

1. Identificación da programación

Centro educativo

Código	Centro	Concello	Ano académico
15016000	Compostela	Santiago de Compostela	2018/2019

Ciclo formativo

Código da familia profesional	Familia profesional	Código do ciclo formativo	Ciclo formativo	Grao	Réxime
INA	Industrias alimentarias	CMINA01	Panadería, repostería e confeitaría	Ciclos formativos de grao medio	Réxime xeral-ordinario

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

Código MP/UF	Nome	Curso	Sesións semanais	Horas anuais	Sesións anuais
MP0032	Presentación e venda de produtos de panadería e pastelería	2018/2019	3	70	70

(*) No caso de que o módulo profesional estea organizado en unidades formativas de menor duración

Profesorado responsable

Profesorado asignado ao módulo	ANA BELÉN REBOREDA RODRÍGUEZ,NURIA CASAL DABLANCA (Subst.)
Outro profesorado	

Estado: Pendente de supervisión inspector



2. Concreción do currículo en relación coa súa adecuación ás características do ámbito produtivo

A presente programación corresponde ó módulo Presentación e venda de produtos de panadería e pastelería, pertencente ó Ciclo Formativo de Grao Medio de Técnico en Panadería, Repostaría e Confeitaría da Familia Profesional de Industrias Alimentarias. Ten como referente o Decreto 224/2008, do 25 de setembro, polo que se establece o currículo do ciclo formativo, así como as disposicións legais vixentes en materia educativa. O currículo do ciclo adapta a nova titulación ao campo profesional e de traballo da realidade socioeconómica galega e ás necesidades de cualificación do sector produtivo canto a especialización e polivalencia, e posibilita unha inserción laboral inmediata e unha proxección profesional futura.

Estas persoas exercen a súa actividade nomeadamente en obradoiros artesanais ou semiindustriais que elaboren produtos de panadería, pastelería e confeitaría, así como no sector de hostalaría, no subsector de restauración, e como elaboradoras por conta propia ou por conta allea. Tamén exercen a súa actividade no sector do comercio da alimentación en establecementos que elaboran e venden produtos de panadería, pastelería e repostaría.



3. Relación de unidades didácticas que a integran, que contribuirán ao desenvolvemento do módulo profesional, xunto coa secuencia e o tempo asignado para o desenvolvemento de cada unha

U.D.	Título	Descrición	Duración (sesións)	Peso (%)
1	Exposición do produto no punto de venda e promoción visual	Decidir como poñer o noso produto a venda segundo as necesidades de moblaxe, tipos de publicidade comercial e das técnicas de escaparatismo.	25	35
2	Establecemento das ofertas e dos prezos dos produtos de obradoiro, e xestión operativa da venda	Realizar as ofertas dos produtos de panadería, repostería e confeitaría así coma os cálculos dos prezos e escandallos dos produtos tendo en conta os tipos de custos. Estudo dos diferentes modos de pagamento e cobro.	25	35
3	Atención ao cliente	Estudo das técnicas de atención ao cliente así como os procedementos de recollida e resolución das queixas e reclamacións.	20	30



4. Por cada unidade didáctica

4.1.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
1	Exposición do produto no punto de venda e promoción visual	25

4.1.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA3 - Expón os produtos elaborados en vitrinas, e describe as técnicas de escaparatismo aplicadas.	SI

4.1.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA3.1 Analizáronse as características dos expositores e das vitrinas.
CA3.2 Identificouse o efecto producido na clientela polo xeito de colocar os produtos.
CA3.3 Identificáronse os parámetros físicos e comerciais que determinan a colocación dos produtos.
CA3.4 Renovouse o expositor en función da estacionalidade.
CA3.5 Rotouse a presentación dos produtos para captar o interese da clientela.
CA3.6 Analizáronse os elementos e os materiais de comunicación comercial.
CA3.7 Analizouse a localización dos materiais de comunicación comercial no punto de venda.
CA3.8 Realizouse o esbozo ou o modelo gráfico publicitario.
CA3.9 Sitúáronse os carteis e os prezos de xeito que capten a atención das persoas potencialmente consumidoras.
CA3.10 Definíronse os criterios de composición e montaxe do escaparate.

