

		27/10/2021		
	MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULO PRESENCIAL	MD850202		
		Revisión 1	Pág. 1/18	

PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA	
MÓDULO:	PRESENTACIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS DE PANADERÍA Y PASTERÍA 2º TÉCNICO EN PANADERÍA, REPOSTERÍA Y CONFITERÍA
Código: 0032	Duración: 63 horas
PERIODO DE VIGENCIA (4 AÑOS): Desde el curso _ 2023/24 hasta el curso_ 2026/27	
FECHA DE LA ÚLTIMA MODIFICACIÓN: NOVIEMBRE 2024	

ABREVIATURAS: CF: ciclo formativo, RA: resultados de aprendizaje, CE: criterios de evaluación, UT: unidades de trabajo

1. REGULACIÓN DEL TÍTULO

-Real Decreto 1399/2007, de 29 de octubre, por el que se establece el título de Técnico en Panadería, Repostería y Confitería y se fijan sus enseñanzas mínimas. (BOE no 282 24-11-2007)

-ORDEN de 9 de octubre de 2008, por la que se desarrolla el currículo correspondiente al título de Técnico en Panadería, Repostería y Confitería. (BOJA no 235 26-11-2008)

2. OBJETIVOS GENERALES (Orden)

La formación del módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales relacionados a continuación:

n) Identificar y seleccionar las técnicas publicitarias, valorando su adecuación a los productos y a las características de la empresa para promocionar los productos elaborados.

ñ) Analizar y aplicar la normativa de seguridad alimentaria, interpretándola y describiendo los factores y situaciones de riesgo para garantizar la salubridad de los productos elaborados.

o) Identificar los problemas ambientales asociados a su actividad, reconociendo y aplicando los procedimientos y operaciones de recogida selectiva de residuos para garantizar la protección ambiental.

p) Identificar los riesgos asociados a su actividad profesional, relacionándolos con las medidas de protección, para cumplir las normas establecidas en los planes de prevención de riesgos laborales.

		27/10/2021		
	MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULO PRESENCIAL	MD850202		
		Revisión 1	Pág. 2/18	

q) Identificar las oportunidades que ofrece la realidad socio-económica de su zona, analizando las posibilidades de éxito propias y ajenas para mantener un espíritu emprendedor a lo largo de la vida.

r) Valorar las actividades de trabajo en un proceso productivo, identificando su aportación al proceso global para participar activamente en los grupos de trabajo y conseguir los objetivos de la producción.

3. COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES (Orden)

La formación del módulo contribuye a alcanzar las competencias profesionales personales y sociales del CF relacionadas a continuación:

l) Publicitar y promocionar los productos elaborados haciendo uso de las técnicas de comercialización y marketing.

o) Actuar con responsabilidad y autonomía en el ámbito de su competencia manteniendo relaciones fluidas con los miembros de su equipo de trabajo, teniendo en cuenta su posición dentro de la organización de la empresa.

p) Mantener una actitud profesional de innovación en la creación de nuevos productos y mejora de procesos y técnicas de comercialización.

q) Cumplir con los objetivos de la producción, colaborando con el equipo de trabajo y actuando conforme a los principios de responsabilidad y tolerancia.

r)) Adaptarse a diferentes puestos de trabajo y nuevas situaciones laborales, originados por cambios tecnológicos y organizativos en los procesos productivos.

s Resolver problemas y tomar decisiones individuales siguiendo las normas y procedimientos establecidos, definidos dentro del ámbito de su competencia

4. PROSPECTIVA EN EL SECTOR (RD)

Este profesional ejerce su actividad principalmente en obradores artesanales o semi-industriales que elaboran productos de panadería, pastelería y confitería; así como en el sector de hostelería, subsector de restauración y como elaborador por cuenta propia o ajena. También ejerce su actividad en el sector del comercio de la alimentación en aquellos establecimientos que elaboran y venden productos de panadería, pastelería y repostería.

Las ocupaciones y puestos de trabajo más relevantes son los siguientes: panadero, elaborador de bollería, elaborador de pizzas, pastelero, confitero, repostero, turroneo, elaborador de caramelos y dulces, elaborador de productos de cacao y chocolate, churrero, galletero o elaborador de postres en restauración.

	 UNIÓN EUROPEA Fondo Social Europeo El FSE invierte en tu futuro.	27/10/2021	 Educación y Deporte	
	MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULO PRESENCIAL			MD850202
				Revisión 1

Este perfil profesional, incluido en el sector productivo, señala una evolución ascendente en la automatización de los procesos de la fabricación y una innovación tecnológica y productiva como uno de los principales factores estratégicos de competitividad, asumiendo funciones de calidad, mantenimiento de primer nivel, prevención de riesgos laborales y medio ambiente.

Asimismo, el alto porcentaje de obradores o empresas pequeñas de carácter familiar existente en el sector, incrementa la necesidad de la intervención de este profesional en funciones de comercio y administración de la pequeña empresa.

El mercado del pan tradicional se viene reduciendo de manera progresiva en las últimas décadas, aunque los panes de mayor valor añadido, especialmente los artesanales, crecen con fuerza, de ahí que la formación profesional del futuro panadero debería incidir en el desarrollo de las competencias que le permita mantener consumidores fieles al producto y atraer, con el desarrollo de especialidades funcionales e innovadoras, al sector de la población que ve en el consumo del pan una amenaza (sobrepeso y obesidad). Además, estos hechos están enlazados con un cambio.

