I.E.S. LUIS DE GÓNGORA (CÓRDOBA)

Programación Didáctica

Escaparatismo
y
Diseño de Espacios Comerciales

Ciclo Formativo Superior de:Gestión de Ventas y Espacios Comerciales

Año Académico: 2019/20

Profesora:
Mª Carmen Gutiérrez Miguel

Contenido

1.- Introducción. 1
1.1.- Identificación y datos básicos de este módulo profesional. 2
1.2.- Normativa aplicable. 3
1.3.- Características del Centro. 4
1.4.- Características del Grupo. 5
1.5.- Características del Entorno Productivo 5
2.- Competencias y Objetivos Generales. 7
3.- Resultados de Aprendizaje. 9
4.- Criterios de Evaluación. 10
5.- Contenidos básicos. 13
6.- Unidades de Aprendizaje. 16
6.1.- Secuenciación y Temporalización de Unidades de Aprendizaje. 16
6.2.- Contenidos Interdisciplinares. 17
6.3.- Educación en Valores. 17
7.- Metodología. 17
7.1.- Principios metodológicos. 18
7.2.- Estrategias metodológicas. 18
8.- Recursos. 19
9.- Evaluación. 20
9.1.- Principios de Evaluación. 20
9.2.- Instrumentos de Evaluación. 21
9.3.- Calificación. 21
9.4- Criterios de evaluación parcial y final. 22
9.5.- Sistema de recuperación. 22
9.6.- Pérdida de evaluación continúa. 22
10.- Atención a la diversidad. 23
10.1.- Adaptaciones en el aula. 24
10.2.- Actividades de refuerzo. 24
10.3.- Actividades de ampliación. 24
11.- Procedimiento para el seguimiento de la programación. 25
12.- Bibliografía. 25

1.- Introducción.

A continuación se recogen las bases de la programación anual del módulo de **Escaparatismo y Diseño de Espacios Comerciales**de la familia profesional de Comercio y Marketing, en el IES Luis de Góngora de Córdoba, para el curso **2019/2020**, dentro del ciclo formativo de grado superior conducente al título de **Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales.**

La programación que recoge este documento se realiza teniendo en cuenta el proyecto educativo del centro (PEC) y el plan general anual del centro (PGA).

El nivel de competencia con el que se relaciona este módulo es nivel 3, por lo que se tratan en éste un conjunto de actividades profesionales que requieren el dominio de diversas técnicas que puedenser ejecutadas de forma autónoma, además comporta responsabilidad de coordinación y supervisión de trabajo técnico y especializado

El módulo de Escaparatismo y Diseño de Espacios Comerciales, se establece según Real Decreto 1573/2011, de 4 de noviembre, de enseñanzas mínimas, y la Orden ECD/320/2012, de 15 de febrero, por la que se establece el currículo del título. El módulo (código 0926) está asociado a las siguientes Unidades de Competencia: UC0501_3: Establecer la implantación de espacios comerciales. UC0504_3: Organizar y supervisar el montaje de escaparates enel establecimiento comercial.

La orden del BOJA de 29 de julio de 2015 desarrolla el currículo de este módulo y recoge un conjunto de orientaciones pedagógicas que también se tienen en cuenta al programar. En estas orientaciones se indica Este módulo profesional contiene la formación necesaria para desempeñar las funciones de diseño de espacios comerciales y escaparates:

1.1.- Identificación y datos básicos de este módulo profesional.

Toda la información básica delmódulo de Escaparatismo y Diseño de Espacios Comercialesse encuentra recogida en la siguiente tabla:

Descripción	
Código	0926
Módulo Profesional	Escaparatismo y Diseño de Espacios Comerciales
Familia Profesional	Comercio y Marketing
Título	Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales
Grado	Superior
Curso	segundo

Horas	84
Horas Semanales	4
Asociado a UC:	UC0501_3: Establecer la implantación de espacios comerciales. UC0504_3: Organizar y supervisar el montaje de escaparates enel establecimiento comercial.
Transversal	No
Soporte	Sí

1.2.- Normativa aplicable.

A nivel normativo, esta Programación didáctica está referenciada a los dos ámbitos normativos: tanto a la normativa Estatal como a la Normativa Autonómica. Además tiene en cuenta los cuatro temas fundamentales: Ordenación, Perfil Profesional, Título y Evaluación.

Indicar antes de nada que no existe normativa relacionada con el Perfil Profesional a nivel autonómico puesto que la vinculación del Título con el Perfil Profesional es competencia exclusivamente nacional a través del Instituto Nacional de las Cualificaciones, dependiente del Ministerio de Educación.

De la misma forma, no existe normativa de referencia a nivel estatal en el ámbito de la Evaluación, puesto que las competencias en esta materia recaen exclusivamente en la Consejería de Educación.

De forma sintetizada la normativa de referencia para esta Programación Didáctica se encuentra recogida en la siguiente tabla:

	Estatal	Autonómica
Ordenación	**Ley Orgánica 2/2006**, de 3 de mayo, de Educación modificada por ley Orgánica 8/2013, de 9 de diciembre, para la mejora de la calidad educativa. **Real Decreto 1147/2011**, de 29 de julio, por el que se establece la ordenación general de la formación profesional del sistema educativo.	**Ley 17/2007**, de 10 de diciembre, de Educación de Andalucía. **Decreto 327/2010**, de 13 de julio, por el que se aprueba el Reglamento Orgánico de los Institutos de Educación Secundaria.
Perfil Profesional	**Ley Orgánica 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. **Real Decreto 1416/2005** de 25 de noviembre, sobre el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales. **Real Decreto 295/2004**, de 20 de febrero, y modificada en el Real Decreto 109/2008, de 1 de febrero.	*(No existe normativa aplicable a nivel autonómico al no tener competencias nuestra Comunidad Autónoma).*
Título	**Real Decreto 1573/2011**, de 4 de noviembre, por el que se establece el Título de Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales y se fijan sus enseñanzas mínimas.	**Orden de 29 de julio de 2015**, por la que se desarrolla el currículo correspondiente al título de Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales
Evaluación	*(No existe normativa aplicable a nivel autonómico al no tener competencias nuestra Comunidad Autónoma).*	**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.

