trabajará en equipo.

Dependiendo de la Unidad Didáctica de que se trate se usarán otros recursos pedagógicos como:

- Exposición por parte del profesorado.
- Exposición por parte del alumnado.
- Realización de actividades individuales (en el aula y en casa).
- Puesta en común en el aula de las actividades individuales y del equipo de trabajo.
- Debates en el aula.
- Charlas por especialistas.
- Folletos informativos
- Actividades fuera y dentro del Centro.

## 11- EVALUACIÓN

Según el artículo 16 del borrador del decreto que regula la Formación Profesional Básica en Canarias para el curso 2017/2018:

1. La evaluación en los ciclos formativos de formación profesional básica tendrá carácter continuo, formativo e integrador.
2. El alumnado matriculado en un ciclo formativo de formación profesional básica tendrá derecho a dos convocatorias anuales para todos los módulos con excepción de las prácticas formativas en empresa del módulo de Formación en centros de trabajo, durante el máximo de cuatro cursos que podría estar cursándolo.
3. El alumnado dispondrá dos convocatorias para superar el módulo de Formación en centros de trabajo, con excepción de la unidad formativa de nivel básico de prevención de riesgos laborales, para la que se dispondrá de cuatro convocatorias.
4. En primer curso, en la última sesión de evaluación se realizará la evaluación final de los módulos cursados en el centro docente. En ella se tomarán las decisiones de promoción del alumnado que cumpla los requisitos establecidos.
5. En segundo curso, en el tercer trimestre, una vez finalizados los módulos, salvo el módulo profesional de prácticas en empresa de Formación en centros de trabajo (en adelante FCT), el equipo docente se reunirá para valorar la superación de los módulos realizados en el centro docente y decidir el acceso a las prácticas en empresa del módulo profesional de FCT; el alumnado que no acceda a ellas, deberá continuar con su formación en los módulos realizados en el centro docente, hasta la

finalización del curso, asistiendo a clase y realizando actividades de recuperación de los módulos no superados.

6. En la última sesión de evaluación del segundo curso se realizará la evaluación del módulo de prácticas en empresa de FCT y, si procede, la propuesta de expedición de títulos y certificados.

### **11.1.ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN Y RECUPERACIÓN.**

La información para la evaluación nos vendrá dada por diferentes fuentes:

- La observación de la participación de los alumnos cuando se llevan a cabo las actividades en el aula: debates, exposiciones, juegos, rol playing, resolución de casos...
- El registro de los trabajos, ejercicios o apuntes ya sean individuales o en grupo. La resolución de cuestionarios o controles cuando se consideren necesario para obtener información, no sólo sobre el progreso de los alumnos sino también sobre la organización del propio proceso de enseñanza aprendizaje

Se tendrá en cuenta las actividades desarrolladas por el alumno durante el trimestre, y una prueba objetiva del contenido de cada unidad, si dicha prueba consistiera en una parte práctica y otra teórica, el alumno deberá aprobar cada una de ella, teniendo que repetir en caso de suspenso. Así mismo:

- Con carácter general, en cada actividad se evaluarán objetivos referidos a:
  - Por falta de trabajo en el aula y por impuntualidad y formalización en la entrega de trabajos 0,10 (debidamente justificado mediante actividades solicitadas dicho día), hasta un máximo de 1,5 puntos por trimestre.
  - Asistencia.
  - Participación.
- Por mal comportamiento durante el desarrollo de las clases consistentes es interrupciones reiteradas, humillaciones, peleas, agresividad en general con los compañeros/as, faltas de respeto, etc. 0,25 hasta un máximo de 1 punto por trimestre (estos comportamientos serán comunicados a Jefatura y a los padres o tutores del alumno, quedando constancia por escrito de los mismos, y justificando de esta forma la minoración de las notas).

Para recuperar las diferentes unidades del módulo se realizarán, en el siguiente trimestre,

*IES Vigán Curso 2017/18. "Técnicas Básicas de Merchandising" 1ºFPB Servicios Comerciales*

controles y actividades a los que se aplicarán el procedimiento de evaluación establecido. La nota obtenida en los mismos no será superior a cinco. Si después de realizar dichas recuperaciones siguen quedando pendientes algunos contenidos se realizarán otras recuperaciones en el mes de junio. Para considerar el módulo aprobado el alumno deberá tener superadas las tres evaluaciones que se realizan durante el curso.