5. TABLA GENERAL DE UNIDADES DE TRABAJO, RA Y TEMPORALIZACIÓN

O G	CPP S	RA (resultados de aprendizaje)	UT (unidades de trabajo)	TRIM ES TRE	Nº HOR AS	%N OTA
l o q s	n)q)r)	RA1 Establecimiento de precios de productos de panadería, repostería y confitería	ESTABLECIMIENTO DE PRECIOS DE PRODUCTOS DE PANADERÍA, REPOSTERÍA Y CONFITERÍA.	1º	15	20%
l p q	n)ñ)q)r)	RA2 Expone los productos elaborados en vitrinas, describiendo y aplicando las técnicas de escaparatismo	EXPOSICIÓN DE PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA	1º	15	20%
l o p r s	n)q)r)	RA4 Atiende al cliente caracterizando y aplicando las técnicas de comunicación	ATENCIÓN AL CLIENTE	1º	12	20%

		27/10/2021		
	MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULO PRESENCIAL	MD850202		
		Revisión 1	Pág. 4/18	

O P Q R S	n)q)r)	RA3. Cierra la operación de venta, analizando los procedimientos de registro y cobro	.GESTIÓN OPERATIVA DE LA VENTA	2º	12	20%
o r s	r)	RA5. Resuelve quejas y reclamaciones, valorando las implicaciones en la satisfacción del cliente	RECLAMACIONES Y QUEJAS	2º	10	20%
TOTAL					63	100 %

	 UNIÓN EUROPEA Fondo Social Europeo El FSE invierte en tu futuro	 GOBIERNO DE ESPAÑA MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL		27/10/2021	 Educación y Deporte
	MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULO PRESENCIAL			MD850202	
				Revisión 1 Pág. 5/18	

6. DETALLE DE LAS UNIDADES DE TRABAJO

MÓDULO: PRESENTACIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS DE PANADERÍA Y PASTELERÍA UNIDAD TRABAJO 1 : ESTABLECIMIENTO DE PRECIOS DE PRODUCTOS DE PANADERÍA, REPOSTERÍA Y CONFITERÍA	
1.TEMPORALIZACIÓN: 15	
2.RESULTADO DE APRENDIZAJE RA1. Establecimiento de precios de productos de panadería, repostería y confitería	
3.CRITERIOS DE EVALUACIÓN a Se han identificado los diferentes tipos de costes. b Se han determinado las variables que intervienen en el coste y en el beneficio. c Se ha realizado el escandallo del producto. d Se han interpretado las fórmulas y conceptos de interés, descuento y márgenes comerciales.	4.CONTENIDOS (Orden) Costes: - Definición y clases de costes CE a) - Cálculo del coste de materias primas y registro documental. CEs b) y e) - Control de consumos. Aplicación de métodos. Ces b) y c) * Precios: - Componentes de precio. CEs a), b) y e) - Métodos de fijación de precios. CE e) - Cálculo comercial en las operaciones de venta. CE d) - Márgenes y descuentos. Escandallo. Ratios. CE d) - Cálculo de precios CE f) y g)
e Se ha descrito el método para calcular los costes de producción. f Se ha fijado el precio de un producto con un beneficio establecido. g Se han actualizado los precios a partir de la variación de los costes	
5. INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN PONDERADOS Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN -Actividades y tareas: diferentes tipos de actividades como resúmenes, exposiciones, debates en el aula, búsqueda de información , etc. (rúbricas, observación, lista de chequeo, fichas autoevaluación y coevaluación). 50%. Dependiendo de los CE trabajados en las actividades, tendrán una ponderación distinta. -Pruebas objetivas: test, preguntas cortas. Resolución de ejercicios prácticos. (plantilla de corrección). 50%.	

	 UNIÓN EUROPEA Fondo Social Europeo El FSE invierte en tu futuro.	27/10/2021	 Educación y Deporte	
	MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULO PRESENCIAL			MD850202
				Revisión 1 Pág. 6/18

MÓDULO: PRESENTACIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS DE PANADERÍA Y PASTELERÍA
UNIDAD TRABAJO 2 : EXPOSICIÓN DE PRODUCTOS EN EL PUNTO DE VENTA

1.TEMPORALIZACIÓN: 15

2.RESULTADO DE APRENDIZAJE : RA2 Expone los productos elaborados en vitrinas, describiendo y aplicando las técnicas de escaparatismo.

3.CRITERIOS DE EVALUACIÓN

- a Se han analizado las características de los expositores y vitrinas.
- b Se ha identificado el efecto que produce en el cliente los diferentes modos de ubicarlos productos.
- c Se han identificado los parámetros físicos y comerciales que determinan la colocación de los productos.
- d Se ha renovado el expositor en función de la estacionalidad.
- e Se ha rotado la presentación de los productos para captar el interés del cliente.
- f. Se han analizado los elementos y materiales de comunicación comercial.
 - g Se ha analizado la ubicación en el punto de venta de los materiales de

4.CONTENIDOS (Orden)

- Exposición de productos en el punto de venta:
- Puntos calientes y puntos fríos en el establecimiento comercial. CEs a) b) c)
 - Métodos físicos y psicológicos para calentar los puntos fríos. CE b) c)
 - Áreas de base. CE b)
 - Indicadores visuales. CE e) f) g) - Productos gancho. CE e) f) g)
 - La publicidad en el lugar de la venta. CE f) i) j) * Expositores y Escaparates.
 - Efectos psicológicos y sociológicos del escaparate. CEb) - Técnicas de escaparatismo.CEs a) b) c) f) g)