1.3.- Características del Centro.

El IES Góngora, se encuentra ubicado en Córdoba capital, concretamente en la calle Diego de León esquina con Claudio Marcelo y está considerado como uno de los centros educativos con más historia de Andalucía.

Tiene una localización céntrica y muy bien comunicada, lo que permite atender las necesidades de un amplio entorno, no solo del barrio, sino de toda la zona urbana y periférica. Por otro lado, los alumnos a los que atiende proceden de una extracción social amplia, fundamentalmente de clase media. Los alumnos de todo el centro provienen de todas las estratos sociales, aunque los más numerosos son los de clase media. Los alumnos del horario nocturno, en el que se imparte este módulo, son también de clase media, con edades comprendidas entre 17 y 21 años, con alguna excepción de hasta los 30 años de edad.

Se imparten las siguientes enseñanzas:

Bachillerato - Artes » Enseñanza bilingüe español/inglés
Bachillerato - Artes
Bachillerato - Ciencias » Enseñanza bilingüe español/inglés
Bachillerato - Ciencias y Tecnología
Bachillerato - Humanidades y Ciencias Sociales » Enseñanza bilingüe español/inglés
Bachillerato - Humanidades y Ciencias Sociales
Bachillerato para Adultos - Artes
Bachillerato para Adultos - Artes
Bachillerato para Adultos - Ciencias
Bachillerato para Adultos - Ciencias y Tecnología
Bachillerato para Adultos - Humanidades y Ciencias Sociales
Bachillerato para Adultos - Humanidades y Ciencias Sociales
Educación Básica Especial
Educación Primaria en Educación Especial
Educación Secundaria Obligatoria » Enseñanza bilingüe español/inglés
Educación Secundaria Obligatoria
Educación Secundaria Obligatoria para Personas Adultas
Educación Secundaria Obligatoria para Personas Adultas
Técnico en Actividades Comerciales
Técnico en Actividades Comerciales
Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales
Técnico Superior en Marketing y Publicidad

1.4.- Características del Grupo.

Tenemos dos grupos muy heterogéneos respecto al alumnado, A y B, cada uno de ellos formado por 22alumnos y alumnas que asisten al curso en turno de tarde.
En general presentan una madurez normal para su edad y destaca una gran motivación por realizar actividades en el aula y extraescolares.

1.5.- Características del Entorno Productivo

La provincia de Córdoba representa alrededor del 10% del tejido empresarial andaluz.

En comparación con la estructura regional, destacan actividades como la industria de la alimentación y bebidas; confección de prendas devestir; industria de la maderay

corcho; industria del papel;industria química;fabricación de productosplásticos; metalurgia; fabricación de productosmetálicos; fabricación dematerial y equipo electrónico;fabricación de maquinaria;fabricación de vehículos a motor; fabricación demuebles; recogida y tratamiento de aguas residuales; comercio al por mayor; actividadesveterinarias; asistencia en establecimientos residenciales; y servicios sociales.

Nuestro departamento de comercio mantiene desde hace años relaciones fluidas con relevantes empresas de la provincia, entre las que podemos destacar: El Corte Inglés, Pastas Gallo, Mediamark y LeroyMerlin.

Las personas que obtienen el título deTécnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales, pueden ejercer su actividad en empresas de cualquier sector productivo y principalmente del sector del comercio y marketing, realizando funciones de planificación, organización y gestión de actividades de compraventa de productos y servicios, así como de diseño, implantación y gestión de espacios comerciales.
Estos técnicos pueden trabajar por cuenta propia, gestionando su empresa con actividades de compraventa de productos y servicios, o trabajar por cuenta ajena en los subsectores de:

- Industria, comercio y agricultura, en el departamento de ventas, comercial o de marketing.
- Empresas de distribución comercial (mayorista y minorista), en el departamento de compras, ventas, marketing o diseño e implantación de espacios comerciales.
- Entidades financieras y de seguros, en el departamento de ventas, comercial o de marketing.
- Empresas intermediarias en el comercio como agencias comerciales, y empresas de asesoramiento comercial y jurídico, entre otras.
- Empresas importadoras, exportadoras o de logística y transporte.
- Asociaciones, instituciones, organismos y organizaciones no gubernamentales (ONG).

2.- Competencias y Objetivos Generales.

TIPO DE COMPETENCIA	COMPETENCIA	OBJETIVO
PROFESIONAL	e) Organizar y supervisar la implantación de espacios comerciales y el montaje de escaparates, definiendo las especificaciones de diseño y materiales, para conseguir transmitir la imagen de espacio comercial definida que atraiga a los clientes potenciales y lograr los objetivos comerciales establecidos.	f) Determinar los elementos exteriores e interiores que permitan conseguir la imagen y losobjetivos comerciales deseados, para organizar y supervisar la implantación de espacios comerciales
PROFESIONAL	e) Organizar y supervisar la implantación de espacios comerciales y el montaje de escaparates, definiendo las especificaciones de diseño y materiales, para conseguir transmitir la imagen de espacio comercial definida que atraiga a los clientes potenciales y lograr los objetivos comerciales establecidos.	g) Definir las especificaciones de diseño y materiales que consigan transmitir la imagencorporativa de la empresa o de la marca, para organizar y supervisar el montaje de escaparates de espacios comerciales.
SOCIAL	l) Adaptarse a las nuevas situaciones laborales, manteniendo actualizados los conocimientos científicos, técnicos y tecnológicos relativos a su entorno profesional, gestionando su formación y los recursos existentes en el aprendizaje a lo largo de la vida y utilizando las tecnologías de la información y la comunicación.	o) Analizar y utilizar los recursos y oportunidades de aprendizaje relacionados con laevolución científica, tecnológica y organizativa del sector y las tecnologías de la información y la comunicación, para mantener el espíritu de actualización y adaptarse a nuevas situaciones laborales y personales.
PROFESIONAL	m) Resolver situaciones, problemas o contingencias con iniciativa y autonomía en el ámbito de su competencia, con creatividad, innovación y espíritu de mejora en el trabajo personal y en el de los miembros del equipo.	p) Desarrollar la creatividad y el espíritu de innovación para responder a los retos quese presentan en los procesos y en la organización del trabajo y de la vida personal