## **11.2.- CRITERIOS DE CALIFICACIÓN**

La calificación del Módulo Profesional será la siguiente:

- Actividades de enseñanza aprendizaje: 35% (procedimientos)
- Pruebas objetivas: 35% (Conceptuales)
- Comportamiento y actitud: 30% (Actitudinales)

### **Calificación:**

- Sobresaliente: 9-10
- Notable: 7-8
- Bien: 6
- Suficiente: 5
- Insuficiente: menos de 4

Para proceder a aplicar los porcentajes se requiere que al menos en cada uno de los contenidos se alcance un mínimo de un 50%. La asistencia regular a las clases y actividades programadas es un requisito imprescindible para la evaluación y calificación continua. Señalar, que cuando se realicen controles, los alumnos conocerán, previa resolución de los mismos, los criterios por los que se les calificará el ejercicio.

## **12- METODOLOGÍA Y ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD**

Las unidades didácticas programadas tendrán como referencia contextos reales y próximos al alumnado y estarán vinculadas a la familia profesional y al perfil correspondiente. Se hará un planteamiento metodológico alejado del academicismo conceptual, que responda a la amplia diversidad y a las necesidades del alumnado teniendo en cuenta el nivel de desarrollo del alumnado,

sus conocimientos e intereses previos.

Se dedicará buena parte del esfuerzo a configurar una identidad personal y grupal positiva, que permita la participación activa e integrada en las actividades propuestas y el descubrimiento de su capacidad potencial en relación con las ocupaciones del perfil profesional correspondiente.

Se procurará que el alumnado adquiera nuevos hábitos de trabajo que les permita desarrollar su capacidad para trabajar en equipo. Se hará por medio de actividades de aprendizaje realizadas en grupo, de forma que, cuando en el ámbito profesional se integren en equipos de trabajo puedan mantener relaciones fluidas con sus miembros, colaborando en la consecución de los objetivos asignados al grupo, respetando el trabajo de las demás personas, participando en la organización y desarrollo de tareas colectivas y en la superación de las dificultades, con una actitud tolerante hacia las ideas de los compañeros y compañeras, y respetando las normas y métodos establecidos.

Se desarrollarán las medidas de atención a la diversidad necesarias, adaptándolas a las características del alumnado, a su realidad educativa y al entorno socio laboral, teniendo en cuenta los diferentes ritmos de aprendizaje, favoreciendo la capacidad de aprender por sí mismo.

Se procurará que las propuestas de trabajo y las actividades constituyan pequeños retos y desafíos para el alumnado. Se les plantearán cuestiones que les hagan pensar, reflexionar o investigar, y no actividades cerradas, relacionadas todas ellas con la realidad y el entorno empresarial. Todo ello con el uso de las TIC.

### 13- RECURSOS DIDÁCTICOS

- Ordenadores, programas informáticos, Internet, cañón, pizarra digital, vídeos, etc.
- LIBRO DE TEXTO: "Técnicas básicas de Merchandising. Formación Profesional Básica", editorial Mercurio. ISBN 978-84-942934-5-0.

### 14- ACTIVIDADES EXTRAESCOLARES Y COMPLEMENTARIAS

- Durante el primer trimestre se propone visitar establecimientos y/o centros comerciales, para poder completar los contenidos trabajados en el aula. Visitas al entorno comercial del instituto para analizar escaparates y cartelería de la época otoñal-navideña.
- Durante el segundo trimestre se propone visitar algún centro de distribución, en el que podamos observar el recorrido que siguen los productos para llegar al

*IES Vigán Curso 2017/18. "Técnicas Básicas de Merchandising" 1ºFPB Servicios Comerciales*

consumidor.

- Durante el tercer trimestre se podría realizar algún taller de empaquetado y presentación de productos.

Además de las programadas por Vicedirección, siempre que sean adecuadas a este tipo de alumnos.

Se asistirá, siempre que sea posible, a diferentes "charlas" que puedan surgir durante el curso sobre aspectos relacionados con la materia.

