

Plan de recuperación del módulo

1232 PROCESOS DE VENTA

1º Curso CFGM Técnico en Actividades Comerciales

Curso 2021-2022

Profesora: Amparo Lavín Canales
Comercio y Marketing
IES Las Llamas
Santander

PLAN DE RECUPERACIÓN DEL MÓDULO DE PROCESOS DE VENTA

CURSO 2021-2022

INDICE

1. CRITERIOS PARA LA RECUPERACIÓN DEL MÓDULO PENDIENTE.....	3
2. ACTIVIDADES DE RECUPERACIÓN	4
3. INSTRUCCIONES PARA LA REALIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES	5
4. CALENDARIO DE ENTREGA DE ACTIVIDADES.....	5
5. TUTORÍA.....	5

1. CRITERIOS PARA LA RECUPERACIÓN DEL MÓDULO PENDIENTE

Los alumnos que promocionan a segundo con el módulo pendiente se examinarán de ese módulo en el mes de febrero. La materia a evaluar será la que se impartió en el curso anterior y la prueba versará sobre los contenidos mínimos exigibles.

Para realizar el seguimiento de este alumnado se proporcionarán actividades a realizar con carácter voluntario, con un calendario de entrega de las mismas.

Se aplicarán los siguientes criterios de calificación:

- Trabajo del alumnado, a través de las actividades propuestas por la profesora. Coeficiente de ponderación: 20%.
- Prueba específica. Se realizará una prueba individual escrita presencial en el mes de febrero. Coeficiente de ponderación: 80%.

Para superar el módulo, el alumno tiene que alcanzar como mínimo una calificación positiva igual o superior a 5.

PLAN DE PRUEBAS PARA ALUMNOS CON EL MÓDULO PENDIENTE

A. Prueba final ordinaria 1 en el mes de febrero.

Los alumnos con el módulo pendiente realizarán una prueba en el mes de febrero que contenga todos los contenidos del módulo, que versará sobre los contenidos mínimos. Esta prueba puede incluir cuestiones tipo test, preguntas cortas abiertas y supuestos prácticos.

La nota final en esta prueba será el resultado de ponderar en un 80% la nota obtenida en el examen más una ponderación del 20% sobre el trabajo que haya realizado el alumnado del plan de trabajo que se le entregará al inicio del curso para que sea realizado fuera del aula, encargados por la profesora.

La nota final del módulo será el resultado de aplicar la ponderación descrita, sin decimales.

B. Prueba final de junio ordinaria 2.

Si después de la prueba de recuperación final ordinaria 1 de febrero, el alumno no supera el módulo, tendrá que examinarse en el mes de junio de toda la materia del módulo en la prueba ordinaria 2.

Esta prueba puede incluir cuestiones tipo test, preguntas cortas abiertas y supuestos prácticos. Los contenidos de esta prueba versarán sobre los contenidos mínimos.

La nota final del módulo será el resultado de ponderar en un 80% la nota obtenida en el examen más una ponderación del 20% sobre el trabajo que haya realizado el alumnado del plan de trabajo que se le entregará al inicio del curso para que sea realizado fuera del aula, encargados por la profesora.

La nota final del módulo será el resultado de aplicar la ponderación descrita, sin decimales.

2. ACTIVIDADES DE RECUPERACIÓN

Se trata de 4 actividades cada una de ellas constará de una parte teórica con preguntas y una serie de supuestos prácticos con todos los contenidos mínimos del módulo.

Para la recuperación y superación del módulo el alumno deberá realizar las siguientes actividades:

Temas 1, 2 y 3: La decisión de compra del consumidor, el vendedor y comunicación y técnicas de venta.

Contesta a los casos prácticos facilitados por la profesora, recuerda que antes debes repasar los temas 1, 2 y 3 y contestar en base a los contenidos explicados en el tema, mencionando las clasificaciones y definiciones que se dan en la teoría.

Cada uno de los puntos anteriores deberá estar correctamente argumentado y mantener coherencia entre sí.

Temas 4, 5 y 6 el departamento de ventas, el equipo de ventas y desarrollo de la venta

Contesta a los casos prácticos que te proporciona la profesora, recuerda que antes debes repasar los temas 5 y 6 y contestar en base a los contenidos explicados en el tema y en clase, mencionando las clasificaciones y definiciones que se dan en la teoría. Se trata de estudiar unas teorías y métodos que se basan en la experiencia.

Temas 7, 8 y 9: el contrato de compraventa, contratos afines al contrato de compraventa y documentos de formalización de la venta.

Resolución de distintos supuestos prácticos facilitados por la profesora en los que se formalizará un contrato de compraventa, analizando las cláusulas más habituales de acuerdo con la normativa vigente. Se le propondrá al alumno tanto que resuelva los supuestos propuestos como que elabore y resuelva supuestos atendiendo a criterios previamente establecidos por el profesor.

Temas 10, 11 y 12 Documentos de formalización de cobro y pago (I) y documentos de formalización del cobro y pago (II): pago aplazado, y determinación del precio de venta.

Las actividades estarán formadas por distintos ejercicios relacionados con la documentación de cobro y pago y la determinación del precio de venta facilitados por la profesora.

3. INSTRUCCIONES PARA LA REALIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES

Las actividades se proporcionarán al alumno a través de la plataforma Teams mediante la creación de un equipo de trabajo y se entregarán a la profesora una vez realizadas en la fecha marcada a través de dicha plataforma. No se corregirá ni valorará ninguna actividad entregada fuera del plazo marcado para ello.

4. CALENDARIO DE ENTREGA DE ACTIVIDADES

A entregar antes del 4 de febrero de 2022.

5. TUTORÍA

La atención de tutoría se realizará bajo petición del alumno al correo electrónico del profesor. Esta tutoría podrá ser realizada a través de las herramientas de Microsoft office/ Moodle.