PROFESIONAL	e) Organizar y supervisar la implantación de espacios comerciales y el montaje de escaparates, definiendo las especificaciones de diseño y materiales, para conseguir transmitir la imagen de espacio comercial definida que atraiga a los clientes potenciales y lograr los objetivos comerciales establecidos.	q) Tomar decisiones de forma fundamentada, analizando las variables implicadas,integrando saberes de distinto ámbito y aceptando los riesgos y la posibilidad de equivocación en las mismas, para afrontar y resolver distintas situaciones, problemas o contingencias.
PROFESIONAL	n) Organizar y coordinar equipos de trabajo con responsabilidad, supervisando el desarrollo del mismo, manteniendo relaciones fluidas y asumiendo el liderazgo, así como aportando soluciones a los conflictos grupales que se presenten	r) Desarrollar técnicas de liderazgo, motivación, supervisión y comunicación encontextos de trabajo en grupo, para facilitar la organización y coordinación de equipos de trabajo
PROFESIONAL	ñ) Comunicarse con sus iguales, superiores, clientes y personas bajo su responsabilidad, utilizando vías eficaces de comunicación, transmitiendo la información o conocimientos adecuados y respetando la autonomía y competencia de las personas que intervienen en el ámbito de su trabajo	s) Aplicar estrategias y técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que sevan a transmitir, a la finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia en los procesos de comunicación.
SOCIAL	o) Generar entornos seguros en el desarrollo de su trabajo y el de su equipo, supervisando y aplicando los procedimientos de prevención de riesgos laborales y ambientales, de acuerdo con lo establecido por la normativa y los objetivos de la empresa.	t) Evaluar situaciones de prevención de riesgos laborales y de protección ambiental,proponiendo y aplicando medidas de prevención, personales y colectivas, de acuerdo con la normativa aplicable en los procesos de trabajo, para garantizar entornos seguros.
PERSONAL	p) Supervisar y aplicar procedimientos de gestión de calidad, de accesibilidad universal y de «diseño para todos», en las actividades profesionales incluidas en los procesos de producción o prestación de servicios. q) Realizar la gestión básica para la creación y	u) Identificar y proponer las acciones profesionales necesarias, para dar respuesta a la accesibilidad universal y al «diseño para todos». v) Identificar y aplicar parámetros de calidad en los trabajos y actividades realizados enel proceso de aprendizaje,

	funcionamiento de una pequeña empresa y tener iniciativa en su actividad profesional con sentido de la responsabilidad social. r) Ejercer sus derechos y cumplir con las obligaciones derivadas de su actividad profesional, de acuerdo con lo establecido en la legislación.	para valorar la cultura de la evaluación y de la calidad y ser capaces de supervisar y mejorar procedimientos de gestión de calidad. w) Utilizar procedimientos relacionados con la cultura emprendedora, empresarial y deiniciativa profesional, para realizar la gestión básica de una pequeña empresa o emprender un trabajo. x) Reconocer sus derechos y deberes como agente activo en la sociedad, teniendo encuenta el marco legal que regula las condiciones sociales y laborales, para participar como ciudadano democrático

3.- Resultados de Aprendizaje.

Los Resultados de Aprendizaje (RA) son un conjunto de competencias contextualizadas en el ámbito educativo y que supone la concreción de los Objetivos Generales identificados para un Módulo Profesional concreto.

Como los Resultados de Aprendizaje están redactados en términos de una habilidad o destreza unida al objeto sobre el que se ha de desempeñar esa habilidad o destreza (el ámbito competencial), más una serie de acciones en el contexto del aprendizaje (el ámbito educativo). Para nuestro Módulo Profesional, la normativa determina que los resultados de aprendizaje que tendrá que alcanzar el alumnado son los siguientes:

RA	***%***
1.Realiza el diseño de distribución y organización de un espacio comercial, analizando los elementos básicos que loconforman.	16,6%
2.Selecciona los elementos interiores y exteriores que determinan la implantación, adecuando los mismos a unespacio y una información determinada.	16,6%
3.Elabora proyectos de implantación de espacioscomerciales, aplicando criterios económicos y comerciales.	16,6%
4.Determina criterios de composición y montaje de escaparates, analizando información sobre psicología del consumidor, tendencias, criterios estéticos y criterioscomerciales.	16,6%
5.Diseña distintos tipos de escaparate, respetando objetivos técnicos, comerciales y estéticos previamentedefinidos.	16,6%
6. Organiza el montaje de un escaparate mediante las técnicas adecuadas, aplicando la normativa de prevención deriesgos.	16,6%

Partiendo de los Resultados de Aprendizaje, el siguiente paso para elaborar nuestra programación será analizar los criterios de evaluación que nos propone la normativa.

4.- Criterios de Evaluación.

Los Criterios de Evaluación (CE) constituyen el elemento curricular más importante para establecer el proceso de enseñanza-aprendizaje que permita alcanzar los Objetivos Generales establecidos para este módulo profesional, y por lo tanto de las competencias a las que están asociados.

Partiendo del conocimiento de estas funciones, analizaremos los Criterios de Evaluación que nos indica la normativa para cada Resultado de aprendizaje:

RA1. Realiza el diseño de distribución y organización de un espacio comercial, analizando los elementos básicos que lo conforman.
a) Se han determinado los efectos psicológicos queproducen en el consumidor las distintas técnicas de distribución de espacios comerciales. b) Se ha analizado la información de la empresa, la competencia, el consumidor y el producto o servicio que resultarelevante para la definición de un espacio comercial. c) Se han utilizado las fuentes de información internas yexternas, online y offline,necesarias para la realización de un proyecto de implantación. d) Se han identificado las principales técnicas dedistribución de espacios interiores y exteriores comerciales. e) Se han diseñado espacios comerciales respetando lanormativa aplicable.