Si el alumnado no asiste a la actividad complementaria que se programe, deberá realizar el trabajo o actividad que se le proponga, y será evaluada como las pruebas objetivas

15- UNIDADES DE TRABAJO

UNIDADES	ACTIVIDADES	TEMPORALIZACIÓN	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
Unidad 1. El merchandising	1. Vocabulario técnico relacionado con el módulo. 2. Búsqueda de información sobre merchandising. 3. Completar textos. 4. Visitar establecimientos para detectar técnicas de merchandising. 5. Observar, en establecimientos, el uso de elementos nombrados en la unidad.	Primer trimestre	a) Se ha identificado la ubicación física de los distintos sectores del punto de venta.
Unidad 2. Flujo de circulación de los clientes: la zona fría y la zona caliente.	1. Completar cuadros. 2. Visitar y observar. 3. Realizar simulaciones.		b) Se han identificado las zonas frías y calientes del punto de venta.
Unidad 3. Tipos de mobiliario en el punto de venta.	1. Investigar y buscar información sobre mobiliario comercial. 2. Resolver cuestionario. 3. Elaborar displays. 4. Realizar trabajo relacionado con los contenidos de la unidad.		c) Se han descrito los criterios comerciales de distribución de los productos y mobiliario en el punto de venta. d) Se han diferenciado los distintos tipos de mobiliario utilizados en el punto de venta y los elementos promocionales utilizados habitualmente.
Unidad 4: El escaparate, funciones y montaje.	1. Buscar información sobre escaparates. 2. Resolver cuestiones relacionadas con la unidad. 3. Realizar escaparates		e) Se han descrito los pasos y procesos de elaboración y montaje. f) Se han montado expositores de productos y góndolas con fines comerciales.
Unidad 5: Los carteles, funciones y procedimientos de elaboración.	1. Observar y analizar distintos tipos de carteles. 2. Elaborar carteles.		g) Se ha colocado cartelería y otros elementos de animación, siguiendo criterios de "merchandising" y de imagen.
Unidad 6: Normas de	1. Hacer ejercicios sencillos de cálculo		h) Se han seguido las instrucciones de

IES Vigán Curso 2017/18. "Técnicas Básicas de Merchandising" 1ºFPB Servicios Comerciales

seguridad y prevención de riesgos laborales.	<ol style="list-style-type: none"> <li>2. Vocabulario</li> <li>3. Ejercicios de redacción.</li> <li>4. Búsqueda de información.</li> </ol>		montaje y uso del fabricante y las normas de seguridad y prevención de riesgos laborales. b) Se ha descrito el proceso de traslado de los productos conduciendo transpalés o carretillas de mano, siguiendo las normas de seguridad.
Actividades del bloque I	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Resolver actividades de repaso relacionadas con los contenidos del bloque.</li> <li>2. Trabajos de grupo.</li> </ol>		
Unidad 1: El lineal	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Visitar establecimientos y observar lo aprendido en la unidad.</li> </ol>	Segundo trimestre	a) Se han identificado los parámetros físicos y comerciales que determinan la colocación de productos en los distintos niveles, zonas del lineal y posición. d) Se han descrito los efectos que producen en el consumidor los distintos modos de ubicación de los productos en el lineal.
Unidad 2: Las familias de productos.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Actividades prácticas de los contenidos de la unidad: simular distintas disposiciones del lineal. Colocar los productos en el lineal.</li> </ol>		e) Se ha identificado el lugar y disposición de los productos a partir de un planograma, foto o gráfico del lineal y la etiqueta del producto. f) Se ha realizado inventario de las unidades del punto de venta, detectando huecos o roturas de "stocks i) Se han colocado productos en diferentes tipos de lineales y expositores siguiendo criterios de "merchandising". j) Se han limpiado y acondicionado lineales y estanterías para la correcta colocación de los productos. k) Se han aplicado las medidas específicas de manipulación e higiene de los distintos productos. c) Se ha descrito la clasificación del surtido por grupos, secciones, categorías, familias y referencias



IES Vigán Curso 2017/18. "Técnicas Básicas de Merchandising" 1ºFPB Servicios Comerciales