- comunicación comercial.
- h Se ha realizado el boceto o modelo gráfico publicitario.
- i Se han ubicado los carteles y precios de forma que capte la atención del consumidor.
- j Se han definido los criterios de composición y montaje del escaparate

- Elementos y materiales de un escaparate. Diseño de escaparates. CEs a) b) c) f) g)
- Criterios de composición y montaje CEs J
- Carteles. Rotulación de carteles de información y precios. CEs f) h)

6. INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN PONDERADOS Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

-Actividades y tareas: diferentes tipos de actividades como resúmenes, exposiciones, debates en el aula, búsqueda de información , etc. (rúbricas, observación, lista de chequeo, fichas autoevaluación y coevaluación). 50%. Dependiendo de los CE trabajados en las actividades, tendrán una ponderación distinta y del número de actividades realizadas.

- Trabajo escaparatismo. (plantilla de corrección). 30%
- Pruebas objetivas: test, preguntas cortas. 20%

	 UNIÓN EUROPEA Fondo Social Europeo El FSE invierte en tu futuro.	 GOBIERNO DE ESPAÑA MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL		27/10/2021	 Educación y Deporte
	MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULO PRESENCIAL			MD850202	
				Revisión 1 Pág. 7/18	

MÓDULO: PRESENTACIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS DE PANADERÍA Y PASTERÍA UNIDAD TRABAJO 3 : ATENCIÓN AL CLIENTE	
1.TEMPORALIZACIÓN: 12	
2.RESULTADO DE APRENDIZAJE : RA4 . Atiende al cliente caracterizando y aplicando las técnicas de comunicación	
3.CRITERIOS DE EVALUACIÓN (Orden) a.Se han descrito los parámetros que caracterizan la Atención al cliente: b.Se han descrito las diferentes técnicas de posicionamiento e imagen de marca. C. Se han descrito los errores más comunes que se cometen en la comunicación. d) Se han descrito la forma y actitud en la atención y asesoramiento de un cliente.	4.CONTENIDOS (Orden) -Atención al cliente. CE a -Variables que influyen en la atención al cliente. CEa -Posicionamiento e imagen de marca. CEb -Documentación relacionada con la atención al cliente. -Funciones fundamentales desarrolladas en la atención al cliente. Naturaleza y efectos. CE C,D -Técnicas de ventas para atraer la atención y despertar el interés de los clientes. CE e,f,g -La comunicación: ced,e,f,g
e) Se ha identificado la tipología del cliente y sus necesidades de compra. f) Se han explicado las técnicas de venta básicas para captar la atención y despertar el interés en función del tipo de cliente. g) Se han seleccionado los argumentos adecuados ante las objeciones planteadas por el cliente. h) Se han analizado las estrategias para identificar la satisfacción del cliente.	La información suministrada por los clientes. cef -Análisis y naturaleza de la información. Comunicación interpersonal. Expresión verbal. -Comunicación telefónica. -Comunicación escrita
8. INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN PONDERADOS Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN -Actividades y tareas: diferentes tipos de actividades como resúmenes, exposiciones, debates en el aula, búsqueda de información , etc. (rúbricas, observación, lista de chequeo, fichas autoevaluación y coevaluación). 50%. Dependiendo de los CE trabajados en las actividades, tendrán una ponderación distinta. -Pruebas objetivas: test, preguntas cortas. (plantilla de corrección). 50%	

	 UNIÓN EUROPEA Fondo Social Europeo El FSE invierte en tu futuro	 GOBIERNO DE ESPAÑA MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL	27/10/2021	 Educación y Deporte	
	MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULO PRESENCIAL				MD850202
					Revisión 1

MÓDULO: PRESENTACIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS DE PANADERÍA Y PASTELERÍA UNIDAD TRABAJO 4 : GESTIÓN OPERATIVA DE LA VENTA

1.TEMPORALIZACIÓN: 12

2.RESULTADO DE APRENDIZAJE: RA3 Cierra la operación de venta, analizando los procedimientos de registro y cobro .

3.CRITERIOS DE EVALUACIÓN

- a. Se han enumerado los diferentes lenguajes de codificación de precios.
- b. Se ha explicado el funcionamiento del terminal del punto de venta
- c. Se han identificado las fases operaciones de arqueo y cierre de caja, justificando las desviaciones.
- d Se ha identificado la validez de un cheque, pagaré, tarjeta de crédito /débito, tarjeta de empresa, efectivo o pago realizado a través de Internet.
- e. Se ha identificado la validez de

4.CONTENIDOS (Orden)

- * Gestión operativa de la venta:
 - Medios de pago (transferencias, tarjeta de crédito/ débito, pago contra reembolso, pago mediante teléfonos móviles, efectivo y otros). CE d)
 - Codificación de la mercancía. Sistema de Código de Barras (EAN) CEs a) b)
 - Terminal Punto de Venta (TPV); sistemas de cobro. Anulación de las operaciones de cobro. CEs b) g) - Apertura y cierre del TPV. CEs a) f) g)
 - Otras funciones auxiliares del TPV. CEs b) h)
 - Lenguajes comerciales: Intercambio de Datos

- vales, descuentos, bonos y tarjetas de empresa relacionados con campañas promocionales.
- f Se ha descrito el proceso de anulación de operaciones de cobro.
- g. Se ha cumplimentado la documentación asociada al cobro.
- h. Se ha reconocido el potencial de las nuevas tecnologías como elemento de consulta y apoyo.