RA2.Selecciona los elementos interiores y exteriores que determinan la implantación, adecuando los mismos a un espacio y una información determinada.
a) Se han definido las funciones y objetivos de laimplantación. b) Se han identificado los parámetros esenciales para ladefinición de los elementos interiores y exteriores c) Se ha elaborado la información de base para laimplantación de los elementos en el interior y en elexterior del espacio comercial. d) Se han elaborado propuestas para calentar las zonasfrías detectadas en el establecimiento comercial. e) Se han establecido medidas correctoras en relacióncon la implantación inicial del establecimiento.

RA3 .Elabora proyectos de implantación de espacios comerciales, aplicando criterios económicos y comerciales.
a) Se han elaborado proyectos de implantación,diseñando los elementos interiores y exteriores delestablecimiento y atendiendo a criterios de rentabilidad eimagen de empresa, y diferencias en eltipo de escaparates. b) Se han confeccionado cronogramas para organizar lostiempos y los trabajos que han de realizarse. c) Se han propuesto medidas para la resolución de las posibles incidencias surgidas en el proceso de organización y ejecución de la implantación. d) Se han elaborado presupuestos de implantación, valorando económicamente los elementos internos y externos de la misma y determinando los recursos humanos y materiales necesarios. e) Se han aplicado criterios económicos y comerciales para la ejecución de la implantación en el espacio comercial

RA4.Determina criterios de composición y montaje de escaparates, analizando información sobre psicología del consumidor, tendencias, criterios estéticos y criterios comerciales.
a) Se han establecido las funciones y objetivos de un escaparate. b) Se han identificado los efectos psicológicos de lasdistintas técnicas de escaparatismo sobre elconsumidor. c) Se han definido los criterios de selección de materialespara un escaparate, en función de unaclientela potencial y unos efectos deseados. d) Se ha analizado el diseño y montaje de distintosescaparates. e) Se han definido los criterios de composición y montajedel escaparate. f) Se ha valorado el impacto de un escaparate sobre elvolumen de ventas.

RA5.Diseña distintos tipos de escaparate, respetando objetivos técnicos, comerciales y estéticos previamentedefinidos.
a) Se han aplicado distintas técnicas de escaparatismo,teniendo en cuenta los efectos psicológicosde las mismas en el consumidor. b) Se han aplicado técnicas de proyección deescaparates para efectuar su diseño según los objetivosdefinidos. c) Se han seleccionado los elementos, materiales einstalaciones que componen un escaparate. d) Se han seleccionado distintas combinaciones de colorpara conseguir diferentes efectos visuales. e) Se han utilizado herramientas informáticas para ladistribución de espacios en el diseño de los escaparates.

RA6. . Organiza el montaje de un escaparate mediante las técnicas adecuadas, aplicando la normativa de prevención de riesgos.
a) Se ha realizado un presupuesto ajustado del montajedel escaparate mediante diferentes métodosde cálculo. b) Se ha analizado la terminología básica de proyectos deescaparatismo. c) Se ha interpretado la documentación técnica y losobjetivos del proyecto de escaparate. d) Se ha organizado la ejecución del montaje deescaparates previamente definidos e) Se han seleccionado los materiales y la iluminaciónadecuados. f) Se ha realizado la composición y el montaje deescaparates.

5.- Contenidos básicos.

La estructura de cada título está diseñada para que cada Resultado de Aprendizaje se desarrolle a través de un número determinado de Criterios de Evaluación. A estos elementos curriculares se le asocian unos Contenidos Básicos que permiten alcanzar las competencias definidas para cada Módulo Profesional.

La estructura de los Contenidos Básicos es un conjunto de bloques de contenido (cada uno de ellos asociado a un Resultado de aprendizaje, un conjunto de subbloques de contenido (cada uno de ellos asociado a un Criterio de Evaluación), y un conjunto de elementos de contenido (que sirven para desarrollar los anteriores).

Para este módulo profesional, estos Contenidos Básicos y su asociación con los otros elementos curriculares son:

RA1. Realiza el diseño de distribución y organización de un espaciocomercial, analizando los elementos básicos que lo conforman.

Contenidos básicos:

Diseño de distribución y organización de un espacio comercial:

- El merchandising. Efectos psicológicos en el consumidor.
- Acciones de merchandising del fabricante.
- Acciones de merchandising del distribuidor o distribuidora.
- Acciones conjuntas de merchandising o trade.
- Funciones principales del merchandising.
- Tipos de merchandising. Según su naturaleza, según el ciclo de vidadel producto y la situación delcliente.
- Estudio y conocimiento del cliente.
- Comportamiento del consumidor en el establecimiento comercial.
- Determinantes internos del comportamiento del consumidor.
- Motivación, percepción, experiencia y aprendizaje.
- Características demográficas, socieconómicas ypsicográficas.
- Condicionantes externos del comportamiento del consumidor.
- Etapas en la realización del proceso de una compra.
- Tipos de compra. Compras Racionales e Irracionales.
- La distribución y el marketing.
- Normativa aplicable al diseño de espacios comerciales.

RA2. Selecciona los elementos interiores y exteriores que determinan la implantación, adecuando los mismos a un espacio y una información determinada.

Contenidos básicos:

Selección de los elementos interiores y exteriores que determinan laimplantación:

- Arquitectura exterior del establecimiento.

- Elementos exteriores.
  - La fachada.
  - La puerta y los sistemas de acceso.
  - El hall del establecimiento.
  - La iluminación exterior.
  - La vía pública como elemento publicitario.
  - El escaparate. Clasificación de escaparates.
  - El rótulo exterior.
  - Normativa y trámites administrativos en la implantación externa.
  - Realización del lay out del establecimiento (esquema de distribucióndel establecimiento).
- Elementos interiores.
  - Ambiente del establecimiento.
  - Implantación de las secciones.
  - Distribución de los pasillos. Tipos de pasillos.
  - Disposición del mobiliario. Tipos de disposición.
  - La circulación. Itinerarios y su análisis.
  - Puntos o zonas calientes y frías naturales del establecimiento.
  - Determinación del punto de acceso en función de las zonas frías ycalientes naturales.

RA3. Elabora proyectos de implantación de espacios comerciales, aplicando criterios económicos y comerciales.

