MODIFICACIONES DE LAS PROGRAMACIONES DIDÁCTICAS CORRESPONDIENTES AL TERCER TRIMESTRE DEL CURSO 2019/20 MOTIVADAS POR EL ESTADO DE ALARMA REGULADO POR REAL DECRETO 463/2020, DE 14 DE MARZO, POR EL QUE SE DECLARA EL ESTADO DE ALARMA PARA LA GESTIÓN DE LA SITUACIÓN DE CRISIS SANITARIA OCASIONADA POR EL COVID-19.

En cumplimiento de la Instrucción de 17 de abril de 2020, de la Dirección General de Centros, Planificación y Ordenación Educativa de la Consejería de Educación de la Junta de Castilla y León, relativa al desarrollo de la actividad educativa durante el tercer trimestre y la evaluación final del curso académico 2019-2020.

ADAPTACIÓN PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA
3ER TRIMESTRE CURSO 2019-2020

CICLOS FORMATIVOS DE FORMACIÓN PROFESIONAL

FAMILIA PROFESIONAL DE COMERCIO Y MARKETING

MÓDULO FORMATIVO: PROCESOS DE VENTA

PROFESOR/ES: Jose Manuel Sanchez Felipe y Pilar López García

CURSO: 1º

CICLO: CFGM Actividades Comerciales

A. **MEDIOS DE COMUNICACIÓN CON ALUMNOS Y/O FAMILIAS**	**Indicar la plataforma y/o recursos didácticos digitales que se utilizan.** Correo electrónico creado, por la profesora Pilar López García, específicamente para el periodo de tiempo de duración de las enseñanzas trasladadas a online (dado que ha sido completamente imposible acceder al correo corporativo de esta profesora). El profesor J.M. Sanchez Felipe ha utilizo su correo corporativo. Ambos profesores han comunicado a sus alumnos todo lo necesario siempre a dos correos: el corporativo de JCyL y el personal proporcionado por los propios alumnos. Ningún alumno ha utilizado sus emails corporativos de la JCyL. El 100% de los alumnos siempre han utilizado sus correos personales, a pesar de enviarles siempre todo a los dos correos, tanto institucional como personal de los alumnos.
B. **CONTENIDOS ESENCIALES** **[SELECCIONAR, CONCRETAR Y PRIORIZARLOS]**	**B.1.-Para recuperar (*Incluir los que se integrarán en las actividades de recuperación*)** 1.1.- La primera evaluación. ✓ Identificación del proceso de decisión de compra del consumidor ✓ Definición de las funciones y perfil de los vendedores 1.2.- La segunda evaluación. ✓ Organización del proceso de venta ✓ Desarrollo de entrevistas de venta

	B.2.-Para reforzar y consolidar los aprendizajes.
	✓ Identificación del proceso de decisión de compra del consumidor ✓ Definición de las funciones y perfil de los vendedores ✓ Organización del proceso de venta ✓ Desarrollo de entrevistas de venta
	B.3.-Para avanzar *(Incluir los que se han incorporado hasta el momento y los que se prevé que se van a incorporar)*
	Se prioriza el refuerzo sobre el avance de materia, dado el carácter excepcional para repetir. Además tenemos en cuenta que los contenidos del tercer trimestre se desarrollan también en segundo curso, en el módulo de "Gestión de un pequeño comercio" (de 8 horas semanales). Por tanto se considera que se pueden incluir en las adaptaciones curriculares del próximo curso, para todo el grupo, según establece el punto 7 de los Acuerdos para el desarrollo del tercer trimestre del curso 2019-20 y el inicio del curso 2020-21, con objeto de permitir el avance de todo el alumnado y especialmente de los mas rezagados.
C. **METODOLOGÍA EMPLEADA**	**Proceso de Enseñanza – Aprendizaje individualizado**
	✓ Activa ✓Promoviendo el aprendizaje significativo ✓Atendiendo a la diversidad ✓Ajustada a características y medios del alumnado ✓Favoreciendo la motivación del alumnado ✓Proceso de enseñanza – aprendizaje individualizado ✓Orientada a consecución de competencias ✓Mediante tareas, trabajos, actividades, pruebas ✓Priorizando el refuerzo y consolidación de aprendizajes ✓Se registrarán las actividades y dando retorno periódico de información
D. **ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD** **[COORDINACIÓN CON EL DEPTO. DE ORIENTACIÓN]**	**Indicar alumnos que no disponen de los medios necesarios o que necesiten apoyo y medidas adoptadas.**
	No existen casos
E. **CRITERIOS DE EVALUACIÓN**	**D.1.- Para recuperar (*Incluir los esenciales que se integrarán en las actividades de recuperación*)**
	1.1.-Para recuperar la primera evaluación
	Los establecidos en en Anexo I del Real Decreto 1688/2011, de 18 de noviembre, por el que se establece el título de Técnico en Actividades Comerciales y se fijan sus enseñanzas mínimas, para el módulo de Procesos de Venta, código 1232, recogidos en los puntos 1 y 2
	1.2.- Para recuperar la segunda evaluación
	Los establecidos en en Anexo I del Real Decreto 1688/2011, de 18 de noviembre, por el que se establece el título de Técnico en Actividades Comerciales y se fijan sus enseñanzas mínimas, para el módulo de Procesos de Venta, código 1232, recogidos en los puntos 3 y 4

	D.2.- Para reforzar y consolidar los aprendizajes
	Los establecidos en la normativa para la adquisición del Título de Técnico en Actividades Comerciales.
	D.3- Para avanzar *(Incluir los que se han incorporado hasta el momento y los que se prevé que se van a incorporar)*
	Tercera evaluación
	✓
F. **INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN**	Cuestionarios, actividades o pruebas escritas a través de soportes digitales, establecidos durante el periodo transcurrido en situación de enseñanza a distancia. Tienen que presentarse correctamente resueltos y en plazo y forma establecidos en cada caso.
G. **CRITERIOS DE CALIFICACIÓN**	**Se pueden asociar a los instrumentos de evaluación o a los criterios de evaluación dando un porcentaje a cada uno de ellos.**
	La calificación final será la media ponderada con el 50% para la primera evaluación y el 50% para la segunda evaluación. Se podrán añadir, como máximo, hasta 2 puntos en la nota media anterior, con las actividades desarrolladas durante este periodo de tiempo, en base al acuerdo de Departamento de Comercio y Marketing del IES Zorrilla, de fecha 29 de abril de 2020, en el que se establece que la tercera evaluación solo puede tener efectos positivos, y nunca pueden perjudicar. La nota media final anterior, se pondera con el 90% de la nota final del curso. El otro diez por ciento, corresponderá a la valoración de los contenidos actitudinales, tal y como se establece en la programación incial de este módulo.