4.1.e) Contidos

Contidos
Puntos quentes e puntos fríos no establecemento comercial.
0Carteis. Rotulación de carteis de información e prezos.
Métodos físicos e psicolóxicos para quentar os puntos fríos.
Publicidade no lugar da venda.
Expositores e escaparates. Necesidades de moblaxe, equipamentos e utensilios para a montaxe de servizos de pastelería e panadería.
Clasificación dos produtos expostos con base nas variables de sabor, cor, tamaño, asociación, temperatura de conservación, etc.
Técnicas de escaparatismo. Materiais e técnicas de decoración. Montaxe de expositores e escaparates.
Deseño de escaparates adecuados ao tipo de establecemento, á estacionalidade, á oferta gastronómica, etc.
Adornos florais.



Contidos

Deseño e confección de motivos de decoración e estruturas para exposición de produtos no punto de venda.



4.2.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
2	Establecemento das ofertas e dos prezos dos produtos de obradoiro, e xestión operativa da venda	25

4.2.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA1 - Fixa os prezos dos produtos elaborados e das ofertas, tras analizar custos e beneficios.	SI
RA2 - Confecciona ofertas en función da estacionalidade e do tipo de servizo ou de establecemento.	SI
RA4 - Pecha a operación de venda, e analiza os procedementos de rexistro e cobramento.	SI

4.2.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA1.1 Identifícaronse os tipos de custos.
CA1.2 Determináronse as variables que interveñen no custo e no beneficio.
CA1.3 Realizouse o escandallo do produto.
CA1.4 Interpretáronse as fórmulas e os conceptos de xuro, desconto e marxe comercial.
CA1.5 Describiuse o método para calcular os custos de produción.
CA1.6 Fixouse o prezo dun produto cun beneficio establecido.
CA1.7 Actualizáronse os prezos a partir da variación dos custos.
CA2.1 Analizáronse os tipos de ofertas.
CA2.2 Identifícaronse os tipos de servizos.
CA2.3 Describíronse os tipos de establecementos.
CA2.4 Confeccionáronse ofertas atendendo á información subministrada.
CA2.5 Adaptáronse as características das ofertas ao tipo de establecemento e aos seus obxectivos económicos.
CA4.1 Enumeráronse as linguaxes de codificación de prezos.
CA4.2 Explicouse o funcionamento do terminal do punto de venda.
CA4.3 Identifícaronse as fases das operacións de arqueo e pechamento de caixa, e xustificáronse as desviacións.
CA4.4 Identificouse a validez de cheques, obrigas de pagamento, tarxetas de crédito ou de débito, tarxetas de empresa, efectivo ou pagamento realizado a través de internet.
CA4.5 Identificouse a validez de vales, descontos, bonos e tarxetas de empresa relacionados con campañas promocionais.
CA4.6 Describiuse o proceso de anulación de operacións de cobramento.



Criterios de avaliación
CA4.7 Formalizouse a documentación asociada ao cobramento.
CA4.8 Recoñeceuse o potencial das novas tecnoloxías como elemento de consulta e apoio.

4.2.e) Contidos

Contidos
Cálculo do custo de materias primas e rexistro documental.
Control de consumos.
Métodos de fixación de prezos.
Marxes e descontos. Escandallo. Ratios.
Cálculo de prezos.
Análise da demanda de oferta gastronómica.
Identificación das características que a definen.
Estacionalidade, tipos de establecemento e tipos de servizo para ter en conta durante a confección das ofertas.
Definición da oferta.
Medios de pagamento: transferencia, tarxeta de crédito ou de débito, pagamento contra reembolso, mediante telefonía móbil, en efectivo, etc.
Codificación da mercadoría. Sistema de código de barras (EAN).
Terminal de punto de venda (TPV): sistemas de cobramento.
Apertura e pechamento do TPV.
Linguaxes comerciais: intercambio de datos electrónicos (EDI).