Contenidos básicos:

Elaboración de proyectos de implantación de espacios comerciales:

- Elementos del escaparate. Materiales y herramientas. Mercancía. Composición.
- Tipos de escaparates. Según estructura y función.
- Realización del cronograma o planificación temporal del escaparate.
- Incidencias en la implantación. Control y establecimiento de medidas correctoras.
- Presupuesto de implantación del escaparate.
- Criterios económicos y comerciales en la implantación.

RA4. Determina criterios de composición y montaje de escaparates, analizando información sobre psicología del consumidor, tendencias, criterios estéticos y criterios comerciales.

Contenidos básicos:

Criterios de composición y montaje de escaparates:

- El escaparate y la comunicación.
- La función vendedora del escaparate.
- La percepción y la memoria selectiva. Grados de atracción visual.

- Criterios de selección de materiales a utilizar en el escaparate. Multifuncionalidad y modularidad.Módulos, fondos y cartelería.
- La composición del escaparate.
- La imagen. Figura, fondo, formas y contrastes.
- La asimetría y la simetría. Equilibrio.
- Las formas geométricas.
- Eficacia del escaparate.
- Cálculo de ratios de control de la eficacia del escaparate y de lavariación en la tasa de ventas. Índice de atracción, motivación y compra.

RA5. Diseña distintos tipos de escaparate, respetando objetivostécnicos, comerciales y estéticos previamente definidos.

Contenidos básicos:

Diseño de distintos tipos de escaparate:

- Aspectos esenciales del escaparate. Colocación, limpieza, rotación,precios, promociones.
- Bocetos de escaparates. La idea, el proyecto y la composición delescaparate. La maqueta.
- Elementos para la animación y atracción visual del escaparate.Módulos. Carteles y señalización. Otroselementos.
- El color en la definición del escaparate.
- Iluminación en escaparatismo.
- Programas informáticos de diseño y distribución de espacios.

RA6. Organiza el montaje de un escaparate mediante las técnicasadecuadas, aplicando la normativa de prevención de riesgos.

Contenidos básicos:

Organización del montaje del escaparate comercial:

- Cálculo del presupuesto del escaparate comercial.
- Métodos de cálculo de presupuestos. Costes de recursos,equipamientos, mantenimiento yambientación
- Técnicas que se utilizan habitualmente para el montaje deescaparates. Limpieza, orden, armonía e iluminación.
- Planificación de actividades.
- Cronograma de montaje.
- Materiales y medios.
- Elección de materiales, medios y recursos.
- Programas informáticos utilizados en la gestión de tareas y proyectos.

6.- Unidades de Aprendizaje.

Teniendo presente cuáles son las competencias a alcanzar por el alumnado se ha estructurado una secuencia de Unidades de Aprendizaje (UA) que da respuesta a la consecución de dichas competencias y que contienen todos los elementos curriculares de forma lógica.

6.1.- Secuenciación y Temporalización de Unidades de Aprendizaje.

El primer paso para vertebrar la formación ha sido, a partir del Resultado de Aprendizaje (y su ponderación en función de su contribución a la adquisición de las competencias del módulo) se identifican las Unidades de Aprendizaje teniendo en cuenta los procesos de servicio que hay implícitos en cada Resultado de Aprendizaje a través de sus Criterios de Evaluación.

Esta vertebración se ha realizado teniendo en cuenta la forma en que contribuye a alcanzar las Competencias Profesionales Personales y Sociales y los Objetivos Generales.

Todo esto, teniendo en cuenta tanto el ámbito general (Competencias y Objetivos Generales), la concreción curricular (Resultados de Aprendizaje y Criterios de Evaluación) y la Organización y Estructura de Aprendizaje (Unidades de Aprendizaje), se recoge en la siguiente tabla:

A continuación se ha establecido una temporalización y se ha asignado unas horas en función de la complejidad en la adquisición de las competencias que se trabajan en cada unidad. Además se ha considerado la ponderación de cada Resultado de Aprendizaje para poder determinar cuál es la contribución de cada unidad a alcanzar el resultado de aprendizaje.

Esto se recoge en la siguiente tabla:

1er trimestre (53 horas)	UT0. Introducción al módulo	3 horas
	UT1. Diseño y organización de un espacio comercial	15 horas
	UT2. Implantación: elementos interiores y exteriores	25 horas
	UT3. Escaparatismo: el proyecto de implantación	10 horas
2º trimestre (52 horas)	UT4. Composición y montaje de escaparates	15 horas
	UT5. Diseño del escaparate	15 horas
	UT6. Montaje del escaparate comercial	22 horas
		Total 105 horas

6.2.- Contenidos Interdisciplinares.

Se ha tenido en cuenta el artículo 39 de la LEA para establecer los contenidos transversales de esta programación, y el artículo 40 para promover la cultura andaluza y la ley de emprendedores.

Además, también se trabajan elementos de contenido comunes en el aula, es decir, se han asumido otras enseñanzas específicamente en los contenidos, que son el tratamiento transversal de la educación en valores y otras enseñanzas,recogidas en el preámbulo de la LOE como vía para la práctica democrática e identificadas en la LEA como aspectos a tratar desde todas las materias. Estos elementos de contenidos transversales quedan repartidos entre todas las unidades didácticas.

Estos contenidos comunes favorecen el tratamiento de valores personales y sociales (educación en valores), junto con otros valores comunicativos, funcionales e instrumentales (comprensión lectora, expresión oral y tic),que se trabajan en el aula. Además los contenidos del módulo fomentan la iniciativa emprendedora facilitando así al alumno la posibilidad de generar autoempleo.

6.3.- Educación en Valores.

La educación en valores debe inundar todas las etapas educativas. El desarrollo de la educación en valores en nuestra programación se realizará a través de temas transversales a los contenidos expresados en nuestra programación didáctica.Además hay que tener en cuenta que muchos de ellos están relacionados con las competencias sociales expresadas en la Orden que regula el Título.

Contenido a desarrollar	Unidades en las que se trabaja
Educación del Consumidor	2
Educación Moral y Cívica	5
Educación para la Igualdad entre los Sexos	9
Educación Medioambiental	12
Educación para los Medios de Comunicación	8

El tratamiento de estos contenidos en cada unidad de trabajo se menciona a modo orientativo, no enumerativo, ya que cualquier unidad puede quedar impregnada de otros temas transversales dependiendo del desarrollo de las clases.