<p>Actividades del bloque II</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Contestar cuestiones de repaso de las unidades del bloque.</li> <li>2. Resolver pequeños ejercicios de cálculo. Realizar simulaciones relacionadas con los contenidos del bloque.</li> <li>3. Ejercicios de relacionar.</li> <li>4. Completar cuadros y textos.</li> <li>5. Trabajos de grupo.</li> </ol>		
<p>Unidad 1: Tecnología al servicio del merchandising.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Buscar información sobre los contenidos de la unidad.</li> <li>2. Observar y analizar, en algún establecimiento los sistemas de seguridad.</li> <li>3. Trabajo sobre el comercio electrónico.</li> </ol>		<p>a) Se han identificado distintos tipos de dispositivos de seguridad que se utilizan en el punto de venta. b) Se ha descrito el funcionamiento de dispositivos de seguridad en el punto de venta. h) Se han colocado dispositivos de seguridad utilizando los sistemas de protección pertinentes.</p>
<p>Unidad 2: Codificación del surtido</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Buscar información.</li> <li>2. Calcular el dígito de control en el código de barras.</li> </ol>		<p>c) Se han descrito los procesos de asignación de códigos a los distintos productos. d) Se han interpretado etiquetas normalizadas y códigos EAN 13. e) Se ha verificado la codificación de productos, identificando sus características, propiedades y localización. i) Se ha valorado la relevancia de la codificación de los productos en el control del punto de venta.</p>
<p>Unidad 3: La etiqueta. Definición y funciones.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Vocabulario</li> <li>2. Interpretar la información contenida en las etiquetas.</li> <li>3. Diseñar etiquetas.</li> </ol>		<p>f) Se han utilizado aplicaciones informáticas (procesador de textos y hoja de cálculo) en la elaboración de documentación para transmitir los errores de correspondencia detectados entre la información de la etiqueta y el producto. g) Se han etiquetado productos manualmente y utilizando herramientas específicas de etiquetado y siguiendo criterios de</p>

*IES Vigán Curso 2017/18. "Técnicas Básicas de Merchandising" 1ºFPB Servicios Comerciales*

			"merchandising".
Actividades del bloque III	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Codificar productos.</li> <li>2. Interpretar etiquetas.</li> <li>3. Realizar pequeños cálculos.</li> <li>4. Vocabulario</li> <li>5. Trabajar con la Ley de Comercio.</li> </ol>		
Unidad 1: Envoltorio y paquetería.	1. Trabajar vocabulario.	Tercer trimestre	a) Se han identificado diferentes técnicas de empaquetado de productos. b) Se ha analizado la simbología de formas, colores y texturas en la transmisión de la imagen de la empresa.
Unidad 2: Materiales utilizados.	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Identificar distintos materiales.</li> <li>2. Realizar distintos tipos de empaquetado.</li> </ol>		c) Se han identificado elementos y materiales que se utilizan en el empaquetado y presentación comercial de productos. d) Se han seleccionado los materiales necesarios para el empaquetado en función de la técnica establecida y de la imagen de la empresa. e) Se ha acondicionado el producto para su empaquetado, colocando elementos protectores y retirando el precio y los dispositivos de seguridad.
Unidad 3: Técnicas de empaquetado y presentación de regalos.	1. Empaquetar distintos tipos de objetos.		f) Se han empaquetado productos asegurando su consistencia y su presentación conforme a criterios comerciales. h) Se han colocado motivos ornamentales de forma atractiva.
Unidad 4: Sensibilización medio-ambiente.	1. Conocer la normativa existente.		g) Se han aplicado las medidas de prevención de riesgos laborales relacionadas. i) Se han retirado los restos del material utilizado para asegurar el orden y limpieza del lugar de trabajo.

*IES Vigán Curso 2017/18. "Técnicas Básicas de Merchandising" 1ºFPB Servicios Comerciales*

Actividades del bloque IV	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Resolver cuestiones de repaso de las unidades</li><li>2. Completar textos.</li><li>3. Envolver paquetes.</li><li>4. Realizar cálculos sencillos.</li></ol>		
---------------------------	---	--	--