4.3.a) Identificación da unidade didáctica

N.º	Título da UD	Duración
3	Atención ao cliente	20

4.3.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

Resultado de aprendizaxe do currículo	Completo
RA5 - Atende a clientela e caracteriza as técnicas de comunicación aplicadas.	SI
RA6 - Resolve queixas e reclamacións, e valora as súas implicacións na satisfacción da clientela.	SI

4.3.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

Criterios de avaliación
CA5.1 Descríbense os parámetros que caracterizan a atención á clientela.
CA5.2 Descríbense as técnicas de comunicación.
CA5.3 Recoñécense os erros que se cometen máis comunmente na comunicación.
CA5.4 Descríbense a forma e a actitude na atención e no asesoramento á clientela.
CA5.5 Identifícase a tipoloxía da clientela e as súas necesidades de compra.
CA5.6 Explicáronse as técnicas de venda básicas para captar a atención e espertar o interese en función do tipo de clientela.
CA5.7 Seleccionáronse os argumentos adecuados ante as obxeccións formuladas pola clientela.
CA5.8 Analizáronse as estratexias para identificar a satisfacción da clientela.
CA6.1 Identifícanse as técnicas para prever conflitos.
CA6.2 Detectouse a natureza do conflito ou da reclamación.
CA6.3 Descríbense as técnicas utilizadas para afrontar queixas e reclamacións da clientela.
CA6.4 Identifícase o proceso para seguir ante unha reclamación.
CA6.5 Aplicáronse as técnicas de comportamento asertivo, resolutivo e positivo.
CA6.6 Identifícase a documentación asociada ás reclamacións.
CA6.7 Analizáronse as consecuencias dunha reclamación non resolta.
CA6.8 Identifícanse os elementos formais que contextualizan unha reclamación.

4.3.e) Contidos

Contidos
Variables que inflúen na atención á clientela. Posicionamento e imaxe de marca.
Funcións fundamentais desenvolvidas na atención á clientela: natureza e efectos.



Contidos

Presentación e embalaxe dos produtos no momento da venda.

Información subministrada pola clientela.

Comunicación interpersonal. Expresión verbal.

Comunicación telefónica.

Comunicación escrita.

Procedemento de recollida das reclamacións e das queixas presenciais e non presenciais.

Elementos formais que contextualizan a reclamación.

Configuración documental da reclamación.

Técnicas na resolución de reclamacións.

Lei xeral de defensa de consumidores e usuarios. Leis autonómicas de protección das persoas consumidoras.

Lei orgánica de protección de datos.



5. Mínimos exigibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación

Os mínimos exigibles para cada unha das unidades didácticas son os seguintes:

UD1"Exposición do produto no punto de venda e promoción visual"

Relacionado co RA3. Expón os produtos elaborados en vitrinas, e describe as técnicas de escaparatismo aplicadas.

CA3.1 - Analizáronse as características dos expositores e das vitrinas.

CA3.2 - Identificouse o efecto producido na clientela polo xeito de colocar os produtos.

CA3.3 - Identifícanse os parámetros físicos e comerciais que determinan a colocación dos produtos.

CA3.4 - Renovouse o expositor en función da estacionalidade.

CA3.6 - Analizáronse os elementos e os materiais de comunicación comercial.

CA3.7 - Analizouse a localización dos materiais de comunicación comercial no punto de venda.

CA3.9 - Situáronse os carteis e os prezos de xeito que capten a atención das persoas potencialmente consumidoras.

CA3.10 - Definíronse os criterios de composición e montaxe do escaparate.

UD2" Establecemento das ofertas e dos prezos dos produtos de obradoiro, e xestión operativa da venda"

Relacionados co RA1. Fixa os prezos dos produtos e das ofertas, tras analizar custos e beneficios.

CA1.1 - Identifícanse os tipos de custos.

CA1.2 - Determináronse as variables que interveñen no custo e no beneficio.

CA1.3 - Realizouse o escandallo do produto.

CA1.4 - Interpretáronse as fórmulas e os conceptos de xuro, desconto e marxe comercial.

CA1.6 - Fixouse o prezo dun produto cun beneficio establecido.

CA1.7 - Actualizáronse os prezos a partir da variación dos custos.

Relacionados co RA2. Confecciona ofertas en función da estacionalidade e do tipo de servizo ou establecemento.

CA2.2 - Identifícanse os tipos de servizos.

CA2.3 - Describíronse os tipos de establecementos.

CA2.4 - Confeccionáronse ofertas atendendo á información subministrada.

CA2.5 - Adaptáronse as características das ofertas ao tipo de establecemento e aos seus obxectivos económicos.

Relacionados co RA4. Pecha a operación de venda, e analiza os procedementos de rexistro e cobro.

CA4.2 - Explicouse o funcionamento do terminal do punto de venda.

CA4.4 - Identificouse a validez de cheques, obrigas de pagamento, tarxetas de crédito ou de débito, tarxetas de empresa, efectivo ou pagamento realizado a través de internet.