7.- Metodología.

Se utilizarán diferentes metodologías a lo largo del curso, con el objetivo de que el alumnado pueda adquirir de forma óptima las competencias asociadas a este módulo profesional.

7.1.-Principios metodológicos.

Para el establecimiento de losprincipios de actuación metodológicase ha tenido en cuenta lo establecido en el real decreto 1538/2006, que en su art. 18 establece que la metodología didáctica de las enseñanzas de formación profesional integrará los aspectos científicos, tecnológicos y organizativos que en cada caso correspondan, con el fin de que el alumnado adquiera una visión global de los procesos productivos propios de la actividad profesional correspondiente.
Además, la metodología aplicada en esta programación es motivadora, y tiene en cuenta las circunstancias concretas del grupo-aula con el que se trabaja.
Los principios metodológicos que se han tenido son los siguientes:

a) La intervención educativa está condicionada por el nivel de madurez del alumno.
b) La intervención educativa tiene en cuenta los conocimientos previos del alumno y su interés por saber. Éstos son la base que permitirá aprendizajes significativos, es decir que pueda el alumno relacionar lo que sabe con lo que aprende. A Ausubel se debe la importancia que se concede hoy a los conocimientos previos por sus trabajos sobre el aprendizaje significativo.
c) La acción educativa debe incidir en lo que Vigotsky llama *"Zona de Desarrollo Próximo"* que se establece viendo la diferencia entre lo que el alumno es capaz de hacer y de aprender por sí solo y lo que es capaz de hacer y aprender con el concurso de otras personas, observándolas, imitándolas, siguiendo sus instrucciones o colaborando con ellas.
d) La acción educativa asegura aprendizajes funcionales, así el aprendizaje toma vida propia y el alumno puede traducirlo a su propio lenguaje, utilizarlo en otras áreas y aprovechar lo aprendido para seguir aprendiendo.
e) La intervención educativa da respuesta a la diversidad del alumnado, marcada por las diferentes características personales y de los entornos sociales significativos.
f) Se favorece el espíritu emprendedor a través de actividades que facilitan además el aprendizaje de la creatividad, la iniciativa y la capacidad de investigación e innovación.
g) Se favorece la adquisición de actitudes íntimamente relacionadas con la inserción laboral futura del alumnado y que acercan al alumno a la realidad empresarial.
h) Adecuación del lenguaje a las características del alumnado.

7.2.-Estrategias metodológicas.

Las diferentes estrategias metodológicasque se utilizarán a lo largo del módulo son:

a) Enseñanza no directiva: El alumnado es libre para explorar problemas, para decidir la respuesta y tomar decisiones, según un criterio personal. El profesorado no interviene.
b) Enseñanza directiva: Entrenamiento de habilidades y destrezas: se muestra el procedimiento, se realiza una práctica guiada y, después, una práctica autónoma.
c) Simulación: Utilización de simuladores para entrenar y lograr que, cuando se dé la situación real, se sepa actuar adecuadamente.
d) Investigación grupal: Búsqueda de información en grupo, en la que lo más importante es la interacción el alumnado y la construcción colaborativa del conocimiento.

e) Juego de roles: Dramatización de situaciones “reales”, en las que cada alumno/a asume un rol dado y actúa en relación a él.
f) Inductivo básico: Al contrario que el deductivo, consiste en partir de casos concretos.
g) Organizadores previos: Cuando la información a suministrar o el campo de estudios es amplio, se parte de una panorámica general del contenido y de sus relaciones (mapa conceptual, gráfico, esquema…)
h) Formación de conceptos: Un paso más del Inductivo básico. Generación de conceptos a partir de la contraposición de datos en torno a una problemática. Requiere de planteamientos de hipótesis.
i) Indagación científica: Aprender ciencia haciendo ciencia, de forma guiada: (pregunta-hipótesis-experimentación y o búsqueda de información- resultados conclusiones)
j) Memorístico: consiste en retener y luego recuperar información que no tiene que ser comprendida (datos, fechas, nombres,…). Requiere enseñar técnicas específicas.
k) Sinéctico: Proceso creativo de solución de problemas y/o de creación de productos novedosos basándose en analogías: unir dos cosas aparentemente distintas.
l) Deductivo: Partiendo de categorías y conceptos generales, el alumnado debe identificar y caracterizar los ejemplos concretos que se le suministran.
m) Expositivo: El profesorado suministra mucha información, organizada y explicada. Es adecuado cuando son temas amplios y complejos.
n) Investigación guiada: Similar a la indagación, pero realizando búsqueda de información en cualquier fuente, sin tener que partir de una hipótesis, pero sí de un tema a investigar.

8.- Recursos.

Teniendo en cuenta las directrices recogidas en el proyecto educativo del centro, y sus propias necesidades, se organizan las aulas y los tiempos necesarios para el desarrollo de las clases.
Además, para el desarrollo de las actividades que permitan al alumnado la adquisición de las competencias se utilizan los siguientes recursos:

• Recursos técnicos y/o tecnológicos:
- Equipos informáticos.
- Fotocopiadora.
- Proyectores.
- Pizarra digital.

• Aplicaciones técnicas y/o tecnológicas:
- Internet y plataformas didácticas online.
- Correo electrónico.
- Aplicaciones informáticas de propósito general (MicrosoftOffice)

• Otros recursos documentales:
- Materiales didácticos y apuntes elaborados por el profesor.
- Bibliografía.

- Publicaciones y revistas especializadas.
- Documentación y modelos oficiales.

• Otros recursos y materiales:
- Pizarra.
- Rotuladores.

9.- Evaluación.

La evaluación supone un conjunto de actividades programadas para recoger información sobre la que docentes y alumnado reflexionan y toman decisiones para mejorar sus estrategias de enseñanza y aprendizaje, e introducir en el proceso en curso las correcciones necesarias.

Estamos ante un proceso sistemático de recogida de datos, incorporado al sistema general de actuación educativa, que permite obtener información válida y fiable para formar juicios de valor acerca de una situación.

