



CICLE FORMATIU: TÈCNIC EN COMERCIALIZACIÓ DE PRODUCTES ALIMENTARIS

Relació de mòduls professionals i unitats formatives:

Mòdul professional 1: Constitució de Petits Negocis Alimentaris

Durada: 165 hores

Hores de lliure disposició: 33 hores

Unitats formatives que el componen:

UF 1: Emprenedoria i constitució de petits establiments alimentaris. 44 hores

UF 2 Estudi de la viabilitat d'un petit establiment alimentari. 88 hores

Mòdul professional 2: Mercadotècnia del Comerç Alimentari

Durada: 99 hores

Hores de lliure disposició: no se n'assignen

Unitats formatives que el componen:

UF 1: Màrqueting i recerca d'informació. 33 hores

UF 2: Polítiques comercials i pla de màrqueting. 66 hores

Mòdul professional 3: Dinamització del Punt de Venda en Comerços d'Alimentació

Durada: 99 hores

Hores de lliure disposició: no se n'assignen

Unitats formatives que el componen:

UF 1: Organització de l'espai comercial i gestió de l'àrea expositiva. 33 hores

UF 2: Aparadorisme: muntatge i manteniment d'aliments no peribles i peribles. 33 hores

UF 3: Accions promocionals i muntatge d'elements decoratius en el punt de venda. 33 hores

Mòdul professional 4: Atenció Comercial en Negocis Alimentaris

Durada: 132 hores

Hores de lliure disposició: 33 hores

Unitats formatives que el componen:

UF 1: Comunicació comercial bàsica. 33 hores

UF 2: Atenció al client i organització comercial. 33 hores

UF 3: Atenció comercials als proveïdors. 33 hores

Mòdul professional 5: Seguretat i Qualitat Alimentaria en el Comerç

Durada: 99 hores

Hores de lliure disposició: no se n'assignen

Unitats formatives que el componen:

UF 1: El pla de neteja, sistemes de seguretat i control. 44 hores

UF 2: Procediments sanitaris i ambientals en la manipulació d'aliments. 55 hores

Mòdul professional 6: Preparació i Condicionament de Productes Frescos i Transformats

Durada: 231 hores

Hores de lliure disposició: 33 hores

Unitats formatives que el componen:

UF 1: Preparació per a la venda de carn, productes càrnics, aus i derivats. 66 hores

UF 2: Preparació per a la venda de peix i productes derivats del peix. 44 hores

UF 3: Preparació per a la venda de fruites i verdures. 22 hores

UF 4: Preparació per a la venda de productes de xarcuteria, preparació i assessorament de productes gourmet. 33 hores

UF 5: Preparació per a la venda de pa, pastisseria i confiteria. 33 hores



Mòdul professional 7: Logística de Productes Alimentaris

Durada: 132 hores

Hores de lliure disposició: no se n'assignen

Unitats formatives que el componen:

UF 1: Recepció, organització, seguretat i higiene en el magatzem de productes alimentaris. 55 hores

UF 2: Expedició de productes alimentaris. 33 hores

UF 3: : Inventari i gestió d'estocs de productes alimentaris. 44 hores

Mòdul professional 8: Comerç Electrònic en Negocis Alimentaris

Durada: 132 hores

Hores de lliure disposició: no se n'assignen

Unitats formatives que el componen:

UF 1: Creació de la botiga virtual. 33 hores

UF 2: Gestió de les vendes en mitjans electrònics. 33 hores

UF 3: Planificació i avaluació del rendiment del comerç electrònic. 66 hores

Mòdul professional 9: Ofimàtica Aplicada al Comerç Alimentari

Durada: 165 hores

Hores de lliure disposició: 33 hores

Unitats formatives que el componen:

UF 1: Edició digital de textos i material publicitari. 44 hores

UF 2: Gestió de fulls de càlcul. 44 hores

UF 3: Aplicacions de gestió de dades per al comerç alimentari. 44 hores

Mòdul professional 10: Gestió d'un Comerç Alimentari

Durada: 132 hores

Hores de lliure disposició: no se n'assignen

Unitats formatives que el componen:

UF 1: Gestió de la compra-venda. 66 hores

UF 2: Procés administratiu comptable i fiscal. 66 hores

Mòdul professional 11: Anglès

Durada: 99 hores

Hores de lliure disposició: no se n'assignen

Unitats formatives que el componen:

UF 1: anglès tècnic. 99 hores

Mòdul professional 12: Formació i Orientació Laboral

Durada: 99 hores

Hores de lliure disposició: no se n'assignen

Unitats formatives que el componen:

UF 1: incorporació al treball. 66 hores

UF 2: prevenció de riscos laborals. 33 hores

Mòdul professional 13: Síntesi

Durada: 66 hores

Hores de lliure disposició: no se n'assignen

Unitats formatives que el componen:

UF 1: síntesi. 66 hores



Mòdul professional 14: Formació en Centres de Treball

Durada: 350 hores

Hores de lliure disposició: no se n'assignen

5.3 Descripció dels mòduls professionals i de les unitats formatives

Mòdul professional 1: Constitució de Petits Negocis Alimentaris

Durada: 165 hores

Hores de lliure disposició: 33 hores

Unitats formatives que el componen:

UF 1: Emprenedoria i constitució de petits establiments alimentaris. 44 hores

UF 2 Estudi de la viabilitat d'un petit establiment alimentari. 88 hores

UF 1: Emprenedoria i constitució de petits establiments alimentaris

Durada: 44 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

1. Defineix l'oportunitat de creació d'una petita empresa de comercialització alimentària, valorant la informació de l'entorn d'actuació de la mateixa, els requeriments establerts i incorporant valors ètics..

Criteris d'avaluació

1.1 Estableix el model d'empresa de comercialització alimentària i la seva organització estructural per obtenir els resultats esperats.

1.2 Decideix la idea de negoci per a l'establiment d'una empresa de comercialització alimentària, valorant, a l'entorn d'actuació, models consolidats i nous, tendències i segments de mercat.

1.3 Estableixen les etapes d'emprenedoria del negoci relacionant-les amb les característiques d'innovació, formació i col·laboració com a requisits indispensables per tenir èxit en l'activitat emprenedora.

1.4 Valora les pròpies aptituds i actituds relacionades amb la iniciativa emprenedora.

1.5 Valora l'anàlisi de febleses, amenaces, fortaleses i oportunitats de la idea de negoci alimentari.

1.6 Decideix l'estratègia empresarial, relacionant-la amb la idea de negoci i els seus objectius.

1.7 Avalua la informació de l'entorn sobre dades sectorials, d'empreses proveïdores, productes, preus i condicions de venda.

1.8 Analitza, en empreses relacionades amb el comerç alimentari, pràctiques que incorporen valors ètics i socials per a la seva incorporació a la idea de negoci.

1.9 Analitza les característiques de cultura empresarial i imatge corporativa de la idea de negoci alimentari en relació amb els objectius empresarials.

2. Realitza la constitució i engegada d'un comerç alimentari, emplenant i gestionant els tràmits, la documentació i la presentació de documents establerts en la legislació vigent de l'entorn.

Criteris d'avaluació

2.1 Estableix la forma jurídica adequada per a comerços alimentaris d'acord amb la idea de negoci definida i les seves obligacions formals i fiscals.

2.2 Coneix i especifica el grau de responsabilitat legal dels propietaris de l'empresa, en funció de la forma jurídica triada.



2.3 Diferencia el tractament fiscal establert per a les diferents formes jurídiques de l'empresa.

2.4 Realitza els tràmits exigits per la legislació vigent per a la constitució i engegada d'un comerç alimentari en funció de la idea de negoci, física i online.

2.5 Gestiona presencial o telemàticament les sol·licituds relatives a llicència o comunicació d'activitat o obertura, llicència d'obres, aplicació de mesures higièniques, pla contra incendis i legislació mediambiental, entre uns altres.

2.6 Calcula les despeses de constitució i altres despeses d'engegada d'un comerç alimentari efectuant els pagaments a l'ajuntament relatius a taxes (per prestació de serveis urbanístics, per utilització privativa, aprofitament del domini públic,...) segons les característiques del negoci alimentari.

2.7. Formalitza la documentació associada a la constitució i inici d'activitat seqüenciant els tràmits en els terminis establerts per l'administració.

Continguts

1. Definició de l'oportunitat de creació d'una petita empresa de comercialització alimentària:

1.1 Empresa de comercialització alimentària: elements, tipus i funcions bàsiques. Organització estructural.

1.2 Idea de negoci del comerç alimentari. Comerços alimentaris: tipus, característiques i funcions. Valoració de l'entorn. Models consolidats i nous.

1.3 Emprenedoria: Factors clau, iniciativa, creativitat i formació. Iniciativa emprenedora. Innovació i desenvolupament. Aptituds i actituds relacionades amb la iniciativa emprenedora.

1.4 Avaluació de l'entorn del mercat alimentari: empreses proveïdores, productes, preus i condicions de venda.

1.5 Anàlisi de les empreses del comerç alimentari Cultura empresarial. Objectius empresarials. Valors ètics i socials. Imatge corporativa.

2. Constitució i engegada d'un comerç alimentari:

2.1 Formes jurídica d'un comerç alimentari: tipus, característiques, obligacions formals i tractament fiscal.

2.2 Responsabilitat empresarial.

2.3 Gestió de tràmits administratius específics per a la constitució i engegada d'una petita empresa d'alimentació.

2.4 Càlcul de despeses de constitució i engegada d'una petita empresa d'alimentació. Despeses municipals. Altres.

2.5 Formalització de la documentació d'inici de l'activitat comercial.

UF 2: Estudi de la viabilitat d'un petit establiment alimentari

Durada: 88 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

1. Elabora o valora plans d'inversió en el comerç alimentari, determinant necessitats i cost dels recursos humans i materials..

Criteris d'avaluació

1.1 Decideix la possible ubicació física o virtual de la idea de comerç alimentari valorant la informació de l'entorn obtinguda sobre locals disponibles i els seus preus.

1.2 Valora la possible ubicació virtual del comerç alimentari en funció de segments de població, nínxols d'oportunitat i especialització de la idea.



1.3 Valora les necessitats i costos d'equipament imprescindible (mobiliari, equips, sistema de cobrament i terminal punt de venda, entre uns altres) per a la creació de la petita empresa de comercialització alimentària en funció d'objectius a aconseguir a curt i mig termini.

1.4 Valora el pla de sostenibilitat del comerç alimentari en funció de la previsió de la despesa energètica, consum d'aigua, equipament sostenible, innovació tecnològica i el manteniment, entre uns altres.

1.5 Valora les possibilitats i els costos d'innovació en funció del producte ofert i la qualitat del negoci alimentari.

1.6 Valora el sistema d'adquisició de l'equipament, estimant costos de lloguer o compra.

1.7 Valora les necessitats i costos de recursos humans imprescindibles per a la creació de la petita empresa de comercialització alimentària en funció d'objectius a aconseguir a curt i mig termini.

1.8 Elabora un pla d'inversió amb les necessitats de recursos humans i materials necessaris per a l'engegada del negoci alimentari i el seu cost.

2. Realitza o valora plans financers del comerç alimentari, valorant possibilitats de finançament, interessos i amortització.

Críteris d'avaluació

2.1 Determina les possibilitats de fonts de finançament extern per a comerços alimentaris, estimant costos i ingressos en funció de la idea del negoci.

2.2 Valora la rendibilitat de l'autofinançament de part de les necessitats en combinació amb les procedents d'altres fonts.

2.3 Valora el finançament bancari més adequada per a la seva amortització al mig i llarg termini, i altres condicions.

2.4 Valora el finançament procedent d'ajudes concedides per organismes públics i privats, en funció de costos i tipus de negoci.

2.5 Valoren les possibles amortitzacions per pagament ajornat i al comptat, en funció del tipus d'interès i volum de negoci.

2.6 Valoren les possibilitats d'ajudes per la contractació d'empleats amb determinades característiques, en funció als llocs a exercir.

2.7 Valora la negociació de l'ajornament del pagament dels impostos locals i estatals, en funció de les previsions de negoci i liquiditat monetària.

2.8 Valora un pla de finançament del negoci alimentari, preveient volum de vendes, despeses, pèrdues i guanys, entre uns altres.

3. Realitza la viabilitat econòmica i social de la idea d'una petita empresa de comerç alimentari analitzant característiques de plans economicofinancers, i valorant avantatges i forteses de la proposta de negoci..

Críteris d'avaluació

3.1 Calcula ràtios de rendibilitat, solvència, endeutament i liquiditat, utilitzant les dades de Comptes Anuals d'un comerç alimentari, com a Balanç de Situació i Compte de Pèrdues i Guanys d'una petita empresa, entre uns altres.

3.2 Valora la viabilitat econòmica del pla economicofinancer d'un comerç alimentari, analitzat la informació dels ràtios.

3.3 Valora la viabilitat social corporativa d'un comerç alimentari, analitzat la informació continguda en el balanç social.

3.4 Aplica criteris de bones pràctiques empresarials, atenent a valors ètics, socials i de respecte al medi ambient.

3.5 Analitza els avantatges i forteses del comerç de proximitat trete a altres formes de distribució de productes alimentaris.



3.6 Avalua la gestió interna del comerç alimentari valorant la fidelitat i la permanència dels empleats en els seus llocs de treball.

3.7 Avalua la rendibilitat econòmica del lloc de treball atenent al nivell tècnic i el perfil professional dels empleats.

Continguts

1. Elaboració o valoració de plans d'inversió en el comerç alimentari:

1.1 Valoració d'ubicació física del comerç alimentari. Informació de l'entorn. Preus. Mètodes i tècniques per seleccionar la ubicació del local comercial.

1.2 Valoració d'ubicació virtual del comerç alimentari. Segments de població, nínxols d'oportunitat.

1.3 Estimació de costos d'adquisició d'equipament. Compra o lloguer. Valoració de costos i necessitats d'equipament. Objectius a curt i mig termini. Equipament (mobiliari, equips, sistema de cobrament i terminal punt de venda, entre uns altres). Determinació i costos. Lloguer i compra.

1.4 Elaboració de plans de sostenibilitat. Despesa energètica, consum d'aigua, innovació tecnològica i el manteniment Pla de sostenibilitat, Despeses. Previsions. Tipus de despeses: energètic, consum d'aigua, equipament sostenible, innovació tecnològica i manteniment, entre uns altres.

1.5 Valoració de les possibilitats, costos d'innovació i qualitat del negoci alimentari.

1.7 Valoració de necessitats i costos de recursos humans. Objectius a curt i llarg termini.

1.8 Elaboració del pla d'inversions. Necessitats de recursos humans i materials.

2. Realització o valoració de plans financers de comerç alimentari:

2.1 Determinació de fonts de finançament externes. Costos i ingressos.

2.2 Valoració de la rendibilitat de l'autofinançament.

2.3 Valoració del finançament bancari. Amortització. Tipus i terminis de devolucions.

2.4 Valoració de les ajudes públiques i privades. Finançament. Ajudes a la contractació segons tipus de treballadors i llocs de treball. Públiques i privades.

2.5 Negociació del pagament d'impostos. Tipus d'impostos: locals i estatals. 2.6. Previsió de liquiditat per al pagament.

2.7 Elaboració de plans economicofinancers, previsió de vendes, despeses d'explotació, previsió de Tresoreria, compte de pèrdues i guanys provisionals; balanç de situació provisional.

3. Realització de la viabilitat econòmica i social d'una petita empresa de comerç alimentari:

3.1 Anàlisi de viabilitat econòmica: Ràtios de rendibilitat, solvència, endeutament i liquiditat. Comptes Anuals, Balanç de Situació, i Compte de Pèrdues i Guanys.

3.2 Viabilitat social corporativa d'un negoci alimentari.

3.3 Avantatges i fortaleces del comerç de proximitat. Altres formes de distribució de productes alimentaris.

3.4 Anàlisi de la sostenibilitat de l'empresa:

Economia del ben comú.

Responsabilitat social corporativa.

3.5 Gestió interna del comerç alimentari:

Fidelitat i permanència dels empleats en el lloc de treball.

Rendibilitat econòmica de la permanència en el lloc de treball. Perfil professional i nivell tècnic.

Mòdul professional 2: Mercadotècnia del comerç alimentari

Durada: 99 hores

Hores de lliure disposició: no se n'assignen



Unitats formatives que el componen:

UF 1: Màrqueting i recerca d'informació. 33 hores

UF 2: Polítiques comercials i pla de màrqueting. 66 hores

UF 1: Màrqueting i recerca d'informació

Durada: 33 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

1. Identifica el concepte de màrqueting i la seva utilitat en l'activitat comercial, coneixent les principals funcions en les empreses alimentàries.

Criteris d'avaluació

1.1 Compara diferents accepcions del terme màrqueting.

1.2 Descriu els funcions del màrqueting en empreses d'alimentació.

1.3 Reconeix els diferents tipus de màrqueting, analitzant-ne les característiques diferenciadores.

1.4 Caracteritza la combinació dels instruments bàsics del màrqueting (màrqueting mix) i analitza els principals elements que els integrin.

1.5 Distingeix els diferents enfocaments que els empreses d'alimentació poden donar a la seva activitat comercial i s'analitza els avantatges i els inconvenients.

1.6 Valora diferents formes d'organització del departament de màrqueting, segons la mesura de l'empresa, el tipus d'activitat i el mercat on opera, entre d'altres.

1.7 Analitza els noves tendències del màrqueting per aplicar els noves tecnologies de la informació i la comunicació en empreses d'alimentació.

2. Reconeix el mercat i l'entorn de comerç alimentari, analitzant els principals factors que els conformen i la seva influència en l'aplicació dels accions de màrqueting en el comerç alimentari.

Criteris d'avaluació

2.1 Identifica el concepte de mercat, els elements que integren, l'estructura i el funcionament.

2.2 Compara els diferents tipus de mercat tenint en compte diversos criteris.

2.3 Identifica els límits del mercat de caràcter territorial segons els característiques dels consumidors i l'ús del producte.

2.4 Identifica l'entorn de l'empresa, analitzant els factors del microentorn i del macroentorn, així com la seva influència en l'aplicació dels polítiques de màrqueting en el comerç alimentari.

2.5 Identifica els diferents estratègies de segmentació que pot utilitzar una empresa d'alimentació en aplicar els seves polítiques de màrqueting.

2.7 Interpreta el procés de decisió de compra del consumidor i diferència els determinants interns i externs que incideixen en el comportament de compra del consumidor.

2.9 Distingeix les variables objectives i condicionants socials en el procés de compra.

Continguts

1. Identificació del concepte de màrqueting i la seva utilitat en l'activitat comercial:

1.1 Concepte i contingut del màrqueting.. Origen i evolució del concepte. Accepcions del terme. Funcions del màrqueting en l'empresa i en l'economia.

1.2 Tipus de màrqueting: estratègic, operatiu, relacional, emocional, social, públic, polític i de serveis.



1.3 Els instruments i els polítiques de màrqueting mix: producte, preu, distribució i comunicació.

1.4 El màrqueting en la gestió de l'empresa.

1.5 Orientació de l'activitat comercial de l'empresa d'alimentació: cap al producte, cap a les vendes, cap al consumidor, cap a la competència i cap al mercat.

1.6 Organització del departament de màrqueting d'una empresa d'alimentació tenint en compte diferents criteris. Estructura i organigrames. El màrqueting en l'activitat comercial.

1.7 Tendències actuals del màrqueting. Aplicació dels noves tecnologies. El màrqueting a Internet.

2. Caracterització del mercat i de l'entorn de l'empresa:

2.1 El mercat. Concepte, característiques i elements del mercat. Funcions del mercat. Límits del mercat. Classificació dels mercats segons diferents criteris: tipus de producte, àmbit geogràfic, persones o empreses que hi intervenen i destinació dels béns intercanviats.

2.2 Estructura del mercat. L'entorn i la seva influència en el màrqueting de l'empresa d'alimentació. Factors del microentorn i variables del macroentorn.

2.3 Segmentació del mercat. Concepte i objectius. Tècniques de segmentació. Grups homogenis de consumidors.

2.4 Posicionament de l'empresa i del producte.

2.5 Estudi del comportament del consumidor: les necessitats i els desitjos. Motivacions internes (característiques personals i actituds) i variables externes (entorn, cultura i valors socials, classe social, família...)

2.6 El procés de decisió de compra del consumidor final i industria: fases i variables que hi influeixen, motius de compra i tipus de consumidors.

UF2: Polítiques comercials i pla de màrqueting

Durada: 66 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació.

1. Elabora un pla de màrqueting alimentari concretant les accions relatives a la idea de negoci, analitzant la informació sobre producte, preu, distribució i comunicació.

Criteris d'avaluació

1.1 Realitza les etapes prèvies per a l'elaboració d'un pla de màrqueting digital i la seva integració en el pla de màrqueting global.

1.2 Estableix els principals productes associats a la idea de negoci, valorant les seves característiques i estacionalitat.

1.3 Obté informació sobre comerços al detall entorn, com a horaris, ofertes i promocions, i altres aspectes relacionats amb els usos i costums, entre uns altres, utilitzant tècniques d'observació directa i compra.

1.4 Analitza el potencial de vendes del producte ofert i dels preus de la competència de l'entorn.

1.5 Analitza dades de l'entorn de mercat del comerç alimentari, incloent poder adquisitiu, gustos, hàbits del públic objectiu i competidors, entre uns altres.