- Electrónicos (EDI) CEs a) h)
- Descuentos, promociones, vales. CE e) *
- documentación asociada al cobro.
- Documentación básica. CE g

7. INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN PONDERADOS Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

-Actividades y tareas: diferentes tipos de actividades como resúmenes, exposiciones, debates en el aula, búsqueda de información , etc. (rúbricas, observación, lista de chequeo, fichas autoevaluación y coevaluación). 50%. Dependiendo de los CE trabajados en las actividades, tendrán una ponderación distinta.

-Pruebas objetivas: test, preguntas cortas. (plantilla de corrección). 50%

	 UNIÓN EUROPEA Fondo Social Europeo El FSE invierte en tu futuro	 GOBIERNO DE ESPAÑA MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL	27/10/2021	 Educación y Deporte	
	MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULO PRESENCIAL				MD850202
					Revisión 1

MÓDULO: PRESENTACIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS DE PANADERÍA Y PASTELERÍA UNIDAD TRABAJO 5 : ATENCIÓN DE QUEJAS Y RECLAMACIONES

1.TEMPORALIZACIÓN: 10

2.RESULTADO DE APRENDIZAJE : Resuelve quejas y reclamaciones, valorando las implicaciones en la satisfacción del cliente

<p>3.CRITERIOS DE EVALUACIÓN</p> <p>a) Se han identificado las técnicas para prever conflictos.</p> <p>b) Se ha detectado la naturaleza del conflicto y la reclamación.</p>	<p>4.CONTENIDOS</p> <p>Reclamaciones y quejas: CEs a) b) d) h)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Procedimiento de recogida de las reclamaciones/ quejas presenciales y no presenciales. - Elementos formales que contextualizan la reclamación. Configuración documental de la reclamación: CEs c) d) e) f) g) - Técnicas en la resolución de reclamaciones. - Arbitraje de consumo. Normativa
--	---

<p>c) Se han descrito las técnicas utilizadas para afrontar quejas y reclamaciones de los clientes.</p> <p>d) Se ha identificado el proceso a seguir ante una reclamación.</p> <p>e) Se han aplicado las técnicas de comportamiento asertivo, resolutivo y positivo.</p> <p>f) Se ha identificado la documentación asociada a las reclamaciones.</p> <p>g) Se han analizado las consecuencias de una reclamación no resuelta.</p> <p>h) Se han identificado los elementos formales que contextualizan una reclamación.</p>	<p>reguladora: CEs f) g) h)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Ley General de Defensa de los Consumidores y Usuarios. -Leyes autonómicas de protección al consumidor. CE h - Ley Orgánica de Protección de Datos.
--	--

9. INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN PONDERADOS Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

-Actividades y tareas: diferentes tipos de actividades como resúmenes, exposiciones, debates en el aula, búsqueda de información , etc. (rúbricas, observación, lista de chequeo, fichas autoevaluación y coevaluación). 50%. Dependiendo de los CE trabajados en las actividades, tendrán una ponderación distinta.

-Pruebas objetivas: test, preguntas cortas. (plantilla de corrección). 50%

		27/10/2021	
	MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULO PRESENCIAL	MD850202	
		Revisión 1	Pág. 9/18

7. CONTENIDOS TRANSVERSALES

Además de los contenidos propios del módulo, deberán incluirse contenidos y actividades para la educación en valores y la atención a la cultura andaluza, según se establece en la Ley 17/2007 de Educación en Andalucía (art.39 y 40).

1. Educación moral y cívica: derechos humanos, valores de una sociedad libre y democrática.
2. Educación para la igualdad: respeto a la interculturalidad, a la diversidad.
3. Educación para la igualdad en ambos sexos.
4. Educación para la paz: no violencia, resolución de conflictos, respeto y tolerancia.
5. Educación para la salud: hábitos de vida saludable y deportiva.

		27/10/2021	
	MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULO PRESENCIAL	MD850202	
		Revisión 1	Pág. 10/ 18

6. Educación para el consumo: consumo responsable y conocimiento de los derechos del consumidor.
7. Educación ambiental: cuidado con el medio ambiente.
8. Educación vial: seguridad y respeto a las normas.
9. Educación para el ocio: utilización responsable del tiempo libre y del ocio.
10. Cultura andaluza: el medio natural, la historia, la cultura y otros hechos diferenciadores de Andalucía.

Se concretarán en la Programación de Aula.

CONTENIDOS RELATIVOS AL COMPORTAMIENTO RESPONSABLE EN LÍNEA

El comportamiento responsable en entornos en línea es fundamental para garantizar el respeto a los derechos de autor y la protección de la privacidad y seguridad de las personas. En este sentido, es importante trabajar en este módulo profesional con contenidos relacionados con las normas de propiedad intelectual y de copyright, así como de comportamiento responsable y seguro cuando se utilizan los medios digitales.

Es necesario que los estudiantes comprendan que cualquier obra que se encuentre en Internet, como imágenes, textos, videos, música, etc., está protegida por derechos de propiedad intelectual, y que su uso sin la debida autorización puede incurrir en un delito de violación de los derechos de autor.