CA4.5 - Identificouse a validez de vales, descontos, bonos e tarxetas de empresa relacionados con campañas promocionais.

CA4.7 - Formalizouse a documentación asociada ao cobramento.

UD3" Atención ao cliente"

Relacionados co RA5. Atende a clientela e caracteriza as técnicas de comunicación aplicadas.

CA5.1 - Describíronse os parámetros que caracterizan a atención á clientela.

CA5.2 - Describíronse as técnicas de comunicación.

CA5.3 - Recoñecéronse os erros que se cometen máis comunmente na comunicación.

CA5.4 - Describíronse a forma e a actitude na atención e no asesoramento á clientela.

CA5.6 - Explicáronse as técnicas de venda básicas para captar a atención e espertar o interese en función do tipo de clientela.

CA5.8 - Analizáronse as estratexias para identificar a satisfacción da clientela.



Relacionadas co RA6. Resolve queixas e reclamacións, e valora as súas implicacións na satisfacción da clientela.

CA6.1 - Identifícanse as técnicas para prever conflitos.

CA6.2 - Detectouse a natureza do conflito ou da reclamación.

CA6.3 - Describíronse as técnicas utilizadas para afrontar queixas e reclamacións da clientela.

CA6.4 - Identificouse o proceso para seguir ante unha reclamación.

CA6.5 - Aplicáronse as técnicas de comportamento asertivo, resolutivo e positivo.

CA6.6 - Identificouse a documentación asociada ás reclamacións.

CA6.7 - Analizáronse as consecuencias dunha reclamación non resolta.

Os criterios de cualificación que se aplicarán serán os seguintes:

CONTIDOS ACTITUDINAIS: 10% da cualificación (puntuación máxima: 1 punto)

- Elementos avaliáveis: Asistencia e comportamento

- Baremación dos contidos e observacións: neste apartado terase en conta a puntualidade, a motivación e o interese polos contidos do módulo e as actividades propostas, comportamento na aula ou obradoiro, participación activa, e responsabilidade na realización e entrega de tarefas.

CONTIDOS CONCEPTUAIS/PROCEDIMENTAIS: 90% da cualificación

- Elementos avaliáveis: Exames e probas escritas; 50% da cualificación (puntuación máxima 5)

- Baremación dos contidos e observacións: Estas probas escritas incluírán preguntas de desenvolvemento, tipo test (respostas alternativas ou verdadeiro/falso) ou casos prácticos relativos ao temario impartido en cada avaliación. Esta nota dividirase entre o número de exames que se propoñan para cada avaliación. É obrigatorio presentarse a tódalas probas escritas e nas datas marcadas a tal efecto. A non asistencia a algunha destas probas suporá a cualificación negativa da avaliación. Os alumnos deberán demostra-lo dominio das normas de ortografía e gramática. Para acadar o aprobado na avaliación a nota mínima de cada unha das probas escritas será de 4 puntos (valorada sobre un total de 10).

- Elementos avaliáveis: Traballos, exercicios e prácticas 40% da cualificación (puntuación máxima 4)

- Baremación dos contidos e observacións: Resolución de exercicios e supostos prácticos, así como outras actividades prácticas de presentación de produtos e actividades realizadas na tenda exposición relacionados coa materia impartida durante a avaliación. A entrega dos mesmos e a realización das actividades na tenda son obrigatorios na data marcada a tal efecto.

A nota cualifica, non só o resultado final, senón tamén o prantexamento e o procedemento de elaboración dos traballos, exercicios e prácticas.

Esta nota dividirase entre o número de traballos/actividades que se propoñan para cada avaliación. Cando en algunha avaliación non se realicen eses exercicios ou prácticas, o punto acumularase á puntuación da proba escrita.

Cálculo da nota final da avaliación:

- A nota final da avaliación será a suma dos apartados anteriores, tendo en conta á hora do redondeo a influencia positiva dos contidos actitudinais, así coma as anotacións feitas no caderno do profesor.

- Para considerar aprobada unha avaliación, a nota mínima da mesma deberá ser un 5.

- Aqueles alumnos que non superen os mínimos esixidos nalgunha das avaliacións, terán que recuperar a parte correspondente durante o periodo de recuperación establecido no mes de xuño.