1.6 Estableix o determina les formes en què han d'actuar els comercials, la inversió en publicitat, i la prospecció de distribuïdors que satisfan les necessitats detectades.

1.7 Obté informació sobre condicions de venda d'empreses proveïdores, relacionades amb la idea de negoci.

1.8 Selecciona les empreses proveïdores i canals de distribució a emprar, valorant la informació recopilada.

1.9 Determina el preu provisional per a cada producte, valorant les dades recopilades de la idea de negoci i els factors que influeixen en el preu de venda d'un producte alimentari.



1.10 Compara estratègies de comunicació, amb vista a seleccionar la més adequada, valorant les que s'utilitzen en el microentorn comercial on desenvolupa la idea negoci prevista.

1.11 Elabora un pla de màrqueting mix amb les accions relatives a preu, producte, distribució i comunicació, en funció de la informació recopilada.

2. Defineix les polítiques aplicables al producte alimentari, adequant-lo a les necessitats i al perfil dels clients i a les tendències del mercat.

Criteris d'avaluació

2.1 Identifica els atributs del producte o servei, segons la naturalesa, la utilitat i les necessitats que pot satisfer, els motius de compra i la percepció de valor del consumidor.

2.2 Elabora una base de dades dels productes, línies, famílies i referències dels productes/serveis que comercialitza l'empresa d'alimentació, incorporant-hi la informació rellevant de cada producte.

2.3 Elabora una anàlisi comparativa del producte o servei amb altres de la competència, comparant característiques tècniques, utilitats, presentació, marca i envàs, entre d'altres.

2.4 Identifica les diferents etapes del cicle de vida d'un producte i les accions de màrqueting aplicables en cada fase.

2.5 Actualitza la base de dades dels productes o serveis, recollint la informació dels venedors, dels distribuïdors i de les botigues i punts de venda o grups de clients.

2.6 Selecciona estratègies comercials en política de producte alimentari, tenint en compte les característiques del producte, el cicle de vida i el perfil dels clients als quals va dirigit.

2.7 Elabora informes sobre productes, serveis o línies de productes, utilitzant l'aplicació informàtica adequada.

3. Programa accions de comunicació bàsiques en comerços alimentaris, caracteritzant l'ús de diferents tècniques que incentiven la compra i capten o fidelitzen clientela.

Criteris d'avaluació

3.1 Defineix els objectius de la política de comunicació segons el públic objectiu i les estratègies empresarials.

3.2 Determina les accions que integren el mix de comunicació d'un negoci alimentari, en funció de la seva finalitat.

3.3 Determina les necessitats relatives a la publicitat i els mitjans i suports adequats a les accions establertes.

3.4 Supervisa les accions de promoció en el punt de venda i la seva relació amb la captació del públic objectiu.

3.5 Programa accions de comunicació en funció del tipus de negoci i producte alimentari, període de major i menor demanda comercial, estacionalitat del producte, evolució de l'activitat comercial de la zona, entre uns altres.

3.6 Valora els canvis del consum del client tipus proposant accions de promoció a nous segments de mercat.

3.7 Estableix indicadors per mesurar la fidelització dels clients, en funció de l'acció de comunicació utilitzada.

4. Determina preus de venda de productes alimentaris, aplicant mètodes de fixació de preus i d'estimació de costos.

Criteris d'avaluació

4.1 Fixa els preus de venda dels productes alimentaris segons criteris comercials establerts.



- 4.2 Calcula els tipus de costos existents en una empresa alimentària tipus i els seus impostos associats.
 - 4.3 Determina el contingut de proves de rendiment de productes alimentaris.
 - 4.4 Calcula el escandall de diversos productes alimentaris a fi de determinar el preu de venda.
 - 4.5 Calcula els marges comercials de productes, analitzant els components del cost, el punt mort i la tendència del mercat.
 - 4.6 Modificat els preus de venda en funció de les fluctuacions del mercat alimentari.
 - 4.7 Estableix els terminis, forma i mitjans de pagament, descomptes i facilitats de pagament al client, en funció de la capacitat financera de l'empresa, les característiques del producte, el tipus de clientela i els usos i pràctiques del sector.
5. Estableix les formes i canals de distribució del comerç alimentari, valorant el tipus i model d'empresa intermediàries i les prestacions que presenten.

Criteris d'avaluació

- 5.1 Planifica la distribució dels productes del comerç alimentari, en funció de la venda tradicional, autoservei i venda online.
 - 5.2 Selecciona els canals de distribució comercial en funció del nombre i tipus d'empreses intermediàries que intervenen i les funcions que exerceixen.
 - 5.3 Selecciona el canal o canals de distribució, en funció de l'anàlisi de costos, temps, i empreses intermediàries.
 - 5.4 Valora diferents estratègies de distribució per a productes alimentaris, a fi de la seva adopció per al negoci, analitzant els nivells del canal, el nombre i el tipus d'empreses intermediàries, així com la possibilitat de distribució online.
 - 5.5 Calcula el cost de distribució de productes alimentaris tipus, tenint en compte els costos de transport, segur, emmagatzematge, comissions, marges i financers.
 - 5.6 Emplena contractes d'intermediació comercial formalitzant la relació entre el petit negoci alimentari i l'empresa distribuïdora.
 - 5.7 Valora l'eficàcia i rapidesa dels canals de distribució del comerç alimentari, en funció de la satisfacció del client.
6. Valora accions de màrqueting, analitzant indicadors de venda i utilitzant instruments d'avaluació comercial.

Criteris d'avaluació

- 6.1 Determina els criteris econòmics i estratègics que permeten valorar si les accions de comunicació d'empresa, aconsegueixen l'objectiu relacionat amb la venda.
- 6.2 Estableix els indicadors utilitzats en la valoració de l'eficàcia d'una acció de comunicació.
- 6.3 Calcula ràtios comercials de control de resultats d'accions de comunicació, utilitzant aplicacions informàtiques.
- 6.4 Efectua mesuraments de la rendibilitat de l'acció de màrqueting en relació amb la productivitat del lineal i a la gestió de productes en el mateix, aplicant eines electròniques i informàtiques.
- 6.5 Valora la satisfacció del client i el procediment de gestió d'incidències en relació amb la imatge de l'empresa que es desitja transmetre.
- 6.6 Valora el pla del màrqueting en relació amb la fidelització i la retroalimentació del client.
- 6.7 Valora el grau d'eficàcia d'una acció promocional, analitzant resultats.
- 6.8 Proposa noves línies i accions de màrqueting atenent a la valoració dels resultats obtinguts.

Continguts



1. Elaboració de plans de màrqueting de comercialització alimentària:
 - 1.1 Pla de màrqueting: elaboració i estructura. Estudi de mercat. El màrqueting mix: política de producte alimentari, preu, distribució i comunicació.
 - 1.2 Anàlisi DAFO d'idees de negoci alimentari.
 - 1.3 Productes alimentaris associats a la idea de negoci: característiques i estacionalitat. Potencial de vendes.
 - 1.4 Comerços competidors de l'entorn: productes oferts, relació qualitat-producte-preu, condicions de pagament, estratègies de màrqueting, serveis al públic i requeriments exigits per al seu funcionament.
 - 1.5 Estudi de mercat. Anàlisi de l'entorn. Públic objectiu i competidors. Poder adquisitiu, gustos, hàbits del públic objectiu L'estudi del comportament de la persona consumidora.
 - 1.6 Comercials. Actuació.
 - 1.7 Estratègies de comunicació: tipus i característiques. Inversió en publicitat.
 - 1.8 Prospecció de distribuïdors. Necessitats. Condicions.
 - 1.9 Empreses proveïdores: condicions de venda. Tècniques de selecció.
 - 1.10 Càlcul de preus. Preu provisional. Factors que influeixen en el preu de venda.
 - 1.11. Elaboració de plans de màrqueting mix. Accions: preu, producte, distribució i comunicació.

2. Definició de les polítiques aplicables al producte alimentari.
 - 2.1 El producte com a instrument de màrqueting. Objectius de la política de producte. Atributs d'un producte alimentari.
 - 2.2 Classificació dels productes tenint en compte diferents criteris. Naturalesa: tangibles i intangibles. Ús o destinació: consum i industrials. Freqüència i/o esforç de compra.
 - 2.3 La dimensió del producte. Gamma i línies de productes, famílies i categories.
 - 2.4 Tècniques per a l'anàlisi de la cartera de productes o marques d'una empresa. Anàlisi DAFO i altres.
 - 2.5 El cicle de vida del producte alimentari. Concepte i fases. Accions de màrqueting segons cada etapa.
 - 2.6 Estratègies en política de productes d'alimentació. Llançament de productes nous. Diversificació de productes. Elements per a la diferenciació: marca, model, envàs i etiqueta. Gestió de la qualitat del producte.
 - 2.7 La marca. Concepte, finalitat i regulació legal. Tipus de marques. Estratègies i gestió de marques.

3. Programació d'accions de comunicació bàsiques en comerços alimentaris:
 - 3.1 Determinació d'objectius de comunicació en els negocis alimentaris. Públic objectiu. Estratègies empresarials.
 - 3.2 Determinació d'accions de màrqueting mix d'un comerç alimentari. Finalitat.
 - 3.3 Determinació de necessitats, mitjans i suports segons accions de comunicació establertes.
 - 3.4 Programació de l'acció publicitària en comercialització alimentària. Tipus de negoci, estacionalitat, entorn.
 - 3.5 Tècniques de promoció en comerços alimentaris.
 - 3.6 Proposta d'accions de promoció a nous segments de compra.

4. Determinació de preus de venda de productes alimentaris:
 - 4.1 Mètodes de fixació de preus. Criteris: a partir del cost, basats en la competència i en la demanda del mercat.
 - 4.2 Càlcul de costos de comercialització alimentària.
 - 4.3 Càlcul de beneficis.
 - 4.4 Determinació de proves de rendiment de productes alimentaris.



- 4.5 Preu de venda al públic. Càlcul del escandallo. Càlcul de fixació de preus. Marge comercial. Components i Càlcul. Punt mort. Tendència del mercat. Fluctuacions del mercat.
- 4.6 Formes i mitjans de pagament. Descomptes segons tipus de productes. Elaboració de plans de pagaments.
- 4.7 Impostos associats a cada tipus de producte alimentari.

- 5. Establiment de formes i canals de distribució de productes per a comerços alimentaris:
 - 5.1 Planificació de la distribució de productes del comerç alimentari: Venda tradicional, online i autoservei.
 - 5.2 Selecció de canals de distribució de productes alimentaris. Formes d'intermediació comercial. Factors condicionants en l'elecció de la forma i canal de distribució.
 - 5.3 Estratègies de distribució.
 - 5.4 Càlcul del cost de distribució segons el tipus de producte alimentari. Transport. Emmagatzematge. Assegurances, comissions i marges comercials.
 - 5.5 Complementació de contractes d'intermediació comercial.
 - 5.6 Valoració de l'eficàcia i rapidesa dels canals de distribució. Satisfacció del client.

- 6. Valoració de les accions de màrqueting de la comercialització alimentària:
 - 6.1 Criteris de valoració de les accions promocionals. Objectius obtinguts i previstos. Indicadors.
 - 6.2 Índexs i ràtios econòmic financers.
 - 6.3 Valoració de l'eficàcia d'una acció de comunicació. Indicadors
 - 6.4 Calculo de ràtios comercials de control de resultats de l'acció de màrqueting. Aplicacions informàtiques específiques.
 - 6.5 Anàlisi de resultats. Mesurament de la rendibilitat del producte.
 - 6.6 Valoració de la imatge d'empresa. Satisfacció del client.
 - 6.7 Valoració d'accions promocionals. Fidelització i retroalimentació.
 - 6.8 Noves línies de màrqueting.

Mòdul professional 3: Dinamització del Punt de Venda en Comerços d'Alimentació

Durada: 99 hores

Hores de lliure disposició: No se n'assignen

Unitats formatives que el componen:

UF 1: Organització de l'espai comercial i gestió de l'àrea expositiva. 33 hores

UF 2: Aparadorisme: muntatge i manteniment d'aliments no peribles i peribles. 33 hores

UF 3: Accions promocionals i muntatge d'elements decoratius en el punt de venda. 33 hores

UF 1: Organització de l'espai comercial i gestió de l'àrea expositiva

Durada: 33 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

1. Organitza la distribució física de productes alimentaris en espais de venda, valorant els condicionants per a la seva localització i influència sobre la venda de productes.

Criteris d'avaluació

1.1 Defineix la ubicació de taulells, expositors i lineals, en funció de els condicionants requerits, de la distància de les càmeres o magatzems i de la legislació.

1.2 Determina les condicions que s'han de considerar en la distribució de superfícies comercials per respectar la normativa associada a eliminació de barreres físiques, evacuació i sortides d'emergència.



- 1.3 Relaciona la ubicació de productes alimentaris en comerços, amb les seves característiques, les pautes de seguretat alimentària i normes de prevenció de riscos.
- 1.4 Estableix la distribució dels elements externs i interns de informació i publicitat en els espais interiors i dels productes alimentaris en el espai de venda.
- 1.5 Defineix la ubicació dels equipaments a l'establiment facilitant els desplaçaments de persones, carretons i mercaderies per a la distribució àgil dels productes atenent les necessitats de cada secció.
- 1.6 Supervisa l'estat i distribució de les cistelles i carros per mantenir en tot moment el subministrament i la neteja.
- 1.7 Supervisa l'estat de neteja de l'establiment, potenciant el atractiu i tenint en compte la prevenció de riscos i higiene de treballadors i clients, i la normativa de seguretat alimentària en el condicionament del punt de venda.

Continguts

1. Organització de la distribució física de productes alimentaris en espais de venda:
 - 1.1 Ubicació de taulells, expositors i lineals. Condicions establertes per a la ubicació. Normativa vigent.
 - 1.2 Influència sobre les vendes de la publicitat en el punt de venda. Elements interns i externs.
 - 1.3 Tècniques comercials sobre la ubicació de productes alimentaris en els lineals i aparadors, i elements informatius i publicitaris en el punt de venda.
 - 1.4 Ubicació d'equipaments al comerç alimentari. Desplaçament. Carretons, cistelles i carros.
 - 1.5 Supervisió de l'estat i manteniment de cistelles i carros. Normes de seguretat alimentària i de prevenció de riscos en la distribució de la superfície de la botiga.

UF 2: Dinamització del punt de venda en comerços d'alimentació
Durada: 33 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

1. Supervisa l'exposició d'aliments no peribles en el punt de venda, aplicant criteris comercials segons lloc òptim de situació de mercaderies, la seva rotació i cartelleria.

Criteris d'avaluació

- 1.1 Programa la reposició de productes no peribles, en lineals, gòndoles i expositors, atenent l'índex de rotació, caducitat i al compliment de la normativa de seguretat alimentària.
- 1.2 Compara criteris comercials de disseny i decoració dels punts de venda, segons la distribució dels productes.
- 1.3 Realitza i supervisa la col·locació i operativitat d'elements visuals i mòbils que animin a la venda de productes no peribles, facilitant el control de la reposició i qualitat dels productes.
- 1.4 Controla l'accessibilitat als productes en els lineals, mantenint el seu identificació de cara al client i permetent la visió de la marca i etiquetatge.
- 1.5 Realitza i controla la col·locació de la cartelleria d'ofertes i d'identificació de productes no peribles facilitant la venda dels mateixos.
- 1.6 Agrupa en diferents zones del lineal, per famílies i efecte visual a aconseguir, els productes no peribles, facilitant la seva localització i adquisició.
- 1.7 Controla la temperatura ambient, atenent la conservació dels productes i el confort dels clients.
- 1.8 Efectua el seguiment dels lots de productes segons el proveïdor i destinació en els lineals i seccions, facilitant el control de qualitat i el rendiment de les vendes.



2. Supervisa l'exposició d'aliments peribles en taulells i vitrines, analitzant els aspectes de l'entorn que potencien les característiques del producte i animen a la venda, i complint la normativa de seguretat i higiene corresponent en funció de la seva estacionalitat i caducitat.

Criteris d'avaluació

2.1 Realitza i supervisa la col·locació de productes frescos, en taulells, tenint en consideració el sistema de rotació i reposició aplicant la normativa higiènic-sanitària.

2.2 Col·loca els productes frescos atenent l'especejat i procedència segons criteris de qualitat.

2.3 Realitza i supervisa la col·locació i operativitat d'elements visuals i mòbils que organitzin i facilitin la venda de productes peribles.

2.4 Supervisa l'estat de netedat i el tractament d'armaris i càmeres frigorífiques, assegurant l'estat de conservació dels productes i el compliment de la normativa higiènic sanitària aplicable.

2.5 Agrupa els productes peribles en taulells i armaris, segons famílies i efecte visual a aconseguir, facilitant la seva localització i adquisició.

2.6 Controla la temperatura dels armaris frigorífics garantint la cadena de fred i la qualitat dels productes.

2.7 Realitza i supervisa els tractaments (aigua ruixada i gel, entre d'altres) que garanteixin l'adequat aspecte visual i organolèptic dels productes frescos, garantint l'evacuació de l'aigua de fusió del gel.

2.8 Organitza el transport dels subministraments a expositors i taulells des de càmeres i magatzem a fi del subministrament ràpid dels productes.

Continguts

1. Supervisió de l'exposició d'aliments no peribles en el punt de venda:

1.1 Programació de reposició de productes no peribles. Estacionalitat i caducitat. Rotació de productes. Lineals, gòndoles i expositors.

1.2 Criteris comercials de disseny i decoració de punts de venda. Distribució de productes.

1.3 Supervisió de la col·locació d'elements visuals en lineals i punts de venda. Operativitat.

1.4 Control d'accessibilitat als productes no peribles del lineal. Identificació i visibilitat de marca i etiquetatge.

1.5 Cartelleria: informativa, d'ofertes i promocions.

1.6 Agrupació de productes no peribles per zones, famílies i efectes visuals.

1.7 Control de temperatures i conservació de productes exposats. Confort dels clients.

1.8 Seguiment de lots de productes segons proveïdors i ubicació. Control de qualitat i rendiment de vendes.

2. Supervisió de l'exposició de productes frescos en taulells i vitrines:

2.1 Productes frescos i la seva col·locació en expositors i taulells. Rotació i reposició. Normativa higiènic sanitària.

2.2 Productes carnis. Criteris de col·locació: Especejat, procedència i categoria, entre d'altres.

2.3 Productes peribles. Localització i adquisició. Agrupació en taulells i armaris. Famílies de productes. Elements d'animació: Mòbils i visuals.

2.4 Supervisió de la neteja i tractament d'armaris i càmeres de refrigerant.

2.5 Supervisió de la cadena de fred i qualitat del producte. Control de temperatura.

2.6 Supervisió de l'aspecte visual i organolèptic dels productes frescos. Tractaments dels productes als taulells: aigua ruixada, gel i d'altres.

2.6 Transport de subministraments a expositors. Tipus.

UF 3: Dinamització del punt de venda en comerços d'alimentació



Durada: 33 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

1. Determina accions promocionals que rendibilitzin els espais de establiments comercials, aplicant tècniques per incentivar la venda i la captació i fidelització de clients.

Criteris d'avaluació

1.1 Planifica i realitza accions promocionals en el punt de venda que incrementin l'atenció i captació del client.

1.2 Programa les accions més adequades segons les necessitats comercials i el pressupost.

1.3 Valora el resultat de les accions promocionals segons els diferents objectius comercials.

1.4 Presenta vals descompte i altres ofertes de productes alimentaris de forma atractiva als interessos del client, a fi d'incrementar les vendes, respectant la normativa de protecció del consumidor.

1.5 Presenta al client tastos de productes alimentaris a fi de donar a conèixer nous productes o marques.

1.6 Programa la difusió de música ambiental i d'ofertes de productes per la megafonia de l'espai comercial, atenent horaris i afluència de públic.

1.7 Adequa la il·luminació de sectors de productes segons les característiques dels mateixos per captar l'atenció del client.

2. Determina el muntatge d'elements atractius i publicitaris en vitrines, expositors i zones de venda de productes alimentaris, aplicant criteris estètics i comercials adequats a cada tipus de producte.

Criteris d'avaluació

2.1 Determina els llocs idonis per a la ubicació dels elements de decoració, publicitaris i cartelleria, atenent l'agrupació d'aliments per sectors i zones fredes i calentes i a les zones de circulació.

2.2 Determina la col·locació de punts d'emissió de videoclips de publicitat de productes alimentaris en promoció, per animar la venda.

2.3 Realitza i supervisa l'elaboració de cartells i senyalització, en funció de l'element decoratiu o informatiu a ubicar.

2.4 Crea missatges visuals a transmetre al client, aconseguint la harmonització entre forma, textura i color, mitjançant programes ofimàtics de tractament de textos i imatges.

2.5 Realitza i supervisa el muntatge d'elements decoratius garantint que no comporti riscos per a la seguretat de clients i treballadors, aplicant la legislació sobre prevenció de riscos laborals.

2.6 Realitza i supervisa la composició i muntatge de productes alimentaris, elements ornamentals i cartells en la decoració d'aparadors i expositors, aplicant criteris estètics i comercials.

2.7 Controla la il·luminació idònia per ressaltar la qualitat i importància dels aliments ubicats en taulells i expositors, diferenciant-la de la il·luminació ambiental de les zones de trànsit.