9.1.- Principios de Evaluación.

En Formación Profesional el objetivo de la evaluación del proceso de aprendizaje del alumnado es conocer para cada módulo profesional si ha alcanzado los resultados de aprendizaje y los criterios de evaluación de los que están compuestos, con la finalidad de valorar si dispone de la competencia profesional que acredita el Título, y este será el principio que rija la evaluación de las competencias adquiridas en este módulo profesional.

Teniendo en cuenta la Orden de 29 de septiembre de 2010, la evaluación de este módulo seguirá tres principios fundamentales: inicial (art. 11), continua (el art. 2.1) y criterial (art. 2.4).

Inicial:
Se realizará al iniciarse cada una de las fases de aprendizaje, y tiene la finalidad de proporcionar información sobre los conocimientos previos de los alumnos para decidir el nivel en que hay que desarrollar los nuevos contenidos de enseñanza y las relaciones que deben establecerse entre ellos.

Continua:
Pretende superar la relación evaluación=examen o evaluación=calificación final del alumnado, y centra la atención en otros aspectos que se consideran de interés para la mejora del proceso educativo. Se realizará a lo largo de todo el proceso de aprendizaje del alumnado y pretende describir e interpretar, de tal manera que cuanto más información significativa tengamos del alumnado mejor conoceremos su aprendizaje.

Criterial:
A lo largo del proceso de aprendizaje, la evaluación criterial compara el progreso del alumno en relación con metas graduales establecidas previamente a partir de la

situación inicial.Por tanto, fija la atención en el progreso personal del alumno en base a los criterios de evaluación definidos en la normativa. Este principio es fundamental en formación profesional, puesto que es como se estructura y organizan las enseñanzas.

Se estructura la evaluación en los siguientes apartados:

- Criterios comunes al centro educativo (20% de la calificación total), con los siguientes subapartados:
  - Asiste a clase con regularidad y puntualidad.
  - Muestra interés por la materia, se observa buen comportamiento y trabaja en clase.
  - Trabaja regularmente en casa.
  - Utiliza técnicas de trabajo aprendidas para, con sentido crítico, adquirir nuevos conocimientos y/o resolver problemas.
  - Comprende y expresa con corrección, oralmente y por escrito, textos y mensajes complejos.
- Criterios específicos de la materia (80% de la calificación total).

9.2.- Instrumentos de Evaluación.

Para poder realizar la evaluación utilizaremos los diferentes Instrumentos de Evaluación asociados a cada criterio de evaluación.

Los instrumentos que se utilizan para la evaluación son:

a) Un cuestionario a los alumnos, para conocer su opinión sobre el desarrollo del proceso de enseñanza-aprendizaje que utilizamos como elemento de información.
b) Prueba objetiva: controles y/o ejercicios individuales orales u escritos, de carácter teórico- práctico, valorando el grado de conocimiento de los conceptos, técnicas y procedimientos, que tienen por finalidad evaluar que el alumno alcanza los resultados de aprendizaje y sus correspondientes criterios de evaluación.
   Los ejercicios prácticos si tienen parte escrita y parte oral tendrán un peso de 60% y 40% respectivamente.
c) Seguimiento periódico y continuo de un cuaderno realizado por el alumno donde recoge las actividades y contenidos tratados en el aula.
d) Instrumentos de observación como mapas conceptuales, resúmenes y trabajos prácticos individuales o grupales.

9.3.- Calificación.

En cumplimiento de la Orden de 29 de septiembre de 2010, se realizarán al menos dos sesiones de evaluación parcial. Además de éstas, se llevará a cabo una sesión de evaluación inicial y una sesión de evaluación final.

En el apartado 1 del Art. 16 de esta Orden, se indica que "*la evaluación conllevará una calificación que reflejará los resultados obtenidos por el alumno o alumna en su proceso de enseñanza-aprendizaje. La calificación de los módulos profesionales de*

formación en el centro educativo y del módulo profesional de proyecto se expresará en valores numéricos de 1 a 10, sin decimales. Se considerarán positivas las iguales o superiores a 5 y negativas las restantes". Para poder realizar la calificación de cada instrumento de evaluación asociado a un criterio de evaluación nos serviremos de una rúbrica.

Cada rúbrica contendrá los ítems (indicadores de logro) necesarios para poder evidenciar y posteriormente calificar las competencias profesionales, personales y sociales (en términos de Saber, Saber Hacer y Saber Estar), que hay implícitas dentro de cada criterio de evaluación.

Cada rúbrica, aunque con ítems o indicadores de logro diferentes contendrá, tendrá en cuenta la competencia que hay implícita en ese criterio de evaluación.

Todas las evidencias de la adquisición de las competencias registradas a través de las rúbricas se incluirán para las calificaciones en un cuaderno con los registros del alumnado.

9.4- Criterios de evaluación parcial y final:

Para poder superar el módulo, en las evaluaciones parciales se considera superado un RA o una UT si el total de la calificación es igual o superior a 5 puntos.
En la evaluación final se atenderá a la media ponderada de los diferentes RA del módulo. Si esta es igual o superior a 5 puntos se considera superado el módulo
La nota final del módulo resultará de la media aritmética de todas las evaluaciones realizadas a lo largo del curso, teniendo en cuenta, en su caso, la nota obtenida en las recuperaciones que se hubieran efectuado.

9.5.- Sistema de recuperación.

Todas las actividades de recuperación han de plantearse desde la perspectiva de la consecución satisfactoria de los criterios de evaluación, puesto que éstos determinan los resultados mínimos que deben ser alcanzados por los alumnos, ya expresado anteriormente.

Durante este periodo **el alumnado que no haya alcanzado el mínimo en el conjunto de Resultados de Aprendizaje, trabajará aquellas partes o concreciones de las competencias no superadas** (criterios de evaluación no superados), con el objetivo de que pueda adquirirlas de cara a la evaluación extraordinaria.

9.6.- Pérdida de evaluación continúa.