- Para acadar unha avaliación positiva no módulo, o alumno terá que superar tódalas avaliacións. A nota final do módulo será o resultado da media das dúas avaliacións, debendo ser esta como mínimo un 5 para poder considerar aprobado o módulo. Para o redondeo teranse en conta os contidos actitudinais.

- En tódolos procesos e criterios de avaliación os alumnos deberán demostra-lo dominio das normas de ortografía e gramática, considerándose como unha ferramenta básica na formación do alumnado.

- O alumno que supere o 10% de faltas non xustificadas no módulo perderá o dereito a avaliación continua, tendo que realiza-la proba extraordinaria sinalada no Apartado 6b) desta programación.



- Aqueles alumnos que non superen o módulo realizarán as actividades de recuperación que se indican no Apartado 6a) desta programación.

6. Procedemento para a recuperación das partes non superadas

6.a) Procedemento para definir as actividades de recuperación

Programaranse actividades de recuperación que poidan ser realizables de forma autónoma polo alumnado.

Estas actividades levaranse a cabo no período de recuperación, que será no terceiro trimestre do curso.

Prantexarase durante o período de recuperación, a realización de diferentes traballos escritos ou elaboracións no obrador de carácter individual acerca dos contidos mínimos esixidos na/s unidade/s didáctica/s a recuperar.

Realización de probas escritas baseadas nos contidos teóricos da/s unidade/s didáctica/s a recuperar, como por exemplo, respondendo ós test de resposta múltiple ou verdadeiro/falso, ou a preguntas curtas baseadas nos contidos mínimos esixidos en cada unidade didáctica, de maneira que o alumno demostre ter acadado os coñecementos mínimos esixidos ao remate do curso.

O alumno deberá acadar os obxectivos no período de recuperación establecido durante os meses de abril a xuño do 2º ano do ciclo, en horario que determinará a xefatura de estudos xunto co profesor do módulo e o titor do ciclo.

Durante este período o alumno deberá asistir ás actividades de reforzo para logra-la recuperación, e terá que realizar todas aquelas actividades que o profesor crea oportunas para a súa formación. Estas actividades de reforzo para lograr a recuperación serán obrigatoriamente presenciais, e a ausencia do alumno dará lugar a unha cualificación negativa do módulo.

Se ó remate deste período de recuperación o alumno non acadase os obxectivos establecidos, deberá repeti-lo módulo completo, debendo matricularse no módulo de novo.

6.b) Procedemento para definir a proba de avaliación extraordinaria para o alumnado con perda de dereito a avaliación continua

Cando se perde o dereito a ser avaliado continuamente, o alumno/a ten dereito a un proceso de avaliación extraordinario previa á avaliación final de módulos, de acordo co establecido no artigo 25.5 da Orde do 12 de xullo de 2011.

Neste caso, deberá realizar unha proba de avaliación unha vez rematado o módulo, pero en todo caso sempre antes da segunda avaliación do curso previa as FCT. Esta proba terá como referente a totalidade dos criterios de avaliación, e poderá estar formada por preguntas tipo test ou de desenvolvemento, así como pola resolución de supostos teórico - prácticos ou prácticos. Nesta proba o/a alumno/a tamén deberá demostra-lo dominio das normas de ortografía e gramática.

Tamén se lle poderá propor ao alumno/a a realización de diferentes traballos escritos de carácter individual ou en grupo.

O alumnado con perda do dereito á avaliación continua deberá acadar como mínimo un 5 para a superación do módulo.

Para elo o alumno/a deberá superar as seguintes probas poidendo ser teóricas, prácticas ou teórico prácticas (nas que demostre ter acadadas as capacidades terminais mínimas esixidas de acordo cos contidos mínimos) baseadas nas seguintes probas que se mencionan a modo de exemplo:

PROBA TEÓRICA.- consistirá en responder un exame tipo test ou preguntas curtas sobre calquera das unidades didácticas que forman a programación do módulo. Este exame puntuarase de 0 a 10 puntos, debendo acadar un mínimo de 5 puntos para superalo e así facer media co exame práctico. O peso desta puntuación na nota final será do 60 %. O alumno tamén deberá demostra-lo dominio das normas de ortografía e gramática.