Continguts

1. Determinació d'accions promocionals en establiments d'alimentació:

1.1 Tècniques d'incentivació de vendes. Accions promocionals: Necessitats comercials i pressupost.

1.2 Valoració del resultat de les accions promocionals. Objectius comercials.



- 1.3 Presentació d'ofertes de productes alimentaris. Vals descompte. Normativa de protecció del consumidor.
- 1.4 Presentació de tastos de nous productes i marques.
- 1.5 Programació de la difusió de música ambiental. Ofertes de productes. Criteris de horari i aflluència.
- 1.6 Captació de clients. Il·luminació de sectors de productes.

- 2. Determinació del muntatge d'elements atractius i publicitaris en espais de venda de productes alimentaris:
 - 2.1 Agrupació d'aliments: Sectors, zones fredes i calentes. Elements de decoració, publicitaris i cartelleria.
 - 2.2 Animació a la venda. Emissió de vídeos, clips publicitaris i demostratius.
 - 2.3 Supervisió de l'elaboració de cartells. Elements informatius i decoratius, i la seva ubicació.
 - 2.4 Creació de missatges visuals. Tècniques de disseny de missatges visuals: Programes ofimàtics.
 - 2.5 Supervisió de muntatge d'elements decoratius. Legislació sobre prevenció de riscos laborals. Seguretat de clients i treballadors.
 - 2.6 Composició i muntatge d'elements ornamentals i cartells en aparadors i expositors. Criteris estètics i comercials.
 - 2.7 Control de il·luminació. Tipus de il·luminació. Ambiental i directa.

Mòdul professional 4: Atenció Comercial en Negocis Alimentaris

Durada: 132 hores

Hores de lliure disposició: 33 hores

Unitats formatives que el componen:

UF 1: Comunicació comercial bàsica. 33 hores

UF 2: Atenció al client i organització comercial. 33 hores

UF 3: Atenció comercial als proveïdors. 33 hores

UF 1: Comunicació comercial bàsica

Durada: 33 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

- 1. Coneix les tècniques de comunicació bàsiques, aplicant-les en l'atenció al client.

Criteris d'avaluació

- 1.1 Identifica els elements i les etapes d'un procés de comunicació.
- 1.2 Té en compte el context comunicatiu en l'atenció al client
- 1.3 Detecta les interferències que produeixen les barreres de la comunicació en la comprensió d'un missatge i proposa les accions correctives necessàries.
- 1.4 Aplica convenientment elements de comunicació no verbal en els missatges emesos.
- 1.5 Evita la reproducció d'estereotips en la comunicació amb els clients, gènere, raça, i d'altres.
- 1.6 Desenvolupa tècniques de comunicació i habilitats socials adequades al tipus de comunicació i als interlocutors.
- 1.8 Verifica si la informació és transmesa amb claredat, de forma estructurada, amb precisió, amb cortesia, respecte i sensibilitat.

- 1. Reconeix les necessitats dels clients, aplicant tècniques de comunicació.



Críteris d'avaluació

- 2.1 Diferència entre client intern i extern
- 2.2 Identifica el comportament del client.
- 2.3 Analitza les motivacions de compra o demanda d'un servei del client.
- 2.4 Obté, en cas que sigui necessari, la informació històrica del client.
- 2.5 Manté la forma i l'actitud adequades en l'atenció i assessorament a un client en funció del canal de comunicació utilitzat.
- 2.6 Empra amb fluïdesa les dues llengües oficials en les activitats d'atenció al client
- 2.7 Empra la llengua anglesa per donar informació bàsica als clients

Continguts

1. Tècniques de comunicació bàsiques:

- 1.1 El procés de comunicació
- 1.2 El context comunicatiu. Els costums socioculturals i els usos comercials
- 1.3 Barreres de la comunicació. Barreres físiques i psicològiques. Formes de superar les barreres comunicatives.
- 1.4 La comunicació no verbal. Llenguatge corporal, proxèmica, kinesica entre altres. Dimensió cultural del llenguatge no verbal.
- 1.5 Influència dels estereotips en el procés de comunicació. Gènere, origen racial, i d'altres estereotips socials.
- 1.6 La comunicació en situacions d'informació al client, consumidor o usuari. Adequació del lèxic a la situació i al client.
- 1.7 Habilitats socials en la comunicació al client.

2 La comunicació centrada en el client:

- 2.1 Client intern i extern. Característiques de la comunicació interna
- 2.2 Tipologies de clients
- 2.3 Motivacions de compra i comportament. Decisions de compra.
- 2.4 Obtenció de dades i d'informació dels clients
- 2.5 Canals de comunicació en l'atenció al client
- 2.6 Ús de les dues llengües oficials en l'atenció al client
- 2.7 La llengua anglesa en situacions d'informació al client

UF 2: Atenció al Client i Organització Comercial

Durada: 33 hores

Resultats d'aprenentatge i críteris d'avaluació

1. Determina les línies d'actuació comercial en establiments alimentaris analitzant els objectius empresarials fixats i l'estratègia comercial.

Críteris d'avaluació

- 1.1 Organitza el departament de vendes en un comerç alimentari en funció de la imatge de marca, productes, el tipus de client i objectius comercials.
- 1.2 Determina nombre i funcions del personal d'atenció comercial que es requereix segons els objectius el pla de vendes d'una empresa.
- 1.3 Determina les funcions associades a l'atenció al client en comerços alimentaris i les responsabilitats.
- 1.4 Determina els objectius i accions concretes d'atenció comercial a partir del pla de vendes d'una empresa.



- 1.5 Estableix les accions de formació, motivació i promoció professional destinades al personal de l'establiment que facilitin la consecució dels objectius prefixats.
 - 1.6 Elabora l'argumentari de vendes, incloent els punts forts i febles de productes alimentaris, adaptant-los al tipus i comportament dels clients.
 - 1.7 Estableix els protocols d'atenció al client davant de queixes i reclamacions, aplicant la normativa de protecció del consumidor.
 - 1.7 Millora l'atenció comercial, establint sistemes de retroalimentació.
2. Realitza i supervisa la transmissió d'informació comercial el client, establint protocols d'atenció comercial i valorant les funcions, tècniques i actituds a desenvolupar.

Criteris d'avaluació

- 2.1 Supervisa la realització de l'atenció comercial, aplicant les tècniques de comunicació, verbals i no verbals, conformes amb la situació i característiques del client, i responnent a les contingències.
 - 2.2 Supervisa l'atenció telefònica amb el client, tenint en compte la seva finalitat, el protocol, i les tècniques de locució fetes servir.
 - 2.3 Estableix protocols de recepció de clients, valorant la importància i el resultat positiu d'una cordial acollida.
 - 2.4 Realitza l'atenció comercial al client de forma educada, propera i amb interès, mantenint una actitud amable i oberta al diàleg.
 - 2.5 Assessora el client sobre el producte alimentari demandat (característiques, beneficis, preus) i de les polítiques de l'empresa (temps de lliurament, formes de pagament, descomptes).
 - 2.6 Valora l'aparença dels empleats, del lloc o dels productes que s'ofereixen.
 - 2.7 Trameta al client confiança en l'atenció realitzada en funció dels compromisos adquirits (comanda, termini de lliurament, preu convingut).
 - 2.8 Valora l'atenció al client en funció del temps dedicat, la falta d'esperes o en el seu cas informant de la demora.
3. Atén reclamacions i suggeriments habituals en comerços alimentaris, aplicant els protocols d'actuació segons la normativa vigent i les tècniques de negociació a utilitzar per a la seva resolució, i valorant el resultat del procediment.

Criteris d'avaluació

- 3.1 Determina el procediment a seguir, fases, forma, terminis i normativa relativa al procés de tramitació de reclamacions i suggeriments del comerç alimentari.
- 3.2 Informa el client dels seus drets i els possibles mecanismes de solució de la reclamació, d'acord amb la normativa vigent.
- 3.3 Emplena els documents relatius a la tramitació de les queixes, reclamacions i denúncies cursant aquestes cap al departament o organisme competent.
- 3.4 Informa el reclamant de la situació i del resultat de la queixa o reclamació, de forma oral, escrita i per mitjans electrònics.
- 3.5 Atén les queixes, devolucions i reclamacions utilitzant l'escolta activa, l'empatia i l'assertivitat, i tècniques de negociació que facilitin l'acord per a resoldre aquestes situacions.
- 3.6 Valora les conseqüències administratives associades a una reclamació denegada o no resolta.
- 3.7 Valora els suggeriments i incidències relatives a queixes i reclamacions, a fi de realimentar les decisions sobre proveïdors i productes i sobre la pròpia atenció de l'establiment.



4. Valora l'eficàcia del servei d'atenció comercial, utilitzant instruments d'avaluació i control i interpretant resultats obtinguts.

Críteris d'avaluació

- 4.1 Estableix els estàndards de qualitat en la prestació del servei de atenció comercial en negocis alimentaris.
- 4.2 Valora les dades de fidelització dels clients, en relació amb la qualitat del servei d'atenció comercial prestat.
- 4.3 Valora les incidències habituals en comerços alimentaris respecte a l'atenció comercial, introduint processos de millora.
- 4.4 Avalua els protocols de gestió d'incidències i reclamacions en funció de la satisfacció del client i dels objectius de l'empresa, introduint processos de millora.
- 4.5 Realitza el control de qualitat del servei d'atenció comercial aplicant els mètodes i eines adequats.
- 4.6 Valora la retroalimentació dels processos de tramitació de queixes i reclamacions, contrastant resultats, formes i terminis de resolució, a fi de millorar el procediment d'atenció comercial.
- 4.7 Valora el grau de satisfacció dels clients en funció dels serveis i productes oferts i les prestacions de l'establiment.

Continguts

1. Determinació de línies d'actuació comercial en establiments alimentaris:
 - 1.2 Organització del departament de vendes del comerç alimentari.
 - 1.3 Imatge de marca, producte, tipus de client i objectius comercials.
 - 1.4 Personal de venda: Determinació de la mida de l'equip. Funcions i responsabilitats.
 - 1.5 Planificació de les vendes. Objectius i accions. Pla d'atenció comercial. Fases del procés de venda.
 - 1.6 Accions de formació, motivació i promoció del personal del comerç alimentari. Objectius.
 - 1.7 Elaboració de l'argumentari de vendes. Punts forts i febles. Tipus i comportament del client.
 - 1.8 Protocol d'atenció al client: Queixes i reclamacions. Normativa de protecció del consumidor.
 - 1.9 Millora de l'atenció comercial. Retroalimentació.
2. Determinació de línies d'actuació comercial en establiments alimentaris:
 - 2.1 Supervisió de protocols d'atenció al client. Tècniques de comunicació en negocis alimentaris: Verbals i no verbals. Característiques del client. Resolució de contingències.
 - 2.2 Supervisió de l'atenció telefònica. Protocols, finalitat i tècniques de locució.
 - 2.3 Protocols de recepció de clients. Tècniques d'utilització i interpretació de la comunicació no verbal: expressions, gestos, actituds moviments i imatge personal.
 - 2.4 Assessorament a clients de productes alimentaris: característiques, beneficis i preus, de polítiques d'empresa: temps de lliurament, formes de pagament, descomptes.
 - 2.5 Transmissió de confiança. Compromisos (demanats, termini de lliurament, preu convingut).
 - 2.6 Valoració de l'aparença dels empleats, lloc i productes oferts.
 - 2.7 Valoració de l'atenció al client. Temps de dedicació i espera
3. Atenció de reclamacions i suggeriments del client en comerços alimentaris:
 - 3.1 Protocol de devolucions, suggeriments, queixes i reclamacions. Emplenament de documentació i tramitació.
 - 3.2 Drets del consumidor. Normativa sobre reclamacions.



3.3 Resolució de reclamacions. Notificació de resolució de reclamacions: Oral, escrita i telemàtica.

3.4 Tècniques de negociació i comunicació en queixes i reclamacions: Escolta activa, empatia i assertivitat.

3.5 Valoració de les conseqüències administratives de la mala gestió d'una reclamació.

3.6 Valoració de suggeriments i incidències de les queixes i reclamacions. Retroalimentació.

4. Gestió de l'atenció comercial amb els proveïdors:

4.1 Establiment dels estàndards de qualitat. Atenció comercial en negocis alimentaris.

4.2 Tècniques de fidelització del client. Valoració del servei.

4.3 Valoració d'incidències en el comerç alimentari. Estratègies i criteris de millora.

4.4 Gestió d'incidències i reclamacions. Classificació i possibles tractaments.

4.5 Control de Qualitat del servei d'atenció comercial. Mètodes i eines.

4.6 Valoració de la retroalimentació dels processos de tramitació de queixes i reclamacions.

Formes i terminis de resolució de queixes. Contrast de resultats.

4.7 Valoració de la satisfacció dels clients. Serveis, productes oferts i prestacions.

UF 3: Atenció comercial als proveïdors

Durada: 33 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

1. Gestiona la relació comercial amb els proveïdors, determinant característiques, productes i serveis que subministren.

Criteris d'avaluació

1.1 Busca i selecciona els proveïdors, considerant factors comercials tals com tipus d'aliment, qualitat, preu, operativitat i de proximitat.

1.2 Estableix el seguiment automàtic i l'actualització de bases de dades de proveïdors, aplicant sistemes ofimàtics de comunicació amb els proveïdors.

1.3 Estableix els canals i procediments de comunicació amb els proveïdors, aplicant sistemes ofimàtics de comunicació.

1.4 Gestiona les comandes a proveïdors, formalitzant la comunicació i documentació relativa als mateixos.

1.5 Negocia ofertes de subministrament, atenent a criteris comercials i de operativitat.

1.6 Estableix criteris d'avaluació de proveïdors, valorant els que millor s'adeqüin a les característiques de l'empresa.

1.7 Gestiona amb altres departaments els acords obtinguts amb proveïdors, seguint els procediments de comunicació interna.

Continguts

1. Cerca i selecció de proveïdors. Factors comercials: Proximitat, varietat, qualitat de productes, preu i operativitat, entre d'altres:

1.1 Establiment i actualització de bases de dades de proveïdors de productes alimentaris.

1.2 Canals i procediments de comunicació amb proveïdors: ofimàtics i tradicionals. 1.3

Gestió de comandes de productes alimentaris amb els proveïdors. subministraments.

1.4 Comunicació i documentació.

1.5 Negociació d'ofertes de subministraments.

1.6 Valoració de proveïdors de productes alimentaris.

1.7 Gestió interdepartamental dels acords obtinguts amb els proveïdors.

1.8 Protocols de comunicació interna.



Mòdul professional 5: Seguretat i Qualitat Alimentària en el Comerç

Durada: 99 hores

Hores de lliure disposició: no se n'assignen

Unitats formatives que el componen:

UF 1: El pla de neteja, sistemes de seguretat i control. 44 hores

UF 2: Procediments sanitaris i ambientals en la manipulació d'aliments. 55 hores

UF 1: El pla de neteja, sistemes de seguretat i control

Durada: 44 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

1. Elabora i fa el seguiment del pla de neteja dels equips i instal·lacions utilitzats en el comerç alimentari, establint les condicions de salubritat i higiene necessàries adequades a la legislació vigent.

Criteris d'avaluació

1.1 Estableix els requisits higiènic-sanitaris que han de complir els equips, utilitatge i instal·lacions de manipulació d'aliments.

1.2 Determina els procediments, el personal que ha d'executar la tasca, els productes, els desinfectants i equips de neteja i desinfecció (N + D); així com les seves condicions d'ocupació.

1.3 Planifica i comprova els tractaments de desratització, desinsectació i desinfecció(DDD).

1.4 Realitza i organitza les freqüències de neteja establertes per la normativa.

1.5 Supervisa i comprova la qualitat higienicosanitària en la neteja de els equips i instal·lacions utilitzats en el comerç alimentari.

1.6 Supervisa i empena el registre de la informació rellevant i incidències detectades o esmenades del pla de neteja i de desinfecció.

1.7 Verifica que les mesures correctives proposades s'esmenen les incidències detectades.

1.8 Avalua els perills de contaminació química associats a la manipulació i emmagatzematge de productes de neteja, desinfecció i tractaments DDD.

2. Estableix els sistemes d'autocontrol de seguretat alimentària basats en l'Anàlisi de Perills i Punts de Control Crític (APPCC) i de la traçabilitat, delimitant les variables a controlar que garanteixin la innocuïtat dels aliments.

Criteris d'avaluació

2.1 Documenta i fa la traçabilitat de l'origen, les etapes del procés i la destinació de l'aliment.

2.2 Realitza els controls que identifiquen els perills potencials (físics, químics i biològics) i que poden aparèixer en cada etapa del procés.

2.3 Detecta els perills que determinen els punts crítics de control i el límit crític.

2.4 Estableix les mesures de control i les accions correctives que assegurin la seguretat del sistema.

2.5 Aplica les principals normes voluntàries implantades en el sector alimentari (BRC, IFS, UNE-EN ISO 9001: 2000, UNE-EN ISO 22000: 2005 i altres) actualitzant a la normativa vigent en el moment

2.6 Relaciona el contingut de les guies de bones pràctiques d'higiene alimentària i mediambiental amb el seu ús en el comerç.

2.7 Elabora i actualitza la documentació associada a un pla d'autocontrol d'APPCC d'un comerç alimentari.



Continguts

1. Elaboració, realització i seguiment de plans de neteja dels equips i instal·lacions utilitzats en comerços alimentaris:

- 1.1 Requisits higiènic-sanitaris: equips, utilitatge i instal·lacions en la manipulació d'aliments.
- 1.2 Organització dels equips de neteja i desinsectació: procediments, personal, productes, desinfectants i equips de neteja i desinfecció (N + D).
- 1.3 Planificació i tractaments de desratització, desinsectació i desinfecció (DDD). Freqüència i normativa.
- 1.4 Supervisió i comprovació de la qualitat higienicosanitària en la neteja d'equips i instal·lacions.
- 1.5 Supervisió del registre d'incidències del pla de neteja i desinfecció.
- 1.6 Verificació de mesures correctives proposades.
- 1.7 Valoració dels perills de contaminació química associats a la manipulació i emmagatzematge de productes de neteja, desinfecció i tractaments DDD.

2. Establiment de sistemes d'autocontrol de seguretat alimentària basat en el APPCC i control de la traçabilitat:

- 2.1 Documentació i traçabilitat de l'aliment a comercialitzar. Origen, etapes i destinació.
- 2.2 Controls de perills potencials: físics, químics i biològics. Detecció de perills.
- 2.3 Punts crítics de control. Límit crític.
- 2.4 Establiment de mesures de control i accions correctives. seguretat del sistema.
- 2.5 Aplicació de normativa voluntària del sector alimentari: BRC, IFS, UNE-EN ISO9001: 2000, UNE-EN ISO 22000: 2005. Actualitzant a la normativa vigent en el moment
- 2.6 Guies de bones pràctiques d'higiene alimentària i mediambiental.
- 2.7 Elaboració i actualització de la documentació associada a un APCC.

UF 2: Procediments sanitaris i ambientals en la manipulació d'aliments

Durada: 55 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

1. Estableix i supervisa procediments de manipulació d'aliments, tenint en compte protocols establerts relatius a actuacions davant alertes alimentàries, contaminacions, recollida de mostres i equips de protecció individual.

Criteris d'avaluació

- 1.1 Estableix els procediments de manipulació d'aliments en les activitats que es realitzen en l'establiment comercial aplicant les normes higienicosanitàries en condicions que en garanteixin la salubritat.
- 1.2 Estableix les mesures preventives que garanteixin la innocuïtat dels aliments a través de controls higiènic-sanitaris.
- 1.3 Aplica i supervisa l'aplicació de les mesures d'higiene personal i de vestuari requerides en la manipulació d'aliments, i si escau, modifica les conductes inadequades.
- 1.4 Supervisa els procediments d'actuació davant alertes alimentàries, actuant segons la reglamentació establerta i seguint el protocol definit en el establiment comercial.
- 1.5 Supervisa els procediments d'actuació davant la contaminació creuada, riscos i toxifèccions d'origen alimentari identificant el punt crític o lot on es produeix l'alteració.
- 1.6 Valora les aportacions del personal de l'establiment comercial, aplicant les propostes de millora relatives a les condicions higienicosanitàries.



1.7 Estableix el protocol de recollida de mostres testimoni que inclogui el mètode d'identificació i característiques de la mostra, recipients adequats i temps de conservació en cambres frigorífiques.

2. Gestiona el tractament dels residus i subproductes d'origen animal no destinats al consum humà (SANDACH) de manera selectiva reconeixent les seves implicacions a nivell sanitari i ambiental.

Criteris d'avaluació

2.1 Estableix i segueix el pla de control de residus generats en l'establiment comercial, atenent a la seva classe, classificació i transport entre d'altres.

2.2 Garanteix que el tractament dels subproductes d'origen animal no destinats al consum humà (SANDACH) compleix els requisits normatius en totes les fases de manipulació, emmagatzematge, recollida i transport.

2.3 Classifica en contenidors els diferents tipus de residus generats diferenciant-los segons el seu origen, tipus, estat i necessitat de reciclatge, depuració o tractament.

2.4 Controla la traçabilitat del tractament de residus SANDACH, portant el registre d'enviaments i documentació comercial i sanitària establerta.

2.5 Realitza i supervisa la recollida dels productes caducats, i els que no es facin servir finalment per al consum humà (congelats fora de la cadena, passats de data de consum preferent, deteriorats, etc.) per tal del seu tractament de gestió de residus o SANDACH.