La asistencia regular a las clases es un requisito imprescindible para la evaluación y calificación continuas. En esta línea, la expresión "asistencia regular" y sus efectos sobre la evaluación continua se pueden especificar en los siguientes términos:

- El derecho a la evaluación continua en cada trimestre, lo pierde cualquier alumno que haya tenido faltas de asistencia, justificadas y no justificadas, en la medida que establece el Reglamento del Centro.
- Las faltas de asistencia no serán acumulables en distintas evaluaciones.
- Aquellos alumnos que pierdan el derecho a la evaluación continua, tendrán derecho a un sistema de evaluación especial que consistirá en un conjunto de pruebas y trabajos individuales, asociados a cada Criterio de Evaluación, sin modificar la ponderación que se ha indicado en esta programación didáctica.
- Las situaciones extraordinarias de alumnos que impidan la asistencia con regularidad a las clases, serán estudiadas por el equipo educativo del curso, quien determinará las reglas de actuación, siempre con el más estricto respeto de la legalidad vigente.

10.- Atención a la diversidad.

Se entiende como atención a la diversidad toda aquella actuación educativa que esté dirigida a dar respuesta a las diferentes capacidades, ritmos de aprendizaje, motivaciones e intereses, situaciones sociales, étnicas, de inmigración y de salud del alumnado.

Nuestra programación tiene en cuenta que no todos los alumnos adquieren al mismo tiempo y con la misma intensidad los contenidos tratados. Por eso la diseñamos de modo que asegure un nivel mínimo para todos los alumnos al final del curso, dando oportunidades para recuperar los conocimientos no adquiridos en su momento.

Para llevar a cabo el desarrollo del tratamiento de la diversidad, es preciso analizar cada caso paraaplicar la medida apropiada:

1. Evaluación inicial, por la que se procurará detectar cuál es el problema de aprendizaje concreto que presenta el alumnado y, en función de ello, determinar los objetivos a cubrir por él, con el asesoramiento, en su caso, del equipo de orientación del IES.
2. La propuesta curricular, por la que se trata de poner los medios para lograr los objetivos propuestos en función de la evaluación inicial.

Será necesario utilizar una metodología activa que potencie la participación, proponiendo al alumnadorealidades concretas unidas a su entorno, propiciando el trabajo en grupo y favoreciendo suparticipación en los debates previstos. En todo caso, a la hora de adecuar nuestra didáctica a la diversidad del alumnado tendremos en cuenta lo siguiente:

- Dar prioridad a objetivos y contenidos en función de las capacidades, intereses y motivación de los alumnos.
- Diseñar actividades que tengan diferentes niveles de profundización.

- Procurar actividades diversas para trabajar un mismo contenido.
- Dar prioridad a técnicas y estrategias que favorezcan la experiencia y la reflexión.
- Favorecer el tratamiento globalizado de los contenidos.
- Realizar evaluaciones iniciales ante nuevos procesos de enseñanza-aprendizaje.
- Utilizar instrumentos de evaluación variados en función de las características del alumnado.
- Realizar grupos de trabajo equilibrados en cuanto a capacidades del alumnado se refiere para determinadas actividades prácticas.

10.1.- Adaptaciones en el aula.

Las adaptaciones de acceso al currículo que se llevarían a cabo para aquellos alumnos que así las requieran, son las siguientes:

a. Adaptación de agrupamientos.
b. Adaptación de tiempos.
c. Adaptación de tareas y actividades.
d. Adaptación de materiales y recursos.
e. Adaptación de objetivos específicos.

10.2.- Actividades de refuerzo.

Para aquellos alumnos con menor capacidad para aprender o con menor motivación, la atención a la diversidad se concretará en:

- En el primero de los casos, adaptación del currículo a través de contenidos más básicos, ejemplos menos complejos o muestras más sencillas.
- En el segundo de los casos, refuerzo de la capacidad de abstracción, mediante una motivación individualizada y actividades que busquen el aprendizaje por descubrimiento

10.3.- Actividades de ampliación.

Para aquellos alumnos con mayor capacidad o mayor interés, la atención a la diversidad se concretará en:

- Oferta de una adecuada diversificación y ampliación de los aspectos del saber y del saber hacer.
- Diseño por parte de los alumnos implicados diferentes actividades de ampliación, estimulando así la formación de personas autónomas.

Tanto las actividades de refuerzo/recuperación como las de ampliación, están planificadas para ser realizadas entre la sesión de evaluación previa a la realización del módulo profesional de formación en centros de trabajo y la sesión de evaluación final, según se indica en el apartado 5.c del artículo 2 de la Orden de 29 de septiembre de

2010: *"La determinación y planificación de las actividades de refuerzo o mejora de las competencias, que permitan al alumnado matriculado en la modalidad presencial la superación de los módulos profesionales pendientes de evaluación positiva o, en su caso, mejorar la calificación obtenida en los mismos. Dichas actividades se realizarán en primer curso durante el periodo comprendido entre la última evaluación parcial y la evaluación final y, en segundo curso durante el periodo comprendido entre la sesión de evaluación previa a la realización del módulo profesional de formación en centros de trabajo y la sesión de evaluación final."*

11.- Procedimiento para el seguimiento de la programación.

La programación didáctica es un instrumento de planificación flexible, por tanto, necesita de un seguimiento periódico para evaluar el cumplimiento de la misma, e introducir aquellas modificaciones que sean necesarias para corregir las posibles desviaciones detectadas.

Este procedimiento pretende completar la evaluación del proceso de enseñanza-aprendizaje. Este procedimiento implicará un análisis particular de cómo los diferentes elementos curriculares que se organizan en cada Unidad de Aprendizaje, y que se recogerá en el apartado "observaciones" de cada unidad.

Como elemento de seguimiento adicional, se propone una evaluación del proceso de enseñanza en el que el alumnado de forma anónima contestará a una serie de preguntas en las que evaluará las actividades y tareas y el desarrollo en general de cada una de las unidades.

12.- Bibliografía.

Se recomienda el libro "Escaparatismo y Diseño de Espacios Comerciales" del autor María Begoña Martín Martínez y editorial Paraninfo.
Webgrafía recomendada por la profesora.

LOS PROFESORES QUE IMPARTEN LA MATERIA **EL JEFE DE DEPARTAMENTO**

Mª Carmen Gutiérrez Miguel **Francisco Anguiano**