Para evitar este tipo de situaciones, es importante que los estudiantes aprendan acerca de los distintos tipos de licencias:

- Licencias Creative Commons (CC), licencias flexibles que permiten a los creadores de contenido compartir su obra de manera gratuita y legal con condiciones específicas. En este sentido, es necesario explicar las diferentes licencias CC y sus características, para que los estudiantes sepan identificar y utilizar adecuadamente las obras con licencias libres: condiciones que establecen para la utilización de la obra, como la atribución al autor, la no modificación de la obra original, la prohibición de uso comercial, entre otros.
- Copyright: es una forma de protección de los derechos de autor que establece que cualquier obra original está protegida desde el momento en que se crea, sin necesidad de registro ni formalidad alguna. Los derechos de autor permiten a los autores controlar la forma en que se utiliza su obra y autorizar su uso por parte de terceros.
- Licencias GPL (GNU General Public License): son licencias de software libre que permiten a los usuarios ejecutar, copiar, distribuir y modificar el software. El software que se distribuye bajo una licencia GPL es de acceso libre y gratuito, y cualquier modificación o mejora que se realice debe compartirse también bajo la misma licencia.
- Licencias de dominio público: son licencias que permiten la libre utilización y modificación de la obra sin restricciones. En otras palabras, el autor renuncia a sus derechos de propiedad intelectual y cede la obra al dominio público.
- Licencias de software propietario: son licencias que establecen restricciones sobre el uso y distribución del software, limitando las posibilidades de copia, modificación o redistribución del mismo. Asimismo, es fundamental que los estudiantes aprendan a utilizar bancos de imágenes libres de copyright para evitar cualquier tipo de infracción. En este sentido, se trabajará en cómo buscar y descargar imágenes de bancos de imágenes gratuitos que respeten los derechos de autor.

		27/10/2021		
	MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULO PRESENCIAL	MD850202		
		Revisión 1	Pág. 11/18	

- Por otro lado, es importante que los estudiantes aprendan a citar correctamente las fuentes y realizar atribuciones a las autorías, para dar el crédito correspondiente a los creadores de los contenidos que utilicen.
- Finalmente, es necesario concienciar y aprender acerca de los riesgos que conlleva un uso inadecuado de los medios digitales. Así, se incluirán medidas preventivas para el uso responsable y seguro de los medios digitales y evitar riesgos, tanto para la seguridad personal como para la privacidad y la reputación en línea. Algunos de los riesgos más comunes son:
 - Ciberacoso: el acoso y la intimidación a través de medios digitales pueden ser más fáciles de ocultar y, por lo tanto, más difíciles de detectar. El ciberacoso puede tener un impacto negativo en la autoestima, la salud mental y el rendimiento académico o laboral.
 - Phishing: El phishing es un tipo de estafa que intenta obtener datos, contraseñas, cuentas bancarias, números de tarjetas de crédito o del documento nacional de identidad de la víctima mediante engaño para utilizarlos en el robo o sustracción de fondos de sus cuentas. Generalmente se obtienen estos datos solicitando al usuario datos personales haciéndose pasar por una empresa o entidad pública con la excusa de comprobarlos o actualizarlos. Esta petición de datos se suele realizar a través de un SMS, whatsapp, una llamada telefónica, un correo electrónico o una ventana emergente durante la navegación por Internet.
 - Exposición a contenido inapropiado: los jóvenes pueden estar expuestos a contenido inapropiado en línea, como pornografía o violencia, que puede ser perjudicial para su desarrollo.
 - Adicción a la tecnología: el uso excesivo de dispositivos digitales puede llevar a una adicción a la tecnología, lo que puede afectar negativamente la salud mental y el bienestar.
 - Compras de juegos en línea: Son una actividad recurrente entre los jóvenes. Los riesgos se encuentran en las estafas o robos cuando se adquieren estos juegos en plataformas de dudosa procedencia.
 - Apuestas en línea: Son una serie de actividades virtuales que generan adicción en adultos, como adolescentes. Estas están relacionadas con los juegos de azar.
 - Fuga de información: compartir información personal en línea puede llevar a la fuga de información, lo que puede tener consecuencias negativas para la privacidad y la seguridad.
 - Sexting: el envío de mensajes o imágenes sexualmente explícitas a través de medios digitales puede tener graves consecuencias, como el acoso, la difamación o incluso el acoso sexual.
 - Virus y software malicioso. Alumnado y profesorado utilizan a diario los equipos informáticos de nuestro Centro para desarrollar diferentes tareas, ya sean académicas, evaluativas o administrativas. Por ello, es esencial llevar a cabo una serie de consejos para garantizar la seguridad de los datos y la protección frente a troyanos, gusanos, spyware, malware, adware, ransomware o apps maliciosas.
 - Es importante que los usuarios de medios digitales conozcan estos riesgos y tomen medidas para proteger su seguridad y privacidad en línea, como el uso de contraseñas seguras, la verificación de la autenticidad de los mensajes y la limitación del tiempo de uso de los dispositivos digitales.

Nuestro Centro cuenta con el Manual del buen uso del equipamiento informático, donde se puede ahondar en esta materia.

	 UNIÓN EUROPEA Fondo Social Europeo El FSE invierte en tu futuro	 GOBIERNO DE ESPAÑA MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL		27/10/2021	 Educación y Deporte
	MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULO PRESENCIAL			MD850202	
				Revisión 1	

8. ORIENTACIONES PEDAGÓGICAS Y LÍNEAS DE ACTUACIÓN EN EL PROCESO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE (Orden)

8.1. ORIENTACIONES PEDAGÓGICAS

Este módulo profesional contiene la formación necesaria para desempeñar la función de comercio y promoción en pequeñas empresas.

La función de comercio y promoción en pequeñas empresas incluye aspectos como:

- Atención al cliente.
- Promoción y venta.
- Presentación del producto.