2.6 Aplica i supervisa les tècniques de recollida, selecció, classificació i eliminació o abocament de residus.

2.7 Controla les no-conformitats i les accions correctives relacionades amb la gestió dels residus.

2.8 Supervisa la senyalització i maniobra de les zones on s'ubiquen els contenidors així com la seva diferenciació, segons perillositat, tipus i provisionalitat, entre d'altres.

3. Estableix els sistemes que determinen la qualitat dels productes alimentaris exposat per a la venda, garantint les seves condicions organolèptiques i sostenibles.

Criteris d'avaluació

3.1 Planifica les accions del procés de verificació de la qualitat dels productes alimentaris en funció que siguin frescos o peribles, sostenibles, ecològics, entre d'altres, garantint la millor idoneïtat per al seu consum.

3.2 Defineix les accions de no conformitat del producte alimentari en funció de les seves condicions, ofertes del i secció de venda pertinent.

3.3 Determina l'estat dels productes frescos, atenent al seu aspecte, olor, textura, color, mida, aspecte visual i maduresa, entre d'altres.

3.4 Determina i comprova l'estat dels productes sostenibles, de comerç just i de gourmet, garantint que es mantenen les seves condicions organolèptiques.

3.5 Valora l'estat i etiquetatge dels productes per a clients amb malalties (diabetis, hipertensió i hipercolesterolèmia, entre d'altres) al·lèrgies alimentàries i intoleràncies (celíaques, a la lactosa i a l'ou, entre altres), determinant que es correspon a les característiques que el fabricant ha de complir en matèria la normativa vigent de salubritat.

3.6 Determina l'estat dels productes no peribles atenent a l'estat l'envasat, i dates òptimes de consum.

3.7 Determina i comprova l'estat de les begudes i licors, atenent el seu color, aroma, cos, aspecte visual, anyada i temperatura, entre d'altres.

3.8 Avalua i fa el seguiment del sistema de verificació de la qualitat dels productes alimentaris en funció de la satisfacció del client i els criteris comercials



Continguts

1. Establiment i supervisió de les condicions higienicosanitàries en la manipulació d'aliments i dels perills associats als mals hàbits higiènics:

1.1 Procediments en la manipulació d'aliments. Aplicació de normativa higienicosanitària.

1.2 Establiment de mesures preventives. Controls higiènic-sanitaris.

1.3 Protocols d'actuació davant d'alertes sanitàries.

1.4 Protocol d'actuació enfront de contaminacions creuades. Riscos i Toxinfeccions d'origen alimentari. Identificació del punt crític o lot origen de l'alteració.

1.5 Condicions higienicosanitàries. Propostes de millora i aportacions del personal.

1.6 Protocol de recollida de mostres testimoni. Mètode, identificació, característiques de la mostra. Recipients. Temps de conservació de la mostra.

2. Gestió del tractament dels residus i subproductes d'origen animal no destinats al consum humà (SANDACH) de manera selectiva:

2.1 Pla de control de residus generats en l'establiment comercial. tipus, classificació i transport.

2.2 Tractament de SANDACH. Requisits normatius: manipulació, emmagatzematge, recollida i transport.

2.3 Classificació segons tipus de residus, origen, estat, reciclatge, depuració i tractament. Contenedors de SANDACH.

2.4 Supervisió de les tècniques de recollida de productes caducats. tractament i gestió.

2.5 Control de les no-conformitats. Accions correctives relacionades amb la gestió dels residus.

2.6 Supervisió de la senyalització i maniobra de les zones d'ubicació de contenidors. Diferenciació segons perillositat, tipus i provisionalitat, entre d'altres.

3. Establiment dels sistemes que determinen la qualitat dels productes alimentaris exposat per a la venda:

3.1 Planificació i verificació de les accions de qualitat segons productes alimentaris: frescos, peribles, sostenibles i ecològics.

3.2 Accions de no conformitat. Condicions, ofertes i secció de vendes.

3.3 Determinació de l'estat dels productes frescos. Condicions organolèptiques.

3.4 Determinació de l'estat dels productes sostenibles: de comerç just i de gourmet.

3.5 Valoració de l'estat i etiquetatge dels productes per a clients amb malalties, intoleràncies i al·lèrgies alimentàries. Patologies: diabetis, hipertensió, hipercolesterolèmia, entre d'altres. Intoleràncies: Cel·facs, a la lactosa i a l'ou, entre altres). Data de caducitat i el tipus d'envasament. Etiquetatge de productes. Etiquetatge d'informe nutricional. Components: descriptors genèrics, propietats saludables i al·lèrgens.

3.6 Determinació de l'estat dels productes no peribles: envasat, i dates òptimes de consum.

3.7 Determinació i comprovació de l'estat de begudes i licors: color, textura, aspecte visual, anyada, temperatura, entre d'altres.

3.8 Valoració de la qualitat dels productes alimentaris. Satisfacció del client.

Mòdul professional 6: Preparació i Condicionament de Productes Frescos i Transformats

Durada: 231 hores

Hores de lliure disposició: 33 hores

Unitats formatives que el componen:

UF 1: Preparació per a la venda de carn, productes càrnics, aus i derivats. 66 hores

UF 2: Preparació per a la venda de peix i productes derivats del peix. 44 hores

UF 3: Preparació per a la venda de fruites i verdures. 22 hores



UF 4: : Preparació per a la venda de productes de xarcuteria, preparació i assessorament de productes gourmet. XX hores

UF 5: Preparació per a la venda de pa, pastisseria i confiteria. XX hores

UF 1: Preparació per a la venda de carn, productes càrnics, aus i derivats

Durada: XX hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

1. . Supervisa i realitza l'obtenció de porcions i preparacions de carn i derivats carnis, aplicant la tècnica de tall en funció de la peça i destinació culinària, complint la normativa de prevenció de riscos laborals.

Criteris d'avaluació

1.1 Identifica el funcionament, la constitució i els dispositius de seguretat de la maquinària i equips.

1.2 Realitza les operacions de neteja assegurant-ne la total eliminació dels residus dels productes d'elaboració i de neteja.

1.3 Realitza les operacions de posada en marxa de la maquinària seguint els procediments establert

1.4 Comprova l'estat dels productes carnis, atenent a la seva aroma i color.

1.5 Supervisa i realitza el desossat i especejat de canals de carn i altres peces càrnies, atenent les tècniques apropiades i complint la normativa higienicosanitària i de prevenció de riscos laborals.

1.6 Supervisa i elabora derivats carnis frescos com ara carn picada, adobada, salsitxes fresques, entre altres, en funció de la destinació culinari i les característiques del tipus d'animal.

1.7 Relaciona els diferents tipus de tall de peces i derivats carnis amb el seu posterior ús o aplicació.

1.8 Supervisa i obté diferents porcions de carn, xarcuteria i productes carnis per al consum, en funció del producte i el seu destí final, executant les tècniques de tall requerides.

1.9 Col·loca les peces de carn i derivats carnis en taulells i expositors, garantint la seva conservació, frescor i atractiu visual.

1.10 Realitza i supervisa i l'envasament del producte i derivat carni en funció de les seves característiques i requeriments del client.

1.11 Realitza i supervisa les condicions d'ordre i neteja de les zones de treball de carnisseria.

1.12 Aplica la normativa de prevenció de riscos laborals i higienicosanitàries en les operacions de preparació i condicionament de carn i derivats.

2. Efectua l'etiquetatge de productes càrnics i derivats, relacionant el tipus de productes amb el seu etiquetatge i característiques de l'envàs.

Criteris d'avaluació

2.1 Aplica les especificacions de la normativa que afecta a l'envasament productes càrnics i derivats.

2.2 Disposa de la informació obligatòria i complementària a incloure en les etiquetes i els seus codis de barres, així com en els rètols de productes alimentaris.

2.3 Comprova que els productes càrnics i derivats envasats exposats disposen de l'etiquetatge i característiques de traçabilitat establertes.



- 2.4 Relaciona les tècniques i equips d'etiquetatge amb el seu ús en diferents tipus de productes càrnics i derivats
- 2.5 Envasa i etiqueta productes càrnics i derivats en funció dels requeriments de traçabilitat establerts.
- 2.6 Verifica l'aplicació del codi de barres als productes càrnics i derivats, identificant etiquetes normalitzades i codis de barres.
- 2.7 Verifica que la codificació del producte concorda amb les seves característiques, propietats i localització.
- 2.8 Supervisa la col·locació de dispositius de seguretat en els productes càrnics i derivats exposats per a la venda, utilitzant els sistemes de protecció pertinents

Continguts

- 1. Supervisió i obtenció de porcions i preparacions de carn i derivats carnis:
 - 1.1 Procediments de posada en marxa, regulació i parada dels equips: fonaments i característiques.
 - 1.2 Preparació i manteniment de la maquinària. Identificació dels comandaments de connexió general i de regulació.
 - 1.3 Desmuntatge, neteja i muntatge dels elements i accessoris.
 - 1.4 Comprovació de l'estat dels productes carnis. Aroma i color.
 - 1.5 Tècniques de desossat i especejat de canals i peces càrnies.
 - 1.6 Supervisió i elaboració de derivats carnis frescos: Carn picada, adobada i salsitxes fresques. Destinació culinària i característiques de l'animal.
 - 1.7 Tipus de tall de peces i derivats carnis. Ús culinari.
 - 1.8 Exposició a taulells de peces i productes carnis: conservació frescor i atractiu visual.
 - 1.9 Supervisió de l'envasament del producte carni i els seus derivats. Característiques i requeriments del client.
 - 1.10 Mesures de seguretat. Normativa higienicosanitària.
- 2. Realitza l'etiquetatge de productes frescos:
 - 2.1 Normativa específica sobre l'envasament de productes càrnics i derivats.
 - 2.2 Tècniques d'etiquetatge. Codi de barres. Productes càrnics i derivats.
 - 2.3 Traçabilitat.
 - 2.4 Tècniques. Materials d'envasament. Sistemes i mètodes d'envasament.
 - 2.5 Supervisió de la col·locació del codi de barres. Coincidència amb les característiques, propietats i localització del producte.

UF 2: Preparació per a la venda de peix i productes derivats del peix

Durada: 44 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

- 1. Supervisa i realitza l'obtenció de porcions, preparacions i elaboracions de peix i marisc, aplicant la tècnica de tall en funció del tipus i preparació adequada a la destinació culinària, complint la normativa de prevenció de riscos laborals, higienicosanitària i mediambiental.

Criteris d'avaluació

- 1.1 Identifica el funcionament, la constitució i els dispositius de seguretat de la maquinària i equips.
- 1.2 Realitza les operacions de neteja assegurant-ne la total eliminació dels residus dels productes d'elaboració i de neteja.
- 1.3 Realitza les operacions de posada en marxa de la maquinària seguint els procediments establert



- 1.4 Comprova l'estat dels peixos frescos, atenent al seu aspecte, olor, textura i color, entre d'altres.
- 1.5 Supervisa i realitza la neteja, d'escamat, pelat, filetejat i trossejat del peix, i si és el cas, escapçat, eviscerat o desespinat, atesa la seva espècie i destinació culinària.
- 1.6 Supervisa i obté porcions de peix requerides en grandària, forma i qualitat per al consum, executant les tècniques de tall en funció del tipus de peix i destinació culinària.
- 1.7 Col·loca els peixos i mariscs en taulells i expositors, aplicant gel, aspersors d'aigua o altres mètodes de conservació, garantint la seva conservació, frescor i atractiu visual.
- 1.8 Prepara el marisc segons mida, forma i qualitat, en funció del tipus de marisc i destinació culinària.
- 1.9 Supervisa i realitza l'envasat del producte, en funció de les seves característiques i requeriments del client.
- 1.10 Aplica les condicions d'ordre i neteja de les zones de treball de peixateria.
- 1.11 Aplica la normativa de prevenció de riscos laborals i la normativa higienicosanitària, en les operacions de preparació i condicionament del peix i marisc.

2 Efectua l'etiquetatge de peixos frescos i marisc., relacionant el tipus de productes amb el seu etiquetatge i característiques de l'envàs.

Criteris d'avaluació

- 2.1 Aplica les especificacions de la normativa que afecta a l'envasament de peixos frescos i marisc.
- 2.2 Disposa la informació obligatòria i complementària a incloure en les etiquetes i els seus codis de barres, així com en els rètols de peixos frescos i marisc.
- 2.3 Comprova que els peixos frescos i els mariscos exposats disposen del etiquetatge i característiques de traçabilitat establertes.
- 2.4 Relaciona les tècniques i equips d'etiquetatge amb el seu ús en diferents tipus de peixos frescos i marisc.
- 2.5 Envasa i Etiqueta en funció dels requeriments de traçabilitat establerts.
- 2.6 Verifica l'aplicació del codi de barres als peixos frescos i marisc, identificant etiquetes normalitzades i codis de barres.
- 2.7 Verifica que la codificació del producte concorda amb les seves característiques, propietats i localització.
- 2.8 Supervisa la col·locació de dispositius de seguretat en els peixos frescos i marisc exposats per a la venda, utilitzant els sistemes de protecció pertinents.

Continguts

1. Supervisió i obtenció de porcions, preparacions i elaboracions de peixos i mariscs:
 - 1.1 Procediments de posada en marxa, regulació i parada dels equips: fonaments i característiques.
 - 1.2 Preparació i manteniment de la maquinària. Identificació dels comandaments de connexió general i de regulació.
 - 1.3 Desmuntatge, neteja i muntatge dels elements i accessoris.
 - 1.4 Comprovació de l'estat de peix i marisc. Característiques organolèptiques, estacionalitat, talles mínimes i estat de conservació.
 - 1.5 Supervisió i neteja de peix: d'escamat, pelat, filetejat, trossejat escapçat, eviscerat i desespinat.
 - 1.6 Tipus de peixos. Obtenció de porcions de peix. Destinació culinària.
 - 1.7 Exposició a taulells de peixos: conservació frescor i atractiu visual.
 - 1.8 Preparació de marisc: grandària, forma, qualitat, tipus i destinació culinària.
 - 1.9 Supervisió de l'envasament de peix i marisc. Mètodes d'envasament.
 - 1.10 Mesures de seguretat. Normativa higienicosanitària.



2. Realitza l'etiquetatge de peixos frescos i marisc.:

2.1 Normativa específica sobre l'envasament de peixos frescos i marisc..

2.2 Tècniques d'etiquetatge. Codi de barres. Rètols de productes alimentaris.

2.3 Traçabilitat.

2.4 Tècniques. Materials d'envasament. Sistemes i mètodes d'envasament de peixos frescos i marisc.

2.5 Supervisió de la col·locació del codi de barres. Coincidència amb les característiques, propietats i localització del producte.

2.6 Supervisió de la col·locació dels dispositius de seguretat i protecció.

UF 3: Preparació per a la venda de fruites i verdures

Durada: 22 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

1. Supervisa i elabora safates de fruites i verdures adequant-les al consum, segons criteris de venda, aplicant la normativa sanitària i de prevenció de riscos laborals.

Criteris d'avaluació

1.1 Comprova l'estat de fruites i verdures atenent a criteris de grandària, maduresa i aspecte visual.

1.2 Supervisa i realitza la disposició de fruites i verdures en mostradors, expositors i safates, segons la seva estacionalitat, qualitat i calibre, entre d'altres.

1.3 Supervisa les condicions d'ordre i neteja de les zones de treball de fruites i verdures.

1.4 Supervisa i realitza la presentació i el trossejat fruites i verdures, en grandària, forma i qualitat, en funció del tipus de producte i requeriments del client.

1.5 Supervisa l'exposició de peces de fruites i verdures de manera que garanteixi les seves propietats i conservació.

1.6 Envasa les fruites i verdures, en funció de les seves característiques i requeriments del client.

1.7 Aplica la normativa de riscos laborals i higiènic-sanitaris, en relació amb les operacions de preparació i condicionament de fruites i verdures.

2 Efectua l'etiquetatge de fruites i verdures, relacionant el tipus de productes amb el seu etiquetatge i característiques de l'envàs.

Criteris d'avaluació

2.1 Aplica les especificacions de la normativa que afecta l'envasament de fruites i verdures.

2.2 Disposa la informació obligatòria i complementària a incloure en els etiquetes i a els seus codis de barres, així com a els rètols de fruites i verdures.

2.3 Comprova que a les fruites i verdures, els envasats exposats en disposen de l'etiquetatge i característiques de traçabilitat establertes.

2.4 Relaciona les tècniques i equips d'etiquetatge amb el seu ús en diferents tipus de varietats de fruites i verdures.

2.5 Envasa i Etiqueta en funció dels requeriments de traçabilitat establerts.

2.6 Verifica l'aplicació del codi de barres a les fruites i verdures identificant etiquetes normalitzades i codis de barres.

2.7 Verifica que la codificació del producte concorda amb les seves característiques, propietats i localització.

2.8 Supervisa la col·locació de dispositius de seguretat en les fruites i verdures exposades per a la venda, utilitzant els sistemes de protecció pertinents.



Continguts

1. Supervisió i elaboració de safates de fruites i verdures:
 - 1.1 Comprovació de fruites i verdures: tipus, característiques.
 - 1.2 Supervisió de l'exposició de fruites i verdures en taulells expositors i safates. Estacionalitat, qualitat i calibre. Propietats i conservació.
 - 1.3 Supervisió de la presentació i trossejat de fruites i verdures
 - 1.4 Elaboració de safates.
 - 1.5 Característiques i requeriments del client.
 - 1.6 Envasat de fruites i verdures.
 - 1.7 Mesures de seguretat i condicions higienicosanitàries.

2. Realitza l'etiquetatge de fruites i verdures:
 - 2.1 Normativa específica sobre l'envasament de fruites i verdures.
 - 2.2 Tècniques d'etiquetatge. Codi de barres. Rètols de fruites i verdures.
 - 2.3 Traçabilitat.
 - 2.4 Tècniques. Materials d'envasament. Sistemes i mètodes d'envasament.
 - 2.5 Supervisió de la col·locació del codi de barres. Coincidència amb les característiques, propietats i localització del producte.
 - 2.6 Supervisió de la col·locació dels dispositius de seguretat i protecció.

UF 4: Preparació per a la venda de productes de xarcuteria, preparació i assessorament de productes gourmet.

Durada: 33 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

1. Supervisa la preparació i l'assessorament de productes alimentaris, com ara vins, formatges i productes gourmet, aplicant tècniques de tall pertinents al producte, i valorant característiques i possibilitats de consum.

Criteris d'avaluació

- 1.1 Posa a punt la maquinaria i els estris necessaris per al punt de venda
 - 1.2 Supervisa i realitza la presentació i exposició de vins, formatges i productes gourmet en funció de les característiques del producte.
 - 1.3 Supervisa i realitza el tall del pernil de qualitat de forma manual aplicant les tècniques adequades.
 - 1.4 Supervisa i realitza el tall o trossejat del formatge de qualitat en funció del tipus de formatge i la tècnica de tall apropiada a la seves característiques.
 - 1.5 Supervisa i realitza la preparació de taules de formatges, en funció de les seves denominacions, tipus de llet, i degustació (aroma, sabor, picor, entre d'altres).
 - 1.6 Supervisa i realitza la preparació de taules de pernil i embotits, en funció de les seves denominacions i característiques.
 - 1.7 Assessora sobre les característiques de vins de qualitat en funció del seu origen, anyada, varietats de raïm i maridatge, entre altres.
 - 1.8 Assessora sobre les característiques de formatges (fragilitat, densitat, duresa i cremositat, entre d'altres), possibilitats de consum i destinació culinari.
 - 1.9 Assessora sobre altres productes gourmet (caviar, fumats, ventresca, salaons, algues, brous, fumet, entre d'altres) en funció de l'origen, forma de consum i destinació culinària.
- Realització de lots



1.10 Neteja i posada en ordre del punt de venda tenint en compte les recomanacions i la normativa higienicosanitària

2 Efectua l'etiquetatge de productes frescos, relacionant el tipus de productes amb el seu etiquetatge i característiques de l'envàs.

Criteris d'avaluació

2.1 Aplica les especificacions de la normativa que afecta a l'envasament d'embotits i productes gourmet.

2.2 Disposa la informació obligatòria i complementària a incloure en les etiquetes i els seus codis de barres, així com en els rètols dels embotits i productes gourmet.

2.3 Comprova que els embotits i productes gourmet envasats exposats disposen del etiquetatge i característiques de traçabilitat establertes.

2.4 Relaciona les tècniques i equips d'etiquetatge amb el seu ús en diferents tipus de embotits i productes gourmet

2.5 Envasa i etiqueta embotits i productes gourmet en funció dels requeriments de traçabilitat establerts.

2.6 Verifica l'aplicació del codi de barres als embotits i productes gourmet, identificant etiquetes normalitzades i codis de barres.

2.7 Verifica que la codificació del producte concorda amb les seves característiques, propietats i localització.

2.8 Supervisa la col·locació de dispositius de seguretat en els embotits i productes gourmet exposats per a la venda, utilitzant els sistemes de protecció pertinents.