Exemplo:

Definir e identificar o que son os puntos quentes dun establecemento comercial

Definir e aplicar os métodos de fixación de prezos

Definir e aplicar os métodos para quentar os puntos fríos

Coñecer as características de comunicación escrita, que partes se poden distinguir nunha carta comercial



En que consiste a codificación de mercadorías, para que serve.
Definición e aplicación de oferta, variables que hai que ter en conta
Diferentes tipos de publicidade no punto de venda
Leis autonómicas e estatais de defensa de consumidores e usuario
Identificación de queixas, reclamacións e suxestión.
Características que debe reunir un vendedor

PROBA PRÁCTICA.- na que o alumno demostre ter acadado os coñecementos e destrezas mínimas esixidas de acordo coa programación. Este exame puntuarase de 0 a 10 puntos, debendo acadar un mínimo de 5 puntos para superalo e así facer media co exame teórico. O peso desta puntuación na nota final será do 40 %.

Establecer o prezo dun determinado produto de panadería repostaría ou /e confeitaría a partir dos custos das materias primas.

Resolución dunha reclamación ou queixa.

Deseñar e confeccionar motivos de decoración para a exposición de produtos no punto de venda.

Presentar e embalar produtos de panadería , pastelería.

Realización do bosquejo dun escaparate según as directrices dadas polo profesor

PROBA TEÓRICA /PRÁCTICA- na que o alumno demostre ter acadados os coñecementos teóricos nas respostas as preguntas tipo test ou breves de calquera das unidades didacticas que forman o módulo e na resolución dos supostos prácticos reais prantexados pola docente nos que o alumno poida demostrar os coñecementos relacionadas coas destrezas mínimas esixidas de acordo con esta programación. Este exame puntuarase de 0 a 10 puntos, debendo acadar un mínimo de 5 puntos para acadar unha avaliación positivo no módulo.

7. Procedemento sobre o seguimento da programación e a avaliación da propia práctica docente

Os principais indicadores do grao do cumprimento da programación serán:

O grao de cumprimento da temporalización

O logro dos obxectivos programados

Os resultados académicos acadados

Para a avaliación da práctica docente recabarase información a través de cuestionarios periódicos pasados aos alumnos nos que se solicitará valoración sobre a metodoloxía e aspectos relativos á docencia, a forma de traballo na aula e no taller, técnicas de avaliación, así como cuestións que indiquen se se acadaron os obxectivos das distintas unidades didácticas.

8. Medidas de atención á diversidade

8.a) Procedemento para a realización da avaliación inicial

A avaliación inicial permitirá coñecer todo o relacionado coa motivación do alumnado, a actitude coa que se enfrenta ao proceso de ensinanza-aprendizaxe e os coñecementos que ten sobre a materia que se vai impartir. Para a súa aplicación empregaranse:

- Cuestionario de motivación inicial. Os indicadores deste cuestionario son: nivel de estudos realizados, interese na realización do módulo, información sobre o contido do mesmo, grao de experiencia no sector, expectativas sobre o módulo.

- Cuestionario de coñecementos iniciais. Baseado nos contidos do módulo.

A información que subministra a avaliación inicial deberá servir como punto de referencia para a actuación pedagóxica e aportar á profesora información sobre o que realmente progresa o alumno ao longo do curso respecto aos seus coñecementos iniciais.



Asemade, tamén resulta relevante extraer información sobre o entorno no que se desenvolve o alumno, inclusive o contexto familiar e o seu entorno social máis achegado.

En todo caso, a avaliación inicial nunca será representativa na cualificación final do alumnado.

8.b) Medidas de reforzo educativo para o alumnado que non responda globalmente aos obxectivos programados

Dado que se pode presentar o caso de que a este tipo de estudos se acheguen alumnos con necesidades educativas especiais, resulta conveniente establecer as medidas necesarias para permitir que estes estudantes poidan adaptarse con normalidade ao entorno habitual da aula. Estas necesidades educativas especiais poden ser debidas a presentaren carencias importantes na súa formación básica ou ben por tratárense de alumnos con características específicas (por exemplo, inmigrantes con pouco dominio do noso idioma, persoas con trastornos auditivos, deficiencias visuais, etc.), aos que se lles facilitará o apoio e o soporte necesario para que poidan acadar os obxectivos de aprendizaxe de xeito adecuado.