Las actividades profesionales asociadas a esta función se aplican en:

- Productos de panadería, pastelería, repostería, confitería y otros con o sin rellenos y cubiertas.
- Postres emplatados.

8.2. LÍNEAS DE ACTUACIÓN EN EL PROCESO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE

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

- Estimación de precios de productos conocidos.
- Cálculo de costes de materias primas, de producción y el margen comercial o beneficio.
- Presentación y disposición de las vitrinas expositoras que motiven la compra de los productos.
- Resolución de conflictos y reclamaciones.
- Atención y asesoramiento a posibles clientes.

9. METODOLOGÍA

Las decisiones que debemos adoptar respecto a la metodología de este módulo en cada UT tendrán en cuenta:

1. Los aprendizajes derivados de los CE pueden ser de tres tipos: saber, saber hacer y saber ser/estar. Dependiendo del tipo de aprendizaje se elegirá la metodología más adecuada. Así, por ejemplo:

		27/10/2021		 Educación y Deporte
	MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULO PRESENCIAL	MD850202		
		Revisión 1	Pág. 11/18	

- Saber: transmisión de información por el profesorado o el alumnado, búsqueda de información por parte del alumnado...
 - Saber hacer: demostraciones prácticas, resolución de problemas prácticos...
 - Saber ser/estar: Definición de pautas relacionadas con actitudes (responsabilidad, participación, iniciativa...).
2. Estrategias de enseñanza-aprendizaje. La exposición por parte del profesor, con protagonismo del docente, se usará cuando sea estrictamente necesario. El eje fundamental son las actividades vinculadas con los RA y los CE, en las que el alumno es el protagonista y responsable de su aprendizaje.
3. Tipos de actividades. Las actividades deben adecuarse a los tipos de contenidos, los CE y RA. Se definirán para las UT en la Programación de Aula diferentes tipos de actividades:
- Actividades de introducción (diagnósticas o motivadoras), de desarrollo (actividades en clase o en casa) y de síntesis (resumen global, ideas o conclusiones principales) en el transcurso de cada UT.
 - Actividades de ampliación (para avanzados) y refuerzo (para los que tengan dificultad), para atender a la diversidad.
 - Complementarias o extraescolares: viajes, visitas, conferencias, vídeos... Siempre planificadas y, **en el caso de las complementarias**, con algún procedimiento para evaluar (Ej. informe del alumnado sobre la actividad, debate, cuestionario...).
 - Actividades individuales y en grupo.

4. Espacios. Aula ordinaria.

5. Recursos educativos abiertos

En esta programación didáctica se contempla la integración y uso de recursos educativos abiertos (REA) en diferentes momentos del proceso de enseñanza- aprendizaje.

Un recurso educativo abierto (REA) es un material didáctico que se encuentra disponible de forma gratuita y en línea, permitiendo que cualquier docente pueda acceder, utilizar, modificar y distribuirlo sin restricciones. Estos recursos pueden ser de diversos formatos, como textos, imágenes, audios, videos, animaciones, software, entre otros, y son creados con el objetivo de apoyar el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Los REA se caracterizan por ser accesibles, reutilizables, adaptables y compartir sus contenidos con la comunidad educativa de manera abierta y colaborativa. Además, se basan en la filosofía de compartir el conocimiento y promover la educación de manera gratuita y sin restricciones.

La integración de estos recursos educativos abiertos (REA) en este módulo profesional es una excelente oportunidad para enriquecer y diversificar el proceso de enseñanza y aprendizaje. Los REA pueden ser de elaboración propia o provenir de repositorios oficiales que garanticen su calidad y pertinencia.

Los REA pueden ofrecer contenidos especializados y actualizados para el campo laboral específico del estudiante, y permiten a los docentes personalizar el aprendizaje y adaptarlo a las necesidades y preferencias del estudiante.

Además, el uso de REA puede fomentar habilidades tecnológicas y digitales, de búsqueda de información, de selección y valoración de fuentes, así como de capacidad para trabajar

		27/10/2021		 Educación y Deporte
	MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULO PRESENCIAL	MD850202		
		Revisión 1	Pág. 11/18	

colaborativamente. También pueden fomentar la creatividad, la innovación y el espíritu emprendedor, aspectos muy valorados en el mundo laboral actual.

10. EVALUACIÓN

10.1. CONSIDERACIONES GENERALES

1. La evaluación se realiza teniendo en cuenta los RA y los CE, así como las competencias y objetivos generales del Ciclo Formativo asociados al módulo y establecidos en la normativa.
2. Es una evaluación continua. Para aplicar la evaluación continua se requiere la asistencia regular a clase del alumno/a y su participación en las actividades programadas.
3. No se pueden poner mínimos en la nota de un instrumento de evaluación (por ejemplo, un mínimo de 3 en el examen para hacer media con trabajos, ejercicios de clase...).
4. Las ausencias del alumno/a, con carácter general, tendrán como consecuencia la imposibilidad de evaluar con determinados CE a dicho alumno/a en el proceso de evaluación continua, cuando dichas ausencias coincidan con la aplicación de actividades de evaluación relacionadas con determinados CE que no vuelvan a ser evaluados durante el curso. En estos casos los alumnos/as tendrán derecho a ser evaluados aplicando dichos CE en el periodo de recuperación/mejora de la calificación:

En 2º en el periodo de recuperación/mejora entre la 2ª evaluación parcial y la final.