Continguts

1.Preparació i assessorament de productes alimentaris:

1.1 Presentació i exposició de vins, formatges i productes gourmet. Característiques.

1.2 Tècniques de tall de pernil i embotits: manuals i mecàniques. Pernils de qualitat.

1.3 Maquinaria de tall

1.4 Tècniques de trossejat i tall de formatges. Característiques.

1.5 Elaboració i Supervisió de taules de formatges. Característiques: aroma, sabor i picor.

1.6 Elaboració i Supervisió de taules de pernils i embotits. Característiques: origen i curació .

1.7 Assessorament sobre vins. Qualitat, anyada, varietats de raïm i maridatge.

1.8 Assessorament sobre formatges. Característiques: fragilitat, densitat, duresa i cremositat. Destinació culinària.

1.9 Assessorament sobre productes gourmet. Tipus: caviar, fumats, ventresca i salaons. Origen i destí culinari.

1.10 Empaquetatge de productes davant del client, Tècniques de preparació d'embolcalls i lots.

2. Realitza l'etiquetatge de embotits i productes gourmet:

2.1 Normativa específica sobre l'envasament de embotits i productes gourmet.

2.2 Tècniques d'etiquetatge. Codi de barres. Rètols de productes alimentaris.

2.3 Traçabilitat.

2.4 Tècniques. Materials d'envasament. Sistemes i mètodes d'envasament.

2.5 Supervisió de la col·locació del codi de barres. Coincidència amb les característiques, propietats i localització del producte.

2.6 Supervisió de la col·locació dels dispositius de seguretat i protecció.

UF 5: Preparació per a la venda de pa, pastisseria i confiteria

Durada: 33 hores



Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

1. Supervisa i realitza la preparació i l'assessorament de productes de pa i pastisseria, aplicant tècniques de cocció i conservació pertinents al producte, i valorant característiques i tècniques de venda.

Criteris d'avaluació

- 1.1 Classifica els diferents tipus d'equips i maquinària, Descriu els principis de funcionament dels equips i identifica les mesures de seguretat durant la utilització.
- 1.2 Munta i desmunta les peces de la maquinària i de les eines de treball.
- 1.3 Realitza el manteniment de primer nivell, de la maquinària i les eines de treball.
- 1.4 Cou i elabora les peces, seleccionant el tractament tèrmic en funció de les característiques dels pans, productes de croissanteria o de brioixeria que es volen obtenir.
- 1.5 Selecciona el forn i els paràmetres de control en funció del tipus de producte controlant la cocció.
- 1.6 S'assegura que el producte obtingut es refreda en el menor temps possible.
- 1.7 Aplica el farciment i/o la decoració del producte en la proporció adequada.
- 1.8 Fixa les condicions de conservació del producte garantint la seguretat alimentària.
- 1.9 Prepara paquets o embolcalls que resultin atractius i que assegurin la integritat del producte.
- 1.10 Aplica les mesures específiques d'higiene i seguretat durant els tractaments.

2 Efectua l'etiquetatge de productes frescos, relacionant el tipus de productes amb el seu etiquetatge i característiques de l'envàs.

Criteris d'avaluació

- 2.1 Aplica les especificacions de la normativa que afecta a l'envasament de productes de pa i pastisseria.
- 2.2 Disposa la informació obligatòria i complementària a incloure en les etiquetes i els seus codis de barres, així com en els rètols de productes de pa i pastisseria.
- 2.3 Comprova que els productes de pa i pastisseria envasats exposats, disposen del etiquetatge i característiques de traçabilitat establertes.
- 2.4 Relaciona les tècniques i equips d'etiquetatge amb el seu ús en diferents tipus de productes de pa i pastisseria..
- 2.5 Envasa i etiqueta productes de pa i pastisseria.
- 2.6 Verifica l'aplicació del codi de barres als productes de pa i pastisseria, identificant etiquetes normalitzades i codis de barres.
- 2.7 Verifica que la codificació del producte concorda amb les seves característiques, propietats i localització.
- 2.8 Supervisa la col·locació de dispositius de seguretat en els productes de pa i pastisseria. exposats per a la venda, utilitzant els sistemes de protecció pertinents.

Continguts

1. Preparació i assessorament de productes de pastisseria ,forneria i confiteria:
 - 1.1 La zona de producció del productes de forneria, característiques i ubicació dels equips.
 - 1.2 Característiques i tipus de màquines i instal·lacions. Dispositius de seguretat
 - 1.3 Cocció de peces en l'elaboració de pans, productes de croissanteria o de brioixeria.
 - 1.4 Característiques dels productes de forneria, croissanteria i brioixeria. Pans hiperhidratats. Pans hipohidratats. Pans de flama i pans d'altres farines. Pans enriquits. Brioixeria i especialitats fregides. Croissanteria i brioixeria fullada.



1.5 Operacions prèvies a la cocció de pans, productes de croissanteria o de brioixeria: característiques, seqüència d'execució, equips i utilitatge.

1.6 Procediments i tècniques de farciment dels productes de pa, croissanteria i brioixeria.

1.7 Procediments i tècniques de decoració i acabament dels productes de pa, croissanteria i brioixeria.

1.8 Empaquetatge de productes davant del client, Tècniques de preparació d'embolcalls.

1.9 Prevenció de riscos laborals en el procés d'elaboració de pans, productes de croissanteria o de brioixeria.

2. Realitza l'etiquetatge de productes de pa i pastisseria:

2.2 Normativa específica sobre l'envasament de productes de pa i pastisseria...

2.3 Tècniques d'etiquetatge. Codi de barres. Rètols de productes alimentaris.

2.4 Traçabilitat.

2.5 Tècniques. Materials d'envasament. Sistemes i mètodes d'envasament.

2.6 Supervisió de la col·locació del codi de barres. Coincidència amb les característiques, propietats i localització del producte.

2.7 Supervisió de la col·locació dels dispositius de seguretat i protecció.

Mòdul professional 7: Logística de Productes Alimentaris

Durada: 132 hores

Hores de lliure disposició: no se n'assignen

Unitats formatives que el componen:

UF 1: Recepció, organització, seguretat i higiene en el magatzem de productes alimentaris. 55 hores

UF 2: Expedició de productes alimentaris. 33 hores

UF 3: : Inventari i gestió d'estocs de productes alimentaris. 44 hores

UF 1: Recepció, organització, seguretat i higiene en el magatzem de productes alimentaris

Durada: 55 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

1. Estableix les condicions de recepció d'aliments d'un establiment comercial, determinant els criteris de qualitat i higiènic-sanitaris, els requeriments de transport i la documentació associada.

Criteris d'avaluació

1.1 Estableix el procediment a utilitzar en la revisió de la comanda realitzada i la mercaderia rebuda en quant a quantitat, termini de lliurament, qualitat i preu.

1.2 Verifica la traçabilitat dels productes alimentaris rebuts comprovant la documentació i etiquetatge dels mateixos.

1.3 Comprova l'estat de l'embalatge i la temperatura dels productes en el transport de mercaderies, rebutjant els productes amb alteracions per ruptura de la cadena de fred.

1.4 Valora la qualitat dels productes alimentaris rebuts comprovant les condicions higièniques del transport, el control de temperatura, embalatges, envasos i emmagatzematge.

1.5 Comprova la caducitat dels productes alimentaris transportats per els mitjans de transport extern utilitzats.

1.6 Estableix el procediment a seguir en la gestió de devolució de mercaderies a empreses proveïdores.

1.7 Realitza i supervisa el registrat informàtic associat a la documentació de la recepció de mercaderies.



2. Estableix les condicions òptimes d'emmagatzematge de mercaderies en magatzems de comerços alimentaris, relacionant-les amb la seva estacionalitat, qualitat higiènic-sanitària, i característiques de la mercaderia.

Criteris d'avaluació

2.1 Estableix la zonificació de magatzems en funció de les característiques dels aliments, bé siguin congelats, frescos, refrigerats, o no peribles.

2.2 Estableix el protocol de descàrrega, desembalatge, manipulació i trasllat de càrregues, equipament i utilitatges, aplicant la normativa de prevenció de riscos.

2.3 Supervisa la utilització de la maquinària de transport intern utilitzada en comerços alimentaris, relacionant-los amb la mercaderia a transportar i ús.

2.4 Relaciona els criteris de conservació de productes alimentaris i la seva prioritat en el consum, amb la seva ubicació en magatzems de comerços alimentaris.

2.5 Estableix els criteris de reubicació de productes per a una d'adequada organització del magatzem relacionant-los amb la seva reposició, amb la incorporació de nous productes i possibles incidències.

2.6 Estableix les senyalitzacions d'un magatzem atenent la seva finalitat i seguretat.

2.7 Relaciona la influència de temperatura, ordre i neteja d'un magatzem de comerços alimentaris, amb els productes a emmagatzemar.

3. Programa les activitats i tasques del personal d'un magatzem alimentari, valorant funcions i les necessitats formatives, i aplicant els procediments de prevenció de riscos i de sostenibilitat mediambiental.

Criteris d'avaluació

3.1 Estableix les tasques i funcions que realitza el personal en un magatzem de productes alimentaris.

3.2 Elabora cronogrames de les operacions habituals del magatzem.

3.3 Valora les necessitats de formació del personal del magatzem.

3.4 Preveu mesures davant de les incidències i accidents més comuns en la feina diària dins d'un magatzem de productes alimentaris.

3.5 Estableix les mesures que cal adoptar en cas d'accident produït en la manipulació de mercaderies dins d'un magatzem de mercaderies alimentàries.

3.6 Estableix el procediment que s'ha de seguir en el cas d'accidents en un magatzem de productes alimentaris.

3.7 Aplica el procediment establert per a la gestió de residus i SANDACH en un magatzem de productes alimentaris.

Continguts

1 Establiment de les condicions de recepció d'aliments d'un comerç alimentari:

1.1 Procediment de revisió de comandes. Quantitat, termini de lliurament, qualitat i preu

1.2 Verificació de la traçabilitat dels productes alimentaris.

1.3 Comprovació de la documentació i etiquetatge. Comprovació de l'estat del embalatge i temperatura dels productes transportats.

1.4 Valoració de qualitat dels productes alimentaris rebuts. Condicions higièniques del transport, el control de temperatura, embalatges, envasos i emmagatzematge.

1.5 Comprovació de la caducitat dels productes transportats.

1.6 Gestió de devolucions de productes alimentaris a proveïdors.



1.7 Supervisió del registre informàtic associat a la documentació de productes rebuts.

2. Establiment de les condicions òptimes d'emmagatzematge de mercaderies alimentàries:

2.1 Zonificació de magatzems. Característiques dels productes: Conservació i refrigeració.

2.2 Procediments de descàrrega, desembalatge, manipulació i trasllat de càrregues. Equipament i utilitatges.

2.3 Supervisa maquinària, equips i estris de magatzem. Productes pesats.

2.4 Criteris de conservació. Ubicació, reubicació i reposició de productes alimentaris.

2.5 Criteris de senyalització del magatzem de productes alimentaris. Finalitat i seguretat.

2.6 Condicions d'emmagatzematge:

2.6.1 Ubicació en funció de conservació i consum.

2.6.2 Condicions de temperatura, ordre i neteja.

3. Programació d'activitats i tasques del personal d'un magatzem alimentari:

3.1 Organització de tasques i funcions del personal de magatzem.

3.2 Elaboració de cronogrames d'operacions del magatzem.

3.3 Valoració de necessitats de formació del personal de magatzem.

3.4 Adopció de mesures i procediments en cas d'incidents i accidents.

Manipulació de mercaderies. Normativa de prevenció de riscos laborals al magatzem.

3.5 Gestió de residus i SANDACH en magatzem. Normativa de seguretat i higiene en el magatzem.

UF 2: Expedició de productes alimentaris

Durada: 33 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

1. Determina les condicions que ha de complir l'expedició de productes alimentaris relacionant les tècniques d'embalatge i empaquetament amb els mitjans de transport, els requeriments de la comanda i qualitat del producte.

Criteris d'avaluació

1.1 Supervisa i realitza l'operació i maniobra dels equips fets servir per al embalatge i paletitzat de productes alimentaris.

1.2 Especifica el procediment dels enviaments a domicili, la venda on-line, o altres associades a l'expedició de productes.

1.3 Determina les condicions d'embalatge de la mercaderia distribuïda a domicili –local i nacional-, atenent les tècniques i materials d'embalatge a utilitzar, i la seva repercussió en la qualitat i seguretat alimentària.

1.4 Determina les característiques i requeriments de la documentació associada a l'expedició de mercaderies.

1.5 Estableix les condicions que han de complir els mitjans de transport propis per garantir la qualitat i seguretat alimentària dels productes a expedir.

1.6 Supervisa el seguiment de l'expedició d'aliments mitjançant l'ús d'aplicacions on-line i telefòniques.

1.7 Determina el procediment i documentació a utilitzar en cas de devolució d'un producte expedit.

1.8 Compleix les mesures de sostenibilitat mediambiental i de prevenció de riscos laborals en les activitats d'embalatge i desembalatge de productes alimentaris.

Continguts



1. Determinació de les condicions d'expedició de productes alimentaris:
 - 1.1 Supervisió d'equips d'embalatge i paletitzat de productes alimentaris.
 - 1.2 Alternatives en l'atenció d'enviaments: a domicili i venda on-line.
 - 1.3 Procediments de preparació d'embalatge de mercaderies distribuïda a domicili. Comandes de productes alimentaris. Tècniques i materials d'embalatge. Repercussió en la qualitat i seguretat alimentària. Documentació associada: ordres de comanda.
 - 1.4 Supervisió dels mitjans de transport utilitzats i expedició de productes alimentaris.
 - 1.5 Procediment i documentació en devolucions de productes.
 - 1.6 Mesures de sostenibilitat mediambiental i de prevenció de riscos laborals.

UF 3: Inventari i gestió d'estocs de productes alimentaris
Durada: 44 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

1. Gestiona un magatzem de productes alimentaris, calculant les necessitats de subministraments, previsió de vendes i atenent els requisits de les seccions del comerç alimentari.

Criteris d'avaluació

- 1.1 Elabora i actualitza l'inventari d'un magatzem de comerç alimentari aplicant la normativa vigent, per saber les necessitats de despesa i de provisió.
- 1.2 Manté el registre de l'inventari del magatzem utilitzant aplicacions informàtiques específiques.
- 1.3 Calcula diferents tipus d'estoc, com de seguretat, pèrdua desconeixuda i minva, entre altres, en funció de la demanda, la rotació del producte, la estacionalitat i la capacitat del magatzem.
- 1.4 Valora les causes de les possibles desviacions detectades entre les xifres de compres previstes i reals.
- 1.5 Calcula la ràtio de rotació d'estoc de productes alimentaris en el magatzem.
- 1.6 Valora les existències del magatzem segons els mètodes vigents establerts en la normativa.
- 1.7 Programa els subministraments dels productes alimentaris atenent als períodes de major i menor demanda comercial, l'estacionalitat i l'evolució de la activitat comercial de la zona.

Continguts

- 1 Gestió de magatzem de productes alimentaris:
 - 1.1 Elaboració i actualització d'inventaris: valoració d'existències, criteris de valoració, i mètodes de valoració: FIFO i PMP. Necessitats de despesa i provisió.
 - 1.2 Registre i manteniment de l'inventari. Aplicacions informàtiques específiques.
 - 1.3 Càlcul d'estocs:
 - 1.3.1 Seguretat, òptim i mínim.
 - 1.3.2 Pèrdues: coneguda i desconeguda.
 - 1.3.3 Minva: natural per deshidratació, física per deteriorament, i per caducitat.
 - 1.4 Valoració de desviacions entre compres reals i previstes. Causes i anàlisi.
 - 1.5 Càlcul de la ràtio de rotació d'estocs de productes alimentaris. Subministrament de productes.
 - 1.6 Programació de subministraments. Estacionalitat, períodes de demanda i evolució de l'activitat.

Mòdul professional 8: Comerç Electrònic en Negocis Alimentaris

Durada: 132 hores



Hores de lliure disposició: no se n'assignen

Unitats formatives que el componen:

UF 1: Creació de la botiga virtual. 33 hores

UF 2: Gestió de les vendes en mitjans electrònics. 33 hores

UF 3: Planificació i avaluació del rendiment del comerç electrònic. 66 hores

UF 1: Creació de la botiga virtual

Durada: 33 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

1. Constitueix una botiga online de productes alimentari, aplicant plantilles informàtiques.

Criteris d'avaluació

1.1 Defineix l'estructura bàsica del comerç alimentari online i els seus elements, relacionant-los amb l'activitat comercial a què es destinen.

1.2 Integra el comerç alimentari online a un comerç físic ja existent.

1.3 Inscriu la botiga online en el registre corresponent i en el seu cas en el habilitat per a la creació d'empreses d'estudiants o de simulació, a fi de realitzar transaccions econòmiques i monetàries, emetre factures i obrir comptes bancaris.

1.4 Crea un web de comerç alimentari, adaptant-la al públic a qui va dirigit i als sistemes d'accés virtual.

1.5 Allotja els arxius components del lloc web en servidors propis o aliens, segons criteris d'operativitat.

1.6 Selecciona plataformes de codi font obert, plantilles i dissenys conformes amb el negoci alimentari de la botiga online.

1.7 Instal·la dispositius d'atenció al client mitjançant sistemes de comunicació electrònica, telèfon de contacte, xat i xarxes socials, entre altres, en funció de l'atenció a preguntes freqüents, problemes del client, instruccions d'ús en pagaments, suggeriments i queixes.

1.8 Aplica les característiques requerides en els dissenys responsables, amigables i usables de botigues online, tenint en compte la condicions d'accessibilitat universal i disseny per a tothom.

1.9 Defineix les mesures requerides per a les transaccions segures, aplicant la legislació vigent en matèria de protecció del consumidor.

Continguts

1. Constitució d'una botiga online de productes alimentaris:

1.1 Determinació de l'estructura bàsica d'un comerç alimentari online i elements que la componen.

1.2 Integració en comerços online en comerços físics.

1.3 Inscripció i habilitació de la botiga online en el registre. Creació d'empreses de estudiants o simulades: transaccions econòmiques, emissió de factures, obertura i manteniment de comptes bancaris.

1.4 Constitució d'un web de productes alimentaris. Característiques. Disseny: responsable, amigable i usable. Condicions d'accessibilitat universal i disseny per a tothom.

1.5 Allotjament d'arxius en servidors propis i aliens.

1.6 Instal·lació de dispositius d'atenció al client: comunicació electrònica, telèfon de contacte, xat i xarxes socials.

1.7 Establiment de mesures de seguretat. Legislació. Protecció del consumidor. Transaccions segures.

UF 2: Gestió de les vendes en mitjans electrònics



Durada: 33 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

1. Gestiona la recepció de comandes, el seu lliurament i cobrament, elaborant pressupostos, distribuint productes i realitzant el seguiment bancari.

Criteris d'avaluació

1.1 Rep les comandes online atenent l'ordre d'arribada, temps de lliurament, tipus de producte i ofertes.

1.2 Elabora el pressupost de comandes d'aliments, atenent online la petició del client, el tipus de producte i el preu o oferta.

1.3 Comunica el pressupost i les condicions de lliurament del producte, verificant que compleix el demandat pel client, i en el seu cas solucionat deficiències.

1.4 Cobra online la comanda d'aliments mitjançant el mitjà de pagament indicat en la pàgina web, fent servir els canals que garanteixin la seguretat de l'operació.

1.5 Ordena la distribució i seguiment de l'enviament i lliurament de la comanda al client en els terminis i lloc acordat, fent servir els mitjans de distribució adequats a l'operació.

1.6 Dissenya una estratègia de reemborsos, atenent devolucions del client o errors en el lliurament.

1.7 Efectua el seguiment bancari de la venda online, comprovant que els ingressos per les vendes i devolucions de les comandes enviades s'han realitzat, i en el seu cas solucionat deficiències.

1.8 Comprova que les vendes realitzades a través de mitjancers s'hi ha cobrat d'acord a les condicions pactades

2. Realitza el manteniment de la pàgina web corporativa, la botiga electrònica i el catàleg online, actualitzant la informació de la pàgina web i atenent el client de forma immediata.

Criteris d'avaluació

2.1 Actualitza els fitxers que componen les pàgines web, valorant nous productes, tendències del mercat, promocions i gustos del client, entre d'altres i utilitzant programes específics d'inclusió de textos, imatges i so.

2.2 Elabora fitxes de productes i catàlegs electrònics i posicionaments en web de comparació de preus, facilitant la seva lectura i comprensió.

2.3 Envia els fitxers web actualitzats al servidor d'Internet mitjançant programes especialitzats en aquesta tasca.

2.4 Actualitza el disseny del web, buscant la seva eficiència i rendibilitat comercial.

2.5 Millora els enllaços, estructura i recerques de la pàgina web capaces de generar tràfic orientat a l'oferta, facilitant la navegació per la botiga online.

2.6 Atén el client en la seva consulta en temps real a través dels dispositius instal·lats.

Actualitza les bases de dades de clients, productes i preus relacionades amb l'activitat comercial.

2.7 Valora les accions de manteniment realitzades, en funció de la resposta rebuda per part del client.

Continguts

1. Gestió de recepció de comandes, lliurament i cobrament:

1.1 Recepció de comandes: ordre d'arribada, temps de lliurament, tipus de producte i ofertes.

1.2 Elaboració del pressupost de comandes.

1.3 Comunicació del pressupost i condicions de lliurament.

1.4 Cobrament online. Canals de pagament. Mesures de seguretat.



- 1.5 Distribució, seguiment i lliurament de l'enviament. Mitjans d'enviament.
- 1.6 Reemborsos, devolucions i seguiment bancari. Correcció d'errors i deficiències en el lliurament.
- 1.7 Vendes a través de mitjancers. Condicions pactades i cobraments.