De forma xeral, tódolos alumnos que non conseqan un aproveitamento aceptable nas sesións de ensino e aprendizaxe, e polo tanto non respondan globalmente aos obxectivos programados, deberán ser tratados de xeito individualizado aplicando algunha/s das seguintes actuacións, sempre no marco das reunións e acordos do equipo docente do ciclo e en colaboración co titor e co orientador:

- Axustes na metodoloxía, adaptando as axudas e recursos pedagóxicos ás necesidades do/s alumno/s.
- Actividades diferenciadas, propoñendo aos/as alumnos/as que presentan algunha dificultade para traballar certos contidos, actividades que lles permitan aproximarse a estes.
- Reforzar con explicacións máis sinxelas, ampliando o nivel de axuda documental e de asesoramento ao alumnado.
- Materiais didácticos variados, que ofrezan un conxunto de actividades que aborden os contidos de distintas maneiras.
- Darase a oportunidade de realizar actividades extra ou de reforzo para compensar as carencias detectadas.
- Adaptaranse as actividades de ensino e aprendizaxe esixindo un nivel de concreción inferior e con menos variables.
- Realización de traballos que comprendan o máis esencial dos criterios de avaliación de cada unidade a modo de contidos mínimos.
- Utilizaranse técnicas de traballo cooperativo.
- Reforzo positivo, valorando as capacidades do alumno e o esforzo realizado, e mellorando a súa autoestima.
- Se o alumno non supera a avaliación, volveranse realizar actividades de recuperación, incidindo naqueles puntos nos que o alumno presente maiores dificultades.
- No caso de que non responda ou non progrese coas actuacións anteriores, solicitar asesoramento e colaboración do Departamento de Orientación do centro, para levar a cabo algunha medida adicional, como podería ser a solicitude de apoio educativo ou chegado o caso a flexibilización modular.
- En todo caso, a cualificación do alumno farase tomando como referencia os aspectos máis esenciais que permitan a consecución da competencia xeral característica do título.

Tamén pode darse o caso de atoparnos con alumnos que requiran de materiais e información máis ampliada dado que a súa capacidade e motivación son polo xeral maiores que as da media do grupo. En tal suposto, a profesora faralle entrega de material e exercicios complementarios e con maior grao de dificultade, de maneira que se facilite o desenvolvemento do alumno.

9. Aspectos transversais

9.a) Programación da educación en valores

No desenvolvemento do proceso de ensinanza-aprendizaxe están implícitos o traballo en grupo, a educación cívica, a igualdade de mulleres e homes e a educación para a convivencia. Estes conceptos, así como respecto aos compañeiros, profesores, talleres, material de traballo e hábitos de consumoresponsable traballaranse a través de diferentes actividades.

Tamén será posta en valor a nosa tradición culinaria, especialmente en canto ao coñecemento das materias primas empregadas en repostería así como os produtos típicos doces propios da nosa comunidade autónoma.



9.b) Actividades complementarias e extraescolares

Actividades previstas durante o curso escolar sempre que sexan dentro dos acordos establecidos no R.R.I.e poidan levarse a cabo no desenrolo da programación. A temporización repartirase nos dous trimestres dependendo das dispoñibilidades orzamentarias e da programación.

COMPLEMENTARIAS E EXTRAESCOLARES

Visita a establecementos de diferente categoría e tipoloxía: Pandarías, Fábricas de fariña, museo do pan etc,

Visita a feiras gastronómicas, visita a distintas feiras de exposición de equipamentos e outros temas realcionados coa panadaría, pastelería

Semanas gastronómicas de distintos produtos.

Monográficos de panadaria ,pastelería a cargo de algúns profesionais de recoñecido prestixio

As actividades que xurdan ao longo do curso, que os orzamentos do ciclo poidan pagar, sempre que sexa autorizado polo Consello Social.

- Visitas a empresas relacionadas co sector da panadaría, repostaría e/ou confeitaría.

- Visitas a eventos e feiras gastronómicas.

- Outras actividades ou eventos especiais desenvolto no propio centro, como por exemplo a celebración do Día Internacional do Pan (16 de outubro), o día do Samaín (30 de outubro), o día dos namorados (14 de febreiro), o Nadal, carnavaís....

10.Outros apartados

10.1) Avaliación das unidades didácticas

En canto a avaliación poderase levar a cabo mediante traballos individuais, exámes ou probas escritas, así como terase en conta o comportamento, a puntualidade, a realización de tarefas; e dicir, os contidos actitudinais, de contidos e procedimentais.