10.2. INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

1. En todo momento, se garantizará una variedad suficiente de instrumentos de evaluación para poder aplicar correctamente los CE asociados a cada RA. Se diseñan diversos instrumentos y el peso de la calificación se reparte, sin que se de relevancia excesiva a unos sobre otros, para favorecer la evaluación continua.
2. Los instrumentos de evaluación utilizados para comprobar y medir los aprendizajes se elegirán y diseñarán en función de los RA y CE. Usaremos:
 - Para observación: fichas de observación...
 - Para tareas: plantillas de corrección, fichas de autoevaluación/coevaluación...
 - Para trabajos: Plantillas de corrección, listas de chequeo...
 - Para exámenes: prueba escrita (test, preguntas cortas, desarrollo), prueba oral, prueba de ejecución...con sus plantillas de corrección.
3. Los instrumentos de evaluación se concretan para cada UT.
4. Todas las calificaciones se recogen en el Cuaderno del Profesor, donde aparecen reflejadas todas las variables a evaluar y su correspondiente calificación.
5. Todos los documentos, incluidos los instrumentos, utilizados en el proceso de evaluación del alumno/a estarán a disposición del mismo o de sus representantes legales en caso de minoría de edad. Se facilitará copia de los mismos si los solicita el alumno/a o sus representantes legales en caso de minoría de edad.

		27/10/2021	 Educación y Deporte	
	MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULO PRESENCIAL	MD850202		
		Revisión 1		Pág. 11/18

10.3. CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

1. Todas las UT/RA tendrán el mismo peso (según programación). Ver tabla de UT en apartado 5.
2. Todos los CE no tendrán el mismo peso (según programación). Ver tabla de UT en apartado 6.
3. La calificación del MP será la media aritmética (según programación) de las calificaciones de cada uno de los RA, observando siempre que se hayan superado todos los RA.
4. Para superar el MP el alumno/a deberá alcanzar todos los RA asociados al módulo, cada uno con una calificación igual o superior a 5, entendida para cada RA como evidencia de la adquisición del mismo.
5. Para superar un RA se hará la media aritmética/ponderada (según programación) de las calificaciones de cada CE. Se superará con calificación mayor o igual a 5.
6. En caso de no superar el RA sí se considerarán superados los CE de dicho RA con calificación mayor o igual a 5.
7. En el periodo ordinario de evaluación los criterios de calificación se establecerán para cada UT/RA ligados a los instrumentos de evaluación utilizados. Ej.: Observación, tareas y trabajos (50%), Exámenes (50%).
8. No se puede incluir % de actitud (competencias personales y sociales) de manera independiente con un peso en la nota global. Pueden valorarse en los distintos instrumentos de evaluación.
9. Las calificaciones que obtenga el alumnado en la recuperación sustituirán a las calificaciones anteriores. Por consiguiente dichas calificaciones, junto con las que obtuvo en los criterios de evaluación que sí superó en su momento, generarán una nueva calificación final del MP que será la que aparecerá como nota de evaluación final.
10. En el caso del alumnado que quiera mejorar su calificación, se mantendrá la nota más alta considerando la que obtuvo en un primer momento y la que ha obtenido en este proceso de mejora de calificación. Por consiguiente dichas calificaciones, junto con las que obtuvo en los criterios de evaluación que no han sido objeto de mejora, generarán una nueva calificación final del MP que aparecerá como nota de evaluación final.
11. La nota trimestral será la media aritmética (según programación) de las UT/RA del trimestre. La nota final será la media aritmética (según programación) de todas las UT/RA.
12. Las notas trimestrales y finales se redondean.

10.4 AUTOEVALUACIÓN Y CO-EVALUACIÓN

En esta programación didáctica se incluirá la utilización de la auto-evaluación y la co-evaluación como herramientas de evaluación del alumnado en diferentes momentos del proceso de enseñanza-aprendizaje.

En primer lugar, se podrá utilizar la auto-evaluación al final de cada unidad didáctica o resultado de aprendizaje, para que los estudiantes evalúen su propio trabajo y desempeño y reflexionen sobre lo que han aprendido y cómo han conseguido hacerlo. Se les proporcionará una lista de criterios de evaluación y se les pedirá que evalúen su

propio

		27/10/2021		 Educación y Deporte
	MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULO PRESENCIAL	MD850202		
		Revisión 1	Pág. 11/18	

trabajo en función de esos criterios. Además, se les dará la oportunidad de comentar sobre lo que les ha resultado más difícil, lo que les ha resultado más fácil, y qué estrategias han utilizado para conseguir aprender.

En segundo lugar, se podrá hacer uso de la co-evaluación en los proyectos de grupo. Cada grupo tendrá la oportunidad de evaluar el trabajo de sus compañeros de grupo en función de los criterios establecidos por el profesorado. Se les pedirá que proporcionen retroalimentación constructiva y que identifiquen las fortalezas y debilidades de cada miembro del grupo. La co-evaluación es de gran utilidad para fomentar la colaboración entre los estudiantes y para que puedan aprender a trabajar en equipo de manera más eficaz.

Estas herramientas ayudarán al profesorado a evaluar de manera más precisa el trabajo y el desempeño de los estudiantes.