2. Manteniment de la pàgina web corporativa, la botiga electrònica i el catàleg online:

- 2.1 Actualització de fitxers de la pàgina web: nous productes, tendències de mercat, promocions i gustos del client. Programes informàtics: de text, imatge i so.
- 2.2 Elaboració de fitxes de productes i catàlegs electrònics. Posicionament al web.
- 2.3 Actualització i disseny de la pàgina web. Millora d'enllaços. Eficiència i rendibilitat comercial.
- 2.4 Atenció al client en temps real. Dispositius electrònics.
- 2.5 Actualització de fitxers de clients, productes i preus.
- 2.6 Retroalimentació i accions de manteniment.

UF 3: Planificació i avaluació del rendiment del comerç electrònic

Durada: 66 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

- 1. Elabora plans de comerç electrònic en establiments alimentaris, aplicant les noves formes de relació amb el públic objectiu i les estratègies digitals existents.

Criteris d'avaluació

- 1.1 Aplica al comerç electrònic l'estructura i contingut d'un pla de màrqueting, adaptant-lo a la planificació i necessitats de l'empresa.
- 1.2 Selecciona els agents que intervenen en els canals de distribució online, en funció de les seves característiques i operativitat.
- 1.3 Estableix diferents estratègies de comerç electrònic, determinades en el pla de màrqueting.
- 1.4 Posiciona el comerç alimentari online en cercadors, servidors de aplicacions de mapes o de geolocalització, i en cercadors de comparació de preus.
- 1.5 Estableix dispositius d'atenció al client mitjançant sistemes de comunicació electrònica, atenent els suggeriments i consultes que milloren la qualitat de l'empresa.
- 1.6 Estableix objectius i indicadors del rendiment del tràfic de la pàgina web, en funció de la segmentació de mercat inclosa en el pla de màrqueting.
- 1.7 Estima el cost d'accions de màrqueting online segons el preu establert de l'empresa.

- 2. Valora el rendiment del comerç electrònic alimentari, analitzant les dades de tràfic, resultat del negoci i aplicant i instruments d'avaluació.

Criteris d'avaluació

- 2.1 Aplica les mesures de millora del rendiment de campanyes publicitàries online, en funció de l'augment del tràfic de visites al lloc web i el volum de vendes del comerç electrònic.
- 2.2 Valora els indicadors de rendiment del tràfic al comerç electrònic i el seu impacte, utilitzant eines d'anàlisis web, gratuïtes i de pagament.
- 2.3 Relaciona les ràtios principals d'anàlisi del retorn d'inversions en publicitat online amb el resultat de les vendes del comerç electrònic alimentària.
- 2.4 Valora la satisfacció de les persones compradores online, calculant la taxa de fidelització.



2.5 Avalua la traçabilitat de la distribució dels productes al client, modificant la planificació de les rutes de repartiment, el temps acordat, els recursos humans, estat de lliurament del producte, entre d'altres.

2.6 Valora els mitjans de pagament utilitzats, atenent les característiques de la botiga online d'alimentació i les despeses bancàries generades.

2.7 Valora la rendibilitat econòmica de la botiga online, comparant el volum de negoci generat amb les despeses de distribució, personal i publicitat, entre d'altres.

Continguts

1. Elaboració de plans de comerç electrònic en establiments alimentaris:

1.1 Plans de màrqueting de productes alimentaris aplicats al comerç electrònic: anàlisi de situació, objectives, estratègies, tàctiques, eines, pressupost i analítica de control, seguiment.

1.2 Selecció d'agents. Canals de distribució online. Característiques i operativitat.

1.3. Posicionament en servidors, cercadors, mapes o de geolocalització i comparadors de preus.

1.4. Establiment de dispositius d'atenció al client. Comunicació electrònica.

1.5. Sugeriments i consultes. Millora de qualitat de l'empresa.

1.6 Objectius i indicadors de rendiment de la pàgina web. Segmentació del mercat.

1.7 Pressupost i estimació de costos d'una pàgina web.

2. Valoració del rendiment del comerç electrònic alimentari:

2.1 Mesures de millora de campanyes publicitàries online, volum de visites i tràfic de vendes.

2.2 Valoració del rendiment dels indicadors del tràfic i impacte. Eines d'anàlisi: Gratuïtes i de pagament.

2.3 Relació i anàlisi de ràtios: Inversions, entorn i resultat de venda.

2.4 Valoració de la satisfacció del client. Taxa de fidelització.

2.5 Avaluació de la traçabilitat de la distribució. Planificació i modificació de rutes de repartiment: recursos humans, temps acordat i estat de lliurament del producte.

2.6 Avaluació de mitjans de pagament online. Despeses bancàries.

2.7 Valoració de la rendibilitat econòmica de la botiga online: volum de negoci, despeses de distribució, de personal i de publicitat.

Mòdul professional 9: Ofimàtica aplicada al comerç alimentari

Durada: 165 hores

Hores de lliure disposició: 33 hores

Unitats formatives que el componen:

UF 1: Edició digital de textos i material publicitari. 44 hores

UF 2: Gestió de fulls de càlcul. 44 hores

UF 3: Aplicacions de gestió de dades per al comerç alimentari. 44 hores

UF 1: Creació de la botiga virtual

Durada: 44 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

1. 1. Manté i actualitza dades relacionades amb l'activitat comercial alimentària, utilitzant bases de dades ofimàtiques i complint normativa relativa a protecció del consumidor, seguretat i accés a la informació.

Criteris d'avaluació



- 1.1 Elabora bases de dades ofimàtiques relacionals estructurant les dades segons criteris de línies de productes, famílies i referències, empreses proveïdores, distribuïdors i botigues, i clients, entre d'altres.
 - 1.2 Gestiona la creació i actualització de registres electrònics de dades diversos, utilitzant aplicacions ofimàtiques de bases de dades.
 - 1.3 Registra la informació mitjançant eines de gestió comercial de relacions amb el client a través del núvol.
 - 1.4 Crea consultes, formularis i informes en bases de dades ofimàtics, fent amigable i atractiva la seva presentació.
 - 1.5 Extreu les dades triades de la informació emmagatzemada en bases de dades relacionals ofimàtiques mitjançant la utilització de les eines de recerca i filtrat.
 - 1.6 Elabora documents a través de consultes en bases de dades ofimàtiques relacionals compostes de diverses taules de dades.
 - 1.7 Aplica les condicions establertes en l'organització de la informació per respectar la normativa associada a la protecció de dades.
2. Organitza la informació i la documentació associada a l'activitat comercial, aplicant tècniques d'organització i arxiu, tant manual com a informàtic; i complint les especificacions de la normativa relativa a protecció del consumidor, seguretat i accés a la informació.

Criteris d'avaluació

- 2.1 Determina el sistema de classificació, registre i arxiu apropiats a les peticions online o físiques.
- 2.2 Organitza la documentació digital en funció de la comanda i el client i de l'agilitat en l'accés a la informació.
- 2.3 Gestiona l'ordre de la comanda del client, comprovant que la documentació s'adequa a l'establert: productes alimentaris, dades del client, forma de pagament, entre d'altres.
- 2.4 Gestiona llibres de registre d'entrada i sortida de correspondència i paqueteria habitual en comerços alimentaris, en suport informàtic.
- 2.5 Registra i arxivat la informació i els documents digitals, habituals en comerços alimentaris, aplicant les tècniques informàtiques utilitzades per a l'organització i arxiu de la documentació comercial.
- 2.6 Organitza i arxivat digitalment la documentació fiscal i de tresoreria, permetent un accés ràpid i segur.
- 2.7 Aplica els nivells de protecció del consumidor i seguretat en l'accés a la informació.
- 2.8 Aplica la normativa bàsica sobre protecció de dades i conservació de documents.

Continguts

1. Realització de materials informatius del comerç alimentari amb presentacions de textos i imatges:
 - 1.1 Edició de textos comercials alimentaris mitjançant aplicacions informàtiques.
 - 1.2 Importació i exportació de dades sobre productes alimentaris. Conversió de dades entre aplicacions informàtiques.
 - 1.3 Maquetació ofimàtica relativa al comerç alimentari: textos i il·lustracions, paginació. Elaboració d'índexs temàtics, alfabètics i d'il·lustracions. Publicacions online. Aplicacions ofimàtiques de maquetació.
 - 1.4 Presentació de diapositives comercials alimentàries. Presentacions publicitàries. Tractament del text. Estil. Imatges i sons lliures de drets. Aplicacions ofimàtiques de presentacions.
 - 1.5 Elaboració de cartells i ofertes corporatives. Publicació via impressió. Publicació i difusió online.



1.6 Protecció de materials elaborats i protocols de seguretat. Resolució de incidències.

2. Confecció de fullets publicitaris per a comerços alimentaris:

2.1 Composició de fullets i catàlegs publicitaris del comerç alimentari. Característiques de disseny de textos informatius i publicitaris. Redacció de materials publicitaris: adequació al missatge a transmetre.

2.2 Composició d'imatges de fullets de negocis alimentaris: contingut textual, semblança, continuïtat i simetria, entre d'altres.

2.3 Maquetat de fullets i catàlegs publicitaris. Organització del missatge, proporció, equilibri i simetria. Plantilles ofimàtiques. Importació de textos i imatges per a la seva maquetació. Elaboració de cartells i ofertes comercials. Criteris comercials i de composició. Distribució de la informació textual i visual en un fullet.

UF 2: Gestió de fulls de càlcul

Durada: 44 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

1. Elabora documents de registre i càlcul de proveïdors, clients i productes utilitzant funcions i eines de fulls de càlcul.

Criteris d'avaluació

1.1 Realitza càlculs de vendes i compres utilitzats en la gestió d'un petit comerç alimentari aplicant les principals funcions del full de càlcul i de representació de gràfics.

1.2 Elabora documentació d'estoc, productes, clients i proveïdors, així com gràfics, entre d'altres, combinant dades de diverses taules

1.3 Valora dades i resultats d'estoc, productes, clients i proveïdors, fent servir representacions gràfiques i text.

1.4 Automatitza la confecció de documents de gestió del comerç alimentari, tals com factures, emails, entre d'altres, definint i aplicant rutines en el full de càlcul.

1.5 Realitza la formatació de cel·les, files, columnes i fulls en presentació de els documents de full de càlcul permetent la seva agilitació i presentació.

1.6 Introdueix textos, codis i imatges relatives a productes alimentaris, utilitzant aplicacions ofimàtiques de full de càlcul.

1.7 Valora inversions, ingressos, costos i amortitzacions de préstecs mitjançant taules estadístiques i elements gràfics de full de càlcul.

1.8 Presenta documents comercials en format de full de càlcul d'un comerç alimentari utilitzant dissenys atractius i adequats a la seva finalitat.

Continguts

1. Elaboració documents de registre i càlcul de proveïdors, clients i productes:

1.1 Càlcul de dades de vendes i compres.

1.2 Elaboració de documents: estocs, productes, clients i proveïdors. Valoració d'estocs, productes, clients i proveïdors. Representació de gràfics.

1.3 Elaboració per full de càlcul de documents de gestió del comerç alimentari: factures, albarans, cartes i emails. Rutines. Automatització de confecció de documents de gestió.

1.4 Formatació de cel·les, files, columnes i fulls de càlcul. Presentacions de de càlcul. Introducció de textos, codis i imatges.

1.5 Valoració de costos financers i d'amortització de préstecs mitjançant full de càlcul. 1.6 Representacions gràfiques a partir de càlculs numèrics.

1.7 Presentació atractiva de documents comercials mitjançant full de càlcul. Publicació online.



UF 3: Aplicacions de gestió de dades per al comerç alimentari
Durada: 44 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

1. Manté i actualitza dades relacionades amb l'activitat comercial alimentària, utilitzant bases de dades ofimàtiques i complint normativa relativa a protecció del consumidor, seguretat i accés a la informació.

Criteris d'avaluació

1.1 Elabora bases de dades ofimàtiques relacionals estructurant les dades segons criteris de línies de productes, famílies i referències, empreses proveïdores, distribuïdores i botigues, i clients, entre d'altres.

1.2 Gestiona la creació i actualització de registres electrònics de dades diversos, utilitzant aplicacions ofimàtiques de bases de dades.

1.3 Registra la informació mitjançant eines de gestió comercial de relacions amb el client a través del núvol.

1.4 Crea consultes, formularis i informes en bases de dades ofimàtics, fent amigable i atractiva la seva presentació.

1.5 Extreu les dades triades de la informació emmagatzemada en bases de dades relacionals ofimàtiques mitjançant la utilització de les eines de recerca i filtrat.

1.6 Elabora documents a través de consultes en bases de dades ofimàtiques relacionals compostes de diverses taules de dades.

1.7 Aplica les condicions establertes en l'organització de la informació per respectar la normativa associada a la protecció de dades.

2. Organitza la informació i la documentació associada a l'activitat comercial, aplicant tècniques d'organització i arxiu, tant manual com a informàtic; i complint les especificacions de la normativa relativa a protecció del consumidor, seguretat i accés a la informació.

Criteris d'avaluació

2.1 Determina el sistema de classificació, registre i arxiu apropiats a les peticions online o físiques.

2.2 Organitza la documentació digital en funció de la comanda i el client i de l'agilitat en l'accés a la informació.

2.3 Gestiona l'ordre de la comanda del client, comprovant que la documentació s'adequa a l'establert: productes alimentaris, dades del client, forma de pagament, entre d'altres.

2.4 Gestiona llibres de registre d'entrada i sortida de correspondència i paqueteria habitual en comerços alimentaris, en suport informàtic.

2.5 Registra i arxivat la informació i els documents digitals, habituals en comerços alimentaris, aplicant les tècniques informàtiques utilitzades per a l'organització i arxiu de la documentació comercial.

2.6 Organitza i arxivat digitalment la documentació fiscal i de tresoreria, permetent un accés ràpid i segur.

2.7 Aplica els nivells de protecció del consumidor i seguretat en l'accés a la informació.

2.8 Aplica la normativa bàsica sobre protecció de dades i conservació de documents.

3. Utilitza aplicacions específiques de gestió de comerç alimentari, complint la normativa relativa a protecció del consumidor, seguretat i accés a la informació.

Criteris d'avaluació



- 3.1. Coneix les utilitats més habituals de les aplicacions de gestió de comerç.
- 3.2. Gestiona altes i baixes de mercaderies, clients i proveïdors utilitzant aplicacions de gestió comercial.
- 3.3. Aplica la normativa relativa a la protecció del consumidor, seguretat i accés a la informació en la gestió de les dades d'aplicacions de gestió del comerç.
- 3.4. Extreu dades i informes i etiquetes amb aplicacions de gestió comercial
- 3.5. Integra l'aplicació de gestió comercial amb la gestió administrativa, la gestió de magatzem i la venda online, sempre que sigui possible.

Continguts

1. Manteniment i actualització de bases de dades relacionats amb l'activitat comercial alimentària:

- 1.1 Elaboració de bases de dades ofimàtiques relacionals, de clients, productes i proveïdors, entre d'altres.
- 1.2 Creació, elaboració i actualització de registres de dades. Relacions.
- 1.3 Eines de gestió de les relacions amb el client a través del núvol (CRM).
- 1.4 Realització de consultes. Accés a la informació. Presentació online: amigable i atractiva. Accessibilitat.
- 1.5 Llistes de dades relacionals: introducció, ordenació i validació de dades en una llista. Filtres de dades.
- 1.6 Creació de formularis i informes.
- 1.7 Elaboració de documents a partir de bases de dades relacionals: consultes de dades de les taules.
- 1.8 Aplicació de la normativa legal en matèria de protecció de dades en bases de dades.

2. Organització de la informació i la documentació associada a l'activitat comercial:

- 2.1 Determinació del sistema de classificació, registre i arxiu del comerç alimentari: online o físic. Condicions específiques.
- 2.2 Organització de la documentació digital en funció de la comanda i el client. Facilitat d'accés.
- 2.3 Ordres de comandes del client. Gestió i comprovació. Productes alimentaris. Clients. Forma de pagament.
- 2.4 Gestió de llibres de registre d'entrada i sortida en suport informàtic: Documents informàtics habituals, correspondència i paqueteria electrònica. Agenda i traçabilitat.
- 2.5 Organització, arxiu fàcil accés i nivells de protecció. Documentació fiscal i de tresoreria. Aplicació de normativa de protecció de dades i protecció de documents a l'arxiu

3. Aplicacions de gestió de comerç alimentari:

- 3.1 Utilitats de les aplicacions de gestió de comerç. Els TPV. Ús dels lectors de barres.
- 3.2 Gestió de les dades a les aplicacions de gestió de comerç. Aplicació de la normativa de protecció de dades.
- 3.3 Optimització de la gestió de la compra-venda. Control de caixes. Gestió de promocions.
- 3.4 Control d'inventaris i gestió del magatzem amb aplicacions informàtiques.
- 3.5 Extracció d'informes i indicadors.
- 3.6 Relació amb altres aplicacions, venda online, gestió comptable, etc.

Mòdul professional 10: Gestió d'un Comerç Alimentari

Durada: 132 hores

Hores de lliure disposició: no se n'assignen

Unitats formatives que el componen:

UF 1: Gestió de la compra-venda. 66 hores

UF 2: Procés administratiu comptable i fiscal. 66 hores



UF 1: Gestió de la compra-venda
Durada: 66 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

1. Realitza activitats comercials, econòmiques i monetàries, gestionant factures i efectuant pagaments.

Criteris d'avaluació

1.1 Efectua transaccions monetàries, físiques i online, gestionant els ingressos i pagaments dels comptes bancaris.

1.2 Emet i tramita factures corresponents a la venda de productes alimentaris, segons legislació establerta i atenent a mesures de seguretat en les transaccions electròniques: xifrat, signatura digital, certificats digitals i DNI electrònic.

1.3 Gestiona les factures corresponents a les compres, arxivant-les, realitzant el seient comptable i tramitant-les para el seu pagament.

1.4 Paga les factures, atenent a les condicions pactades amb els proveïdors.

1.5 Realitza devolucions a clients, comptabilitzant l'operació.

1.6 Fa modificacions en els preus, en les qualitats dels productes, en el tiquet i en les factures emeses originalment configurades en el terminal punt de venda.

1.7 Supervisa la realització del cobrament de mercaderies a través del terminal punt de venda.

1.8 Comprova l'arqueig de caixa i la conciliació bancària a partir de dades de cobraments i pagaments.

2. Gestiona les comandes de productes alimentaris i el seu enviament, supervisant les fases del procés i la seva documentació.

Criteris d'avaluació

2.1 Gestiona les comandes a proveïdors, formalitzant la comunicació i documentació relativa als mateixos.

2.2 Determina i desenvolupa el procediment i les fases a realitzar en la recepció de compres, en funció dels proveïdors i acords establerts.

2.3 Determina i desenvolupa el procediment i les fases a realitzar en la distribuït les comandes, preparació i enviament, en funció dels clients i acords establerts.

2.4 Classifica informàticament la documentació associada a la recepció de les comandes online o presencials.

2.5 Supervisa la documentació de les comandes, albarà i carta de ports, entre uns altres, garantint que correspon a la demanda del client.

2.6 Classifica les comandes, atenent a la planificació de les rutes de repartiment, dates de recepció, de lliurament i al tipus d'aliments, entre uns altres.

2.7 Determina i desenvolupa el procediment i documentació a utilitzar en cas de devolució pels clients d'un producte expedit en funció de les condicions acordades i la responsabilitat de les parts.

Continguts

1. Realització d'activitats comercials, econòmiques i monetàries en un comerç alimentari:

1.1 Gestió de comptes bancaris: Ingressos i pagaments. Transaccions monetàries: físiques i online.



1.2 Emissió i tramitació de factures de venda de productes alimentaris. Legislació. Mesures de seguretat en les transaccions electròniques: xifrat, signatura digital, certificats digitals i DNI electrònic.

1.3 Gestió de factures de compres de productes alimentaris. Arxiu. Seients comptables, tramitació i pagaments.

1.4 Pagament de factures a proveïdors. Condicions pactades.

1.5 Comptabilitat de devolucions efectuades a clients.

1.6 Configuració i modificacions en el terminal del punt de venda: de preus, qualitats del producte, tiquet i factures.

1.7 Supervisió del cobrament de mercaderies en el terminal del punt de venda.

1.8 Comprovació de l'arqueig de caixa i conciliació bancària. Dades de cobraments i pagaments.

2. Gestió i enviament de comandes de productes alimentaris:

2.1 Gestió de comandes a proveïdors. Formalització de la comunicació i documentació.

2.2 Determinació de fases i procediments en la recepció de compres: Proveïdors i acords establerts.

2.3 Determinació de fases i procediments en la distribució i enviament de comandes. Preparació i enviament. Clients i acords establerts.

2.4 Registre informàtic de documentació de recepció de comandes.

2.5 Supervisió de la documentació de comandes: Albarà i carta de ports.

2.6 Classificació de comandes. Planificació: rutes, repartiments, dates de recepció, de lliurament i tipus d'aliments. Criteris.

2.7 Determinació del procediment de devolucions. Documentació. Condicions acordades i responsabilitat de les parts.

UF 2: Procés administratiu comptable i fiscal

Durada: 66 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

1. Realitza i supervisa la gestió d'impostos i obligacions fiscals associats a les operacions de compravenda de comerços alimentaris aplicant la normativa fiscal vigent i els procediments d'elaboració, presentació i conservació.

Criteris d'avaluació

1.1 Realitza i supervisa l'emplenament dels models de l'Impost del Valor Afegit (IVA), per a la seva tramitació a Hisenda, tenint en compte el gravamen segons el tipus de producte, calendari fiscal i model d'empresa, entre uns altres.