En este sentido cuando hagamos trabajos grupales que tengan que exponer haremos coevaluación

11. APOYO, REFUERZO Y RECUPERACIÓN

1. Se recogerán en la Programación de Aula durante el periodo ordinario de evaluación las actividades de apoyo dirigidas a ayudar a los alumnos/as que necesiten de medidas encaminadas a facilitarles el logro de determinados RA.
2. Las actividades de refuerzo, recuperación o mejora de los RA y CE previstas para el periodo de recuperación/mejora se recogerán específicamente en el Plan Individualizado de Recuperación/Mejora.
3. Al inicio de ese periodo de recuperación/mejora el profesor entregará a cada alumno/a el Plan Individualizado de Recuperación/Mejora (ver modelo en el Cuaderno del Profesor) que recogerá:
 - RA y CE no superados/ mejorables.
 - Plan de trabajo.
 - Momentos e instrumentos de evaluación.
 - Criterios de calificación.
 - Horario y calendario
 - Información de la obligatoriedad de asistir a las clases de ese periodo

12. MEDIDAS DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD

1. Para los alumnos/as que tengan dificultades con la materia se realizarán actividades de refuerzo tales como: sesiones de resolución de dudas previas a los exámenes, agrupamiento con compañeros aventajados en actividades de trabajo de los alumnos en clase, actividades en grupo para fomentar la colaboración y cooperación de los alumnos con mayor nivel de conocimientos con los que presenten un nivel más bajo, etc. Se recogerán en la Programación de Aula.
2. Se podrán proponer actividades de ampliación destinadas al alumnado con mayor nivel o implicación. Se recogerán en la Programación de Aula.

	 UNIÓN EUROPEA Fondo Social Europeo El FSE invierte en tu futuro	 GOBIERNO DE ESPAÑA MINISTERIO DE EDUCACIÓN Y FORMACIÓN PROFESIONAL		27/10/2021	 Educación y Deporte
	MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULO PRESENCIAL			MD850202	
				Revisión 1	

3. En el caso de que haya alumnado con discapacidad reconocida se podrá realizar una adaptación no significativa y/o de acceso al currículum: no se adaptarán objetivos, contenidos ni criterios de evaluación, pero se podrán adaptar materiales, metodología y procedimientos de evaluación (más tiempo para la realización de exámenes, cambio en el tipo de prueba como por ejemplo, oral en lugar de escrita para un alumno con problemas de motricidad, etc.). La adaptación queda en un documento escrito consensuado por el Equipo Docente y en la Programación de Aula se adecuarán las actividades formativas y los procedimientos de evaluación (art. 2.5.e. de Orden de 29-9-2010 evaluación en FP).

13. MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS

Apuntes elaborados por el profesor a partir de diferentes fuentes.

Se utilizará como referencia y material de trabajo los siguientes manuales y bibliografía de consulta:

- Presentación y Venta de productos de pastelería y panadería. Editorial Síntesis. Jordi garcia Costejá. 2019
 - Ofertas Gastronómicas. Altamar. 2016 - Mireia Planas.
 - Cómo rentabilizar el punto de venta; El merchandising. Cámara de Comercio Valencia
 - Criterios de atención al cliente. Cámara de Comercio Valencia
 - Curso de técnico de merchandising, Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Granada 2009.- Brión, Nola
 - Escrivá, Joan y Clar, Federico: Marketing en el punto de venta, MC Graw Hill, 2000.
 - Iniesta, Lorenzo: Máster en Marketing, Gestión 2000, Barcelona, 2005.
 - Palomares, Ricardo: Merchandising. Cómo vender más en establecimientos comerciales, Gestión2000, Barcelona, 2001.
- Rivera Camino, Jaime y De Juan Vigaray, Ma Dolores: La promoción de ventas: Variable clave del marketing, ESIC, Madrid, 2002.

Algunas páginas web de consulta:

- www.aesan.es
- www.panaderia.es
- www.pasteleria.es
- www.marketinggastronomico.com
- www.foromarketing.com
- www.mundopanadero.com www.directoalpaladar.com
- www.artepan.com/blog/
- www.elforodelpan.com www.indespan.es

RECURSOS TIC

		27/10/2021		 Educación y Deporte
	MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULO PRESENCIAL	MD850202		
		Revisión 1	Pág. 11/18	

- Cañón, ordenador y conexión a internet
- Plataforma educativa Classroom para compartir material y entrega de tareas por parte del alumnado.
- Correo electrónico corporativo educaand.
- **lpasen y Séneca** para faltas de asistencia y para comunicaciones con los padres en caso de los menores de edad.

14. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES

EJEMPLO		
Se proponen para este módulo las siguientes:		
ACTIVIDAD	RA o CE	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN
- Visita a un obrador de pastelería/panadería. (complementaria)	TODOS	Cuestionario para el alumnado.
- Visita a Carrefour (Complementaria)	RA2	Informe y comentario del alumno ajustado a un guión
Visita a ESCAPARATES DE EMPRESAS DEL SECTOR PANADERÍA, PASTELERÍA Y SIMILARES. (Complementaria)	RA2	Trabajo
- Campeonato SKILL. (extraescolar) - Visita a ferias del sector de la panadería, pastelería (extraescolar)		NO

Se aprobarán en reunión de Equipo Docente y de Departamento de Familia a principios de cada curso escolar.

15. PROCEDIMIENTO PARA REALIZAR EL SEGUIMIENTO DE LA PROGRAMACIÓN

Esta programación, que forma parte del Proyecto Funcional, tendrá una vigencia de 4 años desde su elaboración. No obstante lo anterior, anualmente y antes del 31 de octubre, las programaciones podrán ser revisadas y modificadas si procede.

Cada trimestre se revisará el cumplimiento de la programación y se aplicarán las medidas correctoras pertinentes.

En la Memoria Final se recogerán las variaciones para el curso siguiente.