1.2 Emplena declaracions i liquidacions de l'IVA del negoci alimentari, segons normativa vigent i en els terminis establerts.

1.3 Valora les peculiaritats del Recàrrec d'Equivalència relacionant-ho amb el comerç alimentari.

1.4 Realitza les obligacions informatives a Hisenda en relació amb les operacions efectuades periòdicament.

1.5 Realitza o supervisa els pagaments de l'Impost de les Persones Físiques (IRPF) i Impost de Societats (IS), en funció de la seva forma jurídica.

1.6 Realitza les obligacions laborals habituals en el comerç alimentari.

1.7 Emplena els llibres obligatoris, voluntaris i de comptabilitat del comerç alimentari, actualitzant les seves dades en temps i forma requerits.



2. Planifica la tresoreria del comerç alimentari, identificant els paràmetres que permeten realitzar previsions de tresoreria, i realitzant els càlculs oportuns.

Criteris d'avaluació

2.1 Planifica el calendari de cobraments i pagaments del comerç alimentari, en funció de les necessitats, compromisos i obligacions de pagament d'un comerç alimentari.

2.2 Realitza les previsions de tresoreria tenint en compte les despeses i ingressos i les contingències de l'activitat comercial.

2.3 Calcula els costos financers reals d'un comerç alimentari, riscos de gestió de cobrament i negociació d'efectes comercials, comparant tipus d'interès i amortitzacions.

2.4 Calcula els costos anuals de personal i seguretat social del petit comerç, en funció del conveni sectorial i taxes de cotització.

2.5 Calcula les despeses generals de subministrament energètic, assegurances, equipament, entre uns altres, estimant els seus costos i relacionant-los amb l'activitat comercial.

2.6 Comprova diàriament que les vendes efectuades tenen correspondència amb els ingressos en metàl·lic o targeta bancària.

2.7 Supervisa l'organització dels documents físics i digitals, utilitzats en la compravenda de mercaderies del comerç alimentari en funció del procés a seguir en la seva gestió i els requisits formals que han de complir.

3. Realitza i supervisa el resultat econòmic de les vendes, controlant desviacions i establint accions correctores.

Criteris d'avaluació

3.1 Analitza la rendibilitat de les vendes de productes alimentaris, en funció del preu de venda i del marge de benefici.

3.2 Estableix l'estructura dels ingressos i despeses per obtenir referències de comportament dels mateixos.

3.3 Planifica el control pressupostari, identificant problemes potencials i gestionant de forma més efectiva els recursos del comerç alimentari en un període concret.

3.4 Calcula les desviacions en funció d'ingressos, despeses, preu i mà d'obra, entre uns altres, comparant els resultats pressupostats amb els reals i valorat si les desviacions són positives o negatives.

3.5 Analitza les causes de les possibles desviacions detectades entre el volum de vendes previst i el real, atenent a causes internes, externes o aleatòries i si escau establert les mesures correctores necessàries.

3.6 Reverteix el benefici obtingut en millores relatives a l'ampliació i gamma de productes, serveis d'atenció al client i al comerç electrònic, entre uns altres, segons percentatge i pla de negoci previst.

3.7 Estableix mètodes de control dels preus de venda justificant les possibles desviacions i aplicant mesures correctores.

Continguts

1. Realització i supervisió de la gestió d'impostos i obligacions fiscals associats a les operacions de compravenda en comerços alimentaris:

1.1 Realització i supervisió de l'emplenament dels models d'IVA. Tipus de gravamen: tipus de producte, calendari fiscal i model d'empresa. Aplicació de la normativa.

1.2 Elaboració de declaracions i liquidacions de l'IVA: Terminis establerts.

1.3 Valoració de les particularitats del Recàrrec d'Equivalència del comerç alimentari.

1.4 Elaboració i presentació de les obligacions informatives a Hisenda. Calendari.



1.5 Realització i supervisió de l'elaboració i presentació de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques (IRPF). L'Impost de Societats. Modalitats de tributació. Obligacions laborals associada al comerç alimentari. Altes i baixes dels treballadors, nòmines i butlletins de cotització a la Seguretat Social.

1.6 Elaboració de llibres obligatoris, voluntaris i de comptabilitat del comerç alimentari. Actualització de dades dintre del termini i en la forma escaient: Normativa.

2. Planificació de la tresoreria del comerç alimentari:

2.1 Planificació del calendari de cobraments i pagaments del comerç alimentari. Compromisos i obligacions de pagament del comerç alimentari.

2.2 Realització de previsions de tresoreria. Compte de despeses i ingressos. Contingències de l'activitat comercial alimentària.

2.3 Càlcul de costos financers. Riscos de cobrament en el comerç alimentari. Tipus d'interès bancaris i amortitzacions.

2.4 Negociació d'efectes comercials.

2.5 Càlcul de costos anuals de personal i seguretat social. Conveni sectorial del sector alimentari i taxes de cotització.

2.6 Càlcul de despeses generals de subministrament energètic, assegurances i equipament. Costos.

2.7 Comprovació d'ingressos de vendes. Relació vendes-ingressos. Mitjans de pagament Metàl·lic i targetes bancàries datàfon, mòbil, llocs web tipus «PayPal», i uns altres.

2.8 Organització de documents físics i digitals de la compravenda de productes comerçio alimentaris.

3. Realització i supervisió del resultat econòmic de les vendes en el comerç alimentari:

3.1 Anàlisi de rendibilitat de les vendes de productes alimentaris. Preus de venda i marge de benefici.

3.2 Comportament d'ingressos i despeses.

3.3 Planificació del control pressupostari. Problemes potencials: identificació i gestió.

3.4 Càlcul de desviacions pressupostàries: ingressos, despeses, preu i mà d'obra. Anàlisi. Resultats pressupostats i reals. Causes internes, externes o aleatòries. Mesures correctores.

3.5 Anàlisi de desviacions detectades en el volum de vendes. Mesures correctores.

3.6 Reinversió del benefici. Millores: ampliació de gamma de productes, serveis d'atenció al client i al comerç electrònic.

3.7 Establiment de mètodes de control de preus de venda. Mesures correctores.

Mòdul professional 11: Anglès

Durada: 99 hores

Hores de lliure disposició: no se n'assignen

Unitats formatives que el componen:

UF 1: anglès tècnic. 99 hores

UF 1: anglès tècnic

Durada: 99 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

1. Reconeix informació professional i quotidiana relacionada amb l'àmbit de l'activitat comercial i administrativa en botigues i comerços, continguda en discursos orals emesos en llengua estàndard, analitzant el contingut global del missatge i relacionant-lo amb els recursos lingüístics corresponents.



Criteris d'avaluació

- 1.1 Situa el missatge en el seu context.
- 1.2 Identifica la idea principal del missatge.
- 1.3 Reconeix la finalitat del missatge directe, telefònic o per un altre mitjà auditiu.
- 1.4 Extreu informació específica en missatges relacionats amb aspectes usuals de la vida professional i quotidiana de l'àmbit de l'atenció comercial.
- 1.5 Fa la seqüència dels elements constituents del missatge.
- 1.6 Identifica les idees principals d'un discurs sobre temes coneguts d'activitats comercials i d'atenció al client, transmesos pels mitjans de comunicació i emesos en llengua estàndard i articulats amb claredat.
- 1.7 Reconeix les instruccions orals i segueix les indicacions.
- 1.8 Pren consciència de la importància de comprendre globalment un missatge, sense entendre'n tots i cadascun dels elements del mateix.

2. Interpreta informació professional continguda en documents escrits senzills de l'àmbit de l'activitat comercial i administrativa a botigues i comerços, analitzant de forma comprensiva els seus continguts.

Criteris d'avaluació

- 2.1 Llegeix de forma comprensiva textos clars en llengua estàndard de documents comercials i d'atenció al client usuals en botigues i comerços.
- 2.2 Interpreta el contingut global del missatge.
- 2.3 Relaciona el text amb l'àmbit del sector al que es refereix.
- 2.4 Identifica la terminologia tècnica utilitzada.
- 2.5 Interpreta els documents comercials i d'atenció al client més habituals a botigues i comerços.
- 2.6 Realitza traduccions de textos en llengua estàndard dels documents comercials i d'atenció al client més usuals utilitzant material de suport i eines automatitzades en cas necessari.
- 2.7 Interpreta el missatge rebut a través de mitjans diversos: correu postal, fax, correu electrònic, entre d'altres.
- 2.8 Selecciona materials de consulta i diccionaris tècnics, i utilitza suports de traducció tècnics i les eines de traducció assistida o automatitzada de textos.

3 Emet missatges orals clars i ben estructurats habituals a l'àmbit de l'activitat comercial de botigues i comerços, participant com a agent actiu en converses professionals.

Criteris d'avaluació

- 3.1 Identifica i aplica els registres, directes, formals i/o informals, utilitzats per a l'emissió del missatge.
- 3.2 Comunica utilitzant fórmules, nexes d'unió i estratègies d'interacció.
- 3.3 Utilitza normes de protocol en presentacions habituals en l'àmbit de l'activitat comercial i l'atenció al client en botigues i comerços.
- 3.4 Descriu fets breus relacionats amb l'àmbit de l'activitat comercial i d'atenció al client: venda presencial a botigues o altres establiments comercials, tasques de cobrament a caixa, demandes i sol·licituds d'informació, comandes de clients i a proveïdors, reclamacions i queixes, devolucions, retards en els lliuraments, canvis de condicions, etc.
- 3.5 Utilitza correctament la terminologia tècnica de l'activitat comercial en botigues i comerços.
- 3.6 Expressa sentiments, idees o opinions respecte a les situacions habituals en les tasques comercials en botigues i comerços.



3.7 Enumera les activitats bàsiques de la tasca professional: mostrar productes, assessorar al client, realitzar la venda, atendre clients i usuaris, descriure els continguts de la documentació de les activitats comercials habituals, exposar argumentaris de venda segons les instruccions rebudes, realitzar tasques de reposició, fer activitats de seguiment de la venda i serveis postvenda, gestionar un petit comerç, entre d'altres.

3.8 Descriu i seqüència un procés de treball de la seva competència.

3.9 Justifica l'acceptació o no de propostes realitzades.

3.10 Argumenta l'elecció d'una determinada opció o procediment de treball triat.

3.11 Sol·licita la reformulació del discurs o part del mateix quan es consideri necessari.

3.12 Aplica fórmules d'interacció adients en les situacions professionals estàndards d'atenció al client o usuari en l'àmbit de l'activitat comercial.

4 Complimenta i/o elabora la documentació comercial i d'atenció al client bàsica utilitzada habitualment per botigues i comerços, i elabora textos senzills habituals en l'àmbit de l'activitat comercial i d'atenció al client en llengua estàndard utilitzant els registres adequats a cada situació.

Criteris d'avaluació

4.1 Redacta documents i/o textos breus relacionats amb aspectes quotidians i/o professionals de l'àmbit de l'activitat comercial i d'atenció al client: comunicacions amb clients i proveïdors, interns i externs, i la documentació comercial inicial o de resposta a una situació donada.

4.2 Organitza la informació de manera coherent i cohesionada.

4.3 Realitza resums de textos relacionats amb l'àmbit de l'activitat comercial de la botiga o el comerç.

4.4 Complimenta documentació específica de l'àmbit de l'activitat comercial: albarans, comandes, pressupostos, factures, factures proforma, rebuts, xecs, ofertes de productes, llistes de preus, documents de devolució, notes d'abonament, documents de proposta i/o acceptació de canvis de condicions, cartes comercials, sol·licituds d'informació comercial, sol·licituds d'informació d'horaris, argumentaris de venda, informes de venda, argumentaris d'atenció al clients, protocols d'atenció a usuaris de serveis, entre d'altres.

4.5 Aplica les fórmules establertes i el vocabulari específic en la complimentació dels documents esmentats en el criteri d'avaluació anterior.

4.6 Resumeix les idees principals d'informacions donades, utilitzant els recursos lingüístics propis.

4.7 Utilitza les fórmules tècniques i/o de cortesia pròpies del document a elaborar.

5 Aplica actituds i comportaments professionals en situacions de comunicació de l'àmbit de l'activitat comercial i d'atenció al client, seguint les convencions internacionals.

Criteris d'avaluació

5.1 Defineix els trets més significatius dels costums i usos de les empreses i les organitzacions en l'ús de la llengua estrangera a l'àmbit de l'activitat comercial i d'atenció al client.

5.2 Descriu els protocols i normes de relació social i empresarial propis del país.

5.3 Identifica els valors i creences propis de la comunitat on s'utilitza la llengua estrangera.

5.4 Identifica els aspectes socioprofessionals propis de les botigues i comerços en qualsevol tipus de text i/o conversa.

5.5 Aplica els protocols i normes de relació social i empresarial propis del país on s'utilitza la llengua estrangera.

Continguts



1. Comprensió de missatges orals.

1.1 Reconeixement de missatges professionals i quotidians de les empreses i organitzacions en l'àmbit comercial i d'atenció al client. Missatges directes, telefònics, gravats.

1.2 Terminologia específica de l'àmbit de l'activitat comercial i administrativa en botigues i comerços.

1.3 Idees principal i secundàries.

1.4 Diferents accents de llengua oral.

2. Interpretació de missatges escrits.

2.1 Comprensió de missatges, documents, textos, manuals tècnics, articles bàsics professionals i quotidians de l'àmbit de l'activitat comercial i administrativa en botigues i comerços.

2.2 Suports convencionals: correu postal, fax, burofax, entre d'altres, i suports telemàtics: correu electrònic, telefonia mòbil, agenda electrònica, entre d'altres.

2.3 Terminologia específica de l'àmbit de l'activitat comercial de botigues i comerços. Idea principal i idees secundàries.

3 Producció de missatges orals.

3.1 Registres utilitzats en l'emissió de missatges orals. Terminologia específica de l'àmbit de l'activitat comercial en botigues i comerços.

3.2 Manteniment i seguiment del discurs oral: suport, demostració de comprendre, petició d'aclariment, i altres.

3.3 Sons i fonemes vocàlics i consonàntics. Combinacions i agrupacions.

3.4 Entonació com a recurs de cohesió del text oral.

3.5 Marcadors lingüístics de relacions socials i professionals, normes de cortesia i diferències de registre.

4 Emissió de documents administratius i comercials i textos escrits d'aquests àmbits.

4.1 Complimentació de documents comercials de l'operativa habitual i quotidiana d'empreses i organitzacions.

4.2 Elaboració de textos senzills en relació a l'operativa comercial i administrativa habitual i quotidiana botigues i petits establiments comercials .

4.3 Adequació del text al context comunicatiu.

4.4 Registre.

4.5 Selecció lèxica, selecció d'estructures sintàctiques, selecció de contingut rellevant.

4.6 Ús dels signes de puntuació.

4.7 Coherència en el desenvolupament del text.

5 Coneixement de l'entorn sociocultural i professional.

5.1 Identificació i interpretació dels elements culturals més significatius dels països de llengua anglesa.

5.2 Valoració de les normes socioculturals i protocol·làries en les relacions comercials internacionals.

5.3 Ús dels recursos formals i funcionals en situacions que requereixen un comportament socioprofessional amb la finalitat de projectar una bona imatge de l'empresa.

5.4 Reconeixement de la llengua anglesa per aprofundir en coneixements que resultin d'interès al llarg de la vida personal i professional.

Mòdul professional 12: Formació i Orientació Laboral

Durada: 99 hores

Hores de lliure disposició: no se n'assignen

Unitats formatives que el componen:



UF 1: incorporació al treball. 66 hores
UF 2: prevenció de riscos laborals. 33 hores

UF 1: incorporació al treball
Durada: 66 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

1. Selecciona oportunitats d'ocupació, identificant-ne les diferents possibilitats d'inserció i les alternatives d'aprenentatge al llarg de la vida.

Criteris d'avaluació

1.1 Valora la importància de la formació permanent com a factor clau per a l'ocupabilitat i l'adaptació a les exigències del procés productiu.

1.2 Identifica els itineraris formatius i professionals relacionats amb el perfil professional del tècnic en comercialització de productes alimentaris.

1.3 Determina les aptituds i actituds requerides per a l'activitat professional relacionada amb el perfil del títol.

1.4 Identifica els principals jaciments d'ocupació i d'inserció laboral per al tècnic en comercialització de productes alimentaris.

1.5 Determina les tècniques utilitzades en el procés de recerca d'ocupació.

1.6 Preveu les alternatives d'autoocupació als sectors professionals relacionats amb el títol.

1.7 Realitza la valoració de la personalitat, aspiracions, actituds i formació pròpies per prendre decisions.

2. Aplica les estratègies del treball en equip valorant-ne l'eficàcia i eficiència per assolir els objectius de l'organització.

Criteris d'avaluació

2.1 Valora els avantatges del treball en equip en situacions de treball relacionades amb el perfil de tècnic en comercialització de productes alimentaris.

2.2 Identifica els equips de treball que es poden constituir en una situació real de treball.

2.3 Determina les característiques de l'equip de treball eficaç davant els equips ineficaços.

2.4 Valora positivament l'existència necessària de diversitat de rols i opinions assumits pels membres d'un equip.

2.5 Reconeix la possible existència de conflicte entre els membres d'un grup com un aspecte característic de les organitzacions.

2.6 Identifica els tipus de conflictes i les seves fonts.

2.7 Determina procediments per resoldre conflictes.

2.8 Resol els conflictes presentats en un equip.

2.9 Aplica habilitats comunicatives en el treball en equip.

3. Exerceix els drets i compleix les obligacions que es deriven de les relacions laborals, reconeixent-les en els diferents contractes de treball.

Criteris d'avaluació

3.1 Identifica les característiques que defineixen els nous entorns d'organització del treball.

3.2 Identifica els conceptes bàsics del dret del treball.

3.3 Distingeix els principals organismes que intervenen en la relació laboral.

3.4 Determina els drets i deures derivats de la relació laboral.

3.5 Analitza el contracte de treball i les principals modalitats de contractació aplicables al sector del comerç alimentari.



- 3.6 Identifica les mesures de foment de la contractació per a determinats col·lectius.
 - 3.7 Valora les mesures de foment del treball.
 - 3.8 Identifica el temps de treball i les mesures per conciliar la vida laboral i familiar.
 - 3.9 Identifica les causes i efectes de la modificació, suspensió i extinció de la relació laboral.
 - 3.10 Analitza el rebut de salaris i hi identifica els principals elements que l'integren.
 - 3.11 Analitza les diferents mesures de conflicte col·lectiu i els procediments de solució de conflictes.
 - 3.12 Determina els elements de la negociació a l'àmbit laboral.
 - 3.13 Interpreta els elements bàsics d'un conveni col·lectiu aplicable a un sector professional relacionat amb el títol de tècnic en comercialització de productes alimentaris i la seva incidència en les condicions de treball.
4. Determina l'acció protectora del sistema de la Seguretat Social davant les diferents contingències cobertes, identificant-ne les diferents classes de prestacions.

Criteris d'avaluació

- 4.1 Valora el paper de la Seguretat Social com a pilar essencial per a la millora de la qualitat de vida dels ciutadans.
- 4.2 Enumera les diverses contingències que cobreix el sistema de la Seguretat Social.
- 4.3 Identifica els règims existents en el sistema de la Seguretat Social aplicable al sector del comerç alimentari.
- 4.4 Identifica les obligacions d'empresari i treballador dins del sistema de la Seguretat Social.
- 4.5 Identifica les bases de cotització d'un treballador i les quotes corresponents a treballador i empresari.
- 4.6 Classifica les prestacions del sistema de la Seguretat Social.
- 4.7 Identifica els requisits de les prestacions.
- 4.8 Determina possibles situacions legals d'atur.
- 4.9 Reconeix la informació i els serveis de la plataforma de la Seguretat Social.

Continguts

- 1. Recerca activa d'ocupació:
 - 1.1 Valoració de la importància de la formació permanent per a la trajectòria laboral i professional del tècnic en comercialització de productes alimentaris.
 - 1.2 Anàlisi dels interessos, aptituds i motivacions personals per a la carrera professional.
 - 1.3 Les capacitats clau del tècnic en comercialització de productes alimentaris.
 - 1.4 El sistema de qualificacions professionals. Les competències i les qualificacions professionals del títol i de les famílies professionals de Comerç i màrqueting i Hoteleria i turisme.
 - 1.5 Identificació d'itineraris formatius relacionats amb el títol. Titulacions i estudis en el sector del comerç alimentari..
 - 1.6 Definició i anàlisi del sector professional del comerç alimentari..
 - 1.7 Jaciments d'ocupació en el sector del comerç alimentari.
 - 1.8 Procés de recerca d'ocupació en empreses del sector.
 - 1.9 Oportunitats d'aprenentatge i ocupació a Europa.
 - 1.10 Tècniques i instruments de recerca d'ocupació.
 - 1.11 El procés de presa de decisions.
 - 1.12 Ofertes formatives adreçades a grups amb dificultats d'integració laboral.
 - 1.13 Igualtat d'oportunitats entre homes i dones.
 - 1.14 Valoració de l'autoocupació com a alternativa per a la inserció laboral.
 - 1.15 Valoració dels coneixements i les competències obtingudes mitjançant la formació continguda en el títol.



2. Gestió del conflicte i equips de treball:

- 2.1 Valoració dels avantatges i inconvenients del treball d'equip per a l'eficàcia de l'organització.
- 2.2 Equips al sector del comerç alimentari segons les funcions que exerceixen.
- 2.3 Formes de participació en l'equip de treball.
- 2.4 Conflicte: característiques, fonts i etapes.
- 2.5 Mètodes per resoldre o suprimir el conflicte.
- 2.6 Aplicació d'habilitats comunicatives en el treball en equip.

3. Contractació:

- 3.1 Avantatges i inconvenients de les noves formes d'organització: flexibilitat, beneficis socials, entre d'altres.
- 3.2 El dret del treball: concepte i fonts.
- 3.3 Anàlisi de la relació laboral individual.
- 3.4 Drets i deures que es deriven de la relació laboral i la seva aplicació.
- 3.5 Determinació dels elements del contracte de treball, de les principals modalitats de contractació que s'apliquen en el sector del comerç alimentari i de les mesures de foment del treball.
- 3.6 Les condicions de treball: temps de treball, conciliació laboral i familiar.
- 3.7 Interpretació del rebut del salari.
- 3.8 Modificació, suspensió i extinció del contracte de treball.
- 3.9 Organismes laborals. Sistemes d'assessorament dels treballadors respecte als seus drets i deures.
- 3.10 Representació dels treballadors.
- 3.11 El conveni col·lectiu com a fruit de la negociació col·lectiva.
- 3.12 Anàlisi del conveni o convenis aplicables al treball del tècnic en comercialització de productes alimentaris.

4. Seguretat Social, ocupació i desocupació:

- 4.1 Estructura del sistema de la Seguretat Social.
- 4.2 Determinació de les principals obligacions d'empresaris i treballadors en matèria de Seguretat Social: afiliació, altes, baixes i cotització.
- 4.3 Requisits de les prestacions.
- 4.4 Situacions protegides en la protecció per desocupació.
- 4.5 Identificació de la informació i els serveis de la plataforma de la Seguretat Social.

UF 2: prevenció de riscos laborals

Durada: 33 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

- 1. Avalua els riscos derivats de l'activitat professional, analitzant les condicions de treball i els factors de risc presents en l'entorn laboral.

Criteris d'avaluació

- 1.1 Valora la importància de la cultura preventiva en tots els àmbits i activitats de l'empresa.
- 1.2 Relaciona les condicions laborals amb la salut del treballador o treballadora.
- 1.3 Classifica els factors de risc en l'activitat i els danys que se'n poden derivar.
- 1.4 Identifica les situacions de risc més habituals en els entorns de treball del tècnic en comercialització de productes alimentaris.
- 1.5 Determina l'avaluació de riscos en l'empresa.



1.6 Determina les condicions de treball amb significació per a la prevenció en els entorns de treball relacionats amb el perfil professional del tècnic en comercialització de productes alimentaris.

1.7 Classifica i descriu els tipus de danys professionals, amb especial referència a accidents de treball i malalties professionals, relacionats amb el perfil professional del tècnic en comercialització de productes alimentaris.

2. Participa en l'elaboració d'un pla de prevenció de riscos en una petita empresa, identificant les responsabilitats de tots els agents implicats.

Criteris d'avaluació

2.1 Determina els principals drets i deures en matèria de prevenció de riscos laborals.

2.2 Classifica les diferents formes de gestió de la prevenció a l'empresa, en funció dels diferents criteris establerts en la normativa sobre prevenció de riscos laborals.

2.3 Determina les formes de representació dels treballadors en l'empresa en matèria de prevenció de riscos.

2.4 Identifica els organismes públics relacionats amb la prevenció de riscos laborals.

2.5 Valora la importància de l'existència d'un pla preventiu en l'empresa, que inclogui la seqüenciació d'actuacions que cal realitzar en cas d'emergència.

2.6 Defineix el contingut del pla de prevenció en un centre de treball relacionat amb el sector professional del tècnic en comercialització de productes alimentaris.

2.7 Proposa millores en el pla d'emergència i evacuació de l'empresa.

3. Aplica mesures de prevenció i protecció individual i col·lectiva, analitzant les situacions de risc en l'entorn laboral del tècnic en comercialització de productes alimentaris.

Criteris d'avaluació

3.1 Determina les tècniques de prevenció i de protecció individual i col·lectiva que s'han d'aplicar per evitar els danys en el seu origen i minimitzar-ne les conseqüències en cas que siguin inevitables.

3.2 Analitza el significat i l'abast dels diferents tipus de senyalització de seguretat.

3.3 Analitza els protocols d'actuació en cas d'emergència.

3.4 Identifica les tècniques de classificació de ferits en cas d'emergència en què hi hagi víctimes de gravetat diversa.

3.5 Identifica els procediments d'atenció sanitària immediata.

3.6 Identifica la composició i l'ús de la farmaciola de l'empresa.

3.7 Determina els requisits i les condicions per a la vigilància de la salut del treballador o treballadora i la seva importància com a mesura de prevenció.

Continguts

1. Avaluació de riscos professionals:

1.1 L'avaluació de riscos en l'empresa com a element bàsic de l'activitat preventiva.

1.2 Importància de la cultura preventiva en totes les fases de l'activitat professional.

1.3 Efectes de les condicions de treball sobre la salut. L'accident de treball, la malaltia professional i les malalties inespecífiques.

1.4 Risc professional. Anàlisi i classificació de factors de risc.

1.5 Anàlisi de riscos relatiu a les condicions de seguretat.

1.6 Anàlisi de riscos relatiu a les condicions ambientals.

1.7 Anàlisi de riscos relatiu a les condicions ergonòmiques i psicosocials.

1.8 Riscos genèrics en el sector del comerç alimentari.

1.9 Danys per a la salut ocasionats pels riscos.



1.10 Determinació dels possibles danys a la salut dels treballadors que poden derivar-se de les situacions de risc detectades en el sector del comerç alimentari.

2. Planificació de la prevenció de riscos en l'empresa:

2.1 Determinació dels drets i deures en matèria de prevenció de riscos laborals.

2.2 Sistema de gestió de la prevenció de riscos a l'empresa.

2.3 Organismes públics relacionats amb la prevenció de riscos laborals.

2.4 Pla de la prevenció de riscos a l'empresa. Estructura. Accions preventives. Mesures específiques.

2.5 Identificació de les responsabilitats en matèria de prevenció de riscos laborals.

2.6 Determinació de la representació dels treballadors en matèria preventiva.

2.7 Plans d'emergència i d'evacuació en entorns de treball.

3. Aplicació de mesures de prevenció i protecció en l'empresa:

3.1 Determinació de les mesures de prevenció i protecció individual i col·lectiva.

3.2 Interpretació de la senyalització de seguretat.

3.3 Consignes d'actuació davant d'una situació d'emergència.

3.4 Protocols d'actuació davant d'una situació d'emergència.

3.5 Identificació dels procediments d'atenció sanitària immediata.

3.6 Primeres actuacions en emergències amb ferits.

Mòdul professional 13: Síntesi

Durada: 66 hores

Hores de lliure disposició: no se n'assignen

Unitats formatives que el componen:

UF 1: síntesi. 66 hores

UF 1: síntesi

Durada: 66 hores

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

1. Realitza un projecte de comercialització d'un producte alimentari, tenint en compte les oportunitats de negoci i la competència en un context preestablert.

Criteris d'avaluació

1.1. Detecta les necessitats no satisfetes i les contextualitza.

1.2. Defineix el consumidor/usuari tipus a qui s'adreça.

1.3. Concreta la proposta de valor del seu projecte.

1.4. Identifica la competència directa.

1.5. Identifica la competència indirecta

1.6. Defineix la posició del producte o servei en el mercat.

2. Valora la viabilitat del projecte, determinant els recursos necessaris i el finançament adequat segons un pressupost preestablert.

Criteris d'avaluació

2.1 Determina els recursos humans necessaris.

2.2 Determina els recursos materials necessaris.

2.3 Determina els costos de posada en marxa del projecte.

2.4 Descriu les opcions de finançament més adients per al projecte.



2.5 Escull una opció de finançament i argumenta la decisió.

3. Organitza la posada en marxa del projecte, elaborant la documentació relacionada i adaptant-ne el desenvolupament al temps proposat.

Criteris d'avaluació

3.1 Descriu les fases de posada en marxa del projecte, tenint en compte els límits temporals preestablerts.

3.2 Determina els espais necessaris i la seva adequació.

3.3 Descriu les activitats de comunicació necessàries per dur a terme el projecte.

3.4 Descriu les accions promocionals que es puguin dur a terme.

3.5 Elabora l'argumentari de referència per a les accions de comunicació.

3.6 Prepara el material publicitari relacionat amb el projecte comercial proposat.

3.7 Prepara la documentació comercial i de cobrament relacionada amb el projecte comercial proposat.

4. Elabora la memòria del projecte, documentant el treball realitzat i valorant-ne el resultat.

Criteris d'avaluació

4.1 Presenta una memòria del projecte amb la descripció del projecte comercial, la seva viabilitat i l'organització proposades.

4.2 Realitza un document amb la relació de tasques necessàries per al disseny del projecte.

4.3 Descriu la temporització i l'assignació d'aquestes als membres de l'equip.

4.4 Realitza un document sintetitzant els coneixements aplicats en la realització del projecte.

4.5 Respecta el termini establert per a la presentació de la memòria.

4.6 Presenta la memòria amb estructura, ordre, pulcritud i correcció gramatical.

4.7 Treu les conclusions necessàries i fa una autoavaluació del treball realitzat.

5. Defensa el projecte, utilitzant els recursos al seu abast i les tècniques de comunicació més adequades.

Criteris d'avaluació

1.1 Determina el programari informàtic i els mitjans a utilitzar per presentar el projecte.

1.2 Estructura l'exposició i s'ajusta al temps indicat.

1.3 Defensa el projecte de manera entenedora, utilitzant tècniques de comunicació persuasiva.

1.4 Percep i respon de manera clara i concisa a allò que se li pregunta.

1.5 Mostra autonomia i seguretat.

1.6 Sap quins recursos utilitzar per solucionar problemes.

1.7 Utilitza una gran varietat de recursos.

1.8 Usa les llengües oficials per presentar el projecte i inclou algun apartat en anglès, alhora que respon preguntes en aquesta llengua.

1.9 Té disposició per oferir alternatives en moments crítics.

Continguts

Els determina el centre educatiu.

Mòdul professional 14: Formació en Centres de Treball

Durada: 350 hores

Hores de lliure disposició: no se n'assignen

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació



Identifica l'estructura i organització de l'empresa, relacionant-les amb la comercialització dels productes alimentaris i amb el tipus de servei que presta.

Criteris d'avaluació

- 1.1 Identifica l'estructura organitzativa de l'empresa i les funcions de cada àrea de la mateixa.
 - 1.2 Compara l'estructura empresarial amb les organitzacions empresarials tipus existents al sector.
 - 1.3 Identifica els elements que constitueixen la xarxa logística de l'entitat: empreses proveïdores, persones compradores, sistemes de producció i emmagatzematge entre d'altres.
 - 1.4 Relaciona les característiques del servei i el perfil de les persones compradores amb el desenvolupament de l'activitat empresarial.
 - 1.5 Identifica els procediments de treball en el desenvolupament de la prestació de servei.
 - 1.6 Valora les competències necessàries dels recursos humans per al desenvolupament òptim de l'activitat.
 - 1.7 Valora la idoneïtat dels canals de difusió més freqüents en aquesta activitat.
2. Aplica hàbits ètics i laborals en el desenvolupament de la seva activitat professional, d'acord amb les característiques del lloc de treball i amb els procediments establerts en l'empresa.

Criteris d'avaluació

2. 1 S'han reconegut i justificat:
 - 2.1.1 La disponibilitat personal i temporal necessària en el lloc de treball.
 - 2.1.2 Les actituds personals (puntualitat i empatia, entre d'altres) i professionals (ordre, netedat i responsabilitat, entre d'altres) necessàries per al lloc de treball.
 - 2.1.3 Els requeriments actitudinals davant de la prevenció de riscos en l'activitat professional.
 - 2.1.4 Els requeriments actitudinals referits a la qualitat en l'activitat professional.
 - 2.1.5 Les actituds relacionades amb el propi equip de treball i amb les jerarquies establertes en l'empresa.
 - 2.1.6 Les actituds relacionades amb la documentació de les activitats realitzades en el àmbit laboral.
 - 2.1.7 Les necessitats formatives per a la inserció i reinserció laboral en l'àmbit científic i tècnic de la traça del professional.
 - 2.2 Identifica les normes de prevenció de riscos laborals i els aspectes fonamentals de la Llei de Prevenció de Riscos Laborals d'aplicació en l'activitat professional.
 - 2.3 Posa en marxa els equips de protecció individual segons els riscos de l'activitat professional i les normes de l'empresa.
 - 2.4 Manté una actitud de respecte al medi ambient en les activitats desenvolupades.
 - 2.5 Manté organitzat, net i lliure d'obstacles el lloc de treball o el àrea corresponent al desenvolupament de l'activitat.
3. Participa en les accions de comercialització, dinamització i presentació de productes alimentaris per a la venda en lineals, taulells i expositors.

Criteris d'avaluació

- 3.1 Participa en l'elaboració d'accions del pla de màrqueting de la empresa alimentària aportant propostes de millora.



- 3.2 Participa en la planificació, supervisió i valoració de promocions internes i proveïdors.
- 3.3 Participa en la supervisió de la ubicació dels elements atractius de decoració, publicitaris i cartelleria, atenent l'agrupació d'aliments per sectors i zones fredes i calentes i a les zones de circulació.
- 3.4 Participa en la supervisió i control de la disposició dels productes alimentaris, seguint pautes de promoció, traçabilitat ubicació i reposició que la empresa hagi determinat.
- 3.5 Realitza el seguiment dels lots de productes segons el proveïdor i destí en els lineals i seccions, facilitant el control de qualitat i el rendiment de les vendes.

4. Participa en l'atenció comercial en establiments alimentaris en funció del tipus de clients, proveïdors i la seva relació amb els productes de venda.

Criteris d'avaluació

- 4.1 Participa en l'atenció comercial i informació a clients i proveïdors, responent a les contingències.
- 4.2 Assessora el client sobre el producte alimentari demandat (característiques, beneficis, preus) i de les polítiques de l'empresa (temps de lliurament, formes de pagament, descomptes).
- 4.3 Transmès al client confiança en l'atenció realitzada en funció dels compromisos adquirits (comanda, termini de lliurament, preu convingut)
- 4.4 Atén i tramita reclamacions i suggeriments utilitzant el canal i el protocol adequat a cada situació respectant la normativa bàsica vigent en matèria de consum.
- 4.5 Participa en la gestió de comandes a proveïdors, formalitzant la comunicació i documentació relativa als mateixos.
- 4.6 Proposa millores relatives a queixes i reclamacions, a fi de realimentar les decisions sobre proveïdors i productes i sobre la pròpia atenció de l'establiment.
- 4.7 Valora el grau de satisfacció dels clients en funció dels serveis i productes oferts i les prestacions de l'establiment.

5. Col·labora en la supervisió de les condicions òptimes de preparació i conservació dels productes exposats, aplicant la normativa en la seguretat alimentària.

Criteris d'avaluació

- 5.1 Participa en el control i valoració de l'aplicació dels procediments de manipulació d'aliments establerts en l'empresa.
- 5.2 Supervisa l'aplicació de les mesures d'higiene personal i de vestuari requerides en la manipulació d'aliments.
- 5.3 Col·labora en la supervisió de l'obtenció, preparació i envasament de productes frescos en funció de les seves característiques, destinació culinària i requeriments del client.
- 5.4 Verifica la traçabilitat i l'estat dels productes alimentaris, comprovant que l'etiquetatge es correspon a les característiques que el fabricant ha de complir en matèria de la normativa vigent de salubritat.
- 5.5 Participa en la supervisió dels procediments d'actuació davant de la contaminació encreuada, riscos i tòxics infeccions d'origen alimentari.
- 5.6 Participa en la planificació dels tractaments de desratització, desinsectació i desinfecció (DDD), així com dels controls que prevenen els perills potencials físics, químics i biològics.
- 5.7 Elabora i actualitzat la documentació associada a un pla d'autocontrol d'APPCC (Anàlisi de perills i punts de control crític) d'un comerç alimentari, verificant que les mesures correctives proposades solucionen les incidències detectades.
- 5.8 Segueix pautes en el tractament dels SANDACH (Subproductes animals no destinats al consum) complint la normativa vigent en les fases de la seva manipulació, emmagatzemament, recollida i transport.



6. Col·labora a la recepció, l'emmagatzematge i distribució dels productes alimentaris.

Criteris d'avaluació

6.1 Col·labora a la recepció de la comanda, verificant la documentació associada i l'estat de la mercaderia rebuda, quant a quantitat, termini de lliurament, qualitat, preu, control de temperatura, embalatges i envasos.

6.2 Participa en la supervisió de l'adequada zonificació del magatzem, en funció que els productes alimentaris siguin congelats, frescos, refrigerats, o no peribles.

6.3 Aplica el procediment de devolució de mercaderies a proveïdors, segons protocol de l'empresa.

6.4 Valora la senyalització del magatzem de l'empresa atenent al seu finalitat i seguretat.

6.5 Col·labora en la supervisió del procediment d'enviaments a domicili, verificant les condicions que han de complir els mitjans de transport.

6.6 Contribueix a la comprovació de la documentació utilitzada en cas de devolució pel client d'un producte expedit.

6.7 Supervisa el registre informàtic associat a la documentació de la recepció, emmagatzemament i distribució de mercaderies.

6.8 Col·labora en l'actualització d'inventaris.

7. Realitza activitats comercials, econòmiques i monetàries, relatives a la gestió de comandes i la seva documentació.

Criteris d'avaluació

7.1 Col·labora en l'emissió i tramitació de factures corresponents a la venda de productes alimentaris.

7.2 Participa en la supervisió de les modificacions de preus, qualitats dels productes, tiquets i factures configurades en el terminal punt de venda.

7.3 Participa en l'elaboració de la documentació informatitzada de les comandes, albarà i carta de ports, entre d'altres, aplicant els protocols establerts en la empresa.

7.4 Col·labora en la planificació del calendari de cobraments i pagaments del comerç alimentari, en funció de les necessitats, compromisos i obligacions de pagament del comerç alimentari.

7.5 Realitza tasques diàries de comprovació de les vendes efectuades i els seus corresponents cobraments, verificant l'arqueig de caixa.

7.6 Elabora i presenta documents comercials de gestió del comerç alimentari, com factures i emails, aplicant fulls de càlcul i dissenys atractius.

7.7 Pren l'ordre de la comanda del client, comprovant que la documentació s'adequa a l'establert: productes alimentaris, dades del client, forma de pagament, entre d'altres.

Activitats formatives de referència

1. Activitats de referència relacionades amb la gestió del petit comerç.

1.1 Col·laboració en el seguiment del pla de qualitat.

1.2 Col·laboració en tasques de control de tresoreria.

1.3 Realització de la documentació comercial de cobrament i pagament.

1.4 Preparació, classificació i registre de la documentació suport a l'operativa comptable.

1.5 Emplenament i/o presentació de les declaracions-liquidacions fiscals.

2. Activitats de referència relacionades amb l'aprovisionament, l'expedició de mercaderies i el magatzem.



- 2.1 Col·laboració en les tasques de previsió de compres.
 - 2.2 Formalització, manual o informàtica, de la documentació relacionada amb el procés de compra.
 - 2.3 Recepció, manipulació i ubicació de les mercaderies al magatzem.
 - 2.4 Control d'existències amb o sense utilització d'eines informàtiques.
 - 2.5 Col·laboració en les tasques d'actualització de l'oferta.
 - 2.6 Formalització, manual o informàtica, de la documentació relacionada amb la l'expedició de mercaderies.
3. Activitats de referència relacionades amb la dinamització del punt de venda.
- 3.1 Disposició d'elements de la botiga o punt de venda.
 - 3.2 Col·locació del producte en el punt de venda.
 - 3.3 Muntatge i manteniment de l'aparador.
 - 3.4 Realització de cartells i rètols segons els criteris establerts.
 - 3.5 Realització d'accions de marxandatge i promocions i/o obtenció de dades i preparació d'informes dels resultats.
4. Activitats de referència relacionades amb la informació i atenció als clients.
- 4.1 Atenció al client presencial, telefònica i en línia.
 - 4.2 Organització de la informació manual i amb eines de gestió informatitzades.
 - 4.3 Col·laboració en els programes de fidelització de clients.
 - 4.4 Tramitació de queixes i reclamacions.
5. Activitats de referència relacionades amb el procés de venda.
- 5.1 Realització de la venda al consumidor o usuari final amb utilització del Terminal Punt de Venda, en el seu cas.
 - 5.2 Emplenament de factures i realització dels cobraments.
 - 5.3 Empaquetat i embalatge dels articles venuts.
 - 5.4 Col·laboració en les accions de venda a intermediaris, empreses i organitzacions.
 - 5.5 Utilització de eines de gestió de les relacions amb els clients (CRM).
6. Activitats de referència relacionades amb el comerç electrònic.
- 6.1 Realització del manteniment de la pàgina web, la botiga electrònica i del catàleg en línia.
 - 6.2 Realització d'accions de compravenda en línia.
7. Activitats de referència relacionades amb la manipulació d'aliments i preparació de productes frescos a una secció de productes alimentaris frescos
- 7.1 Identificació dels productes de la secció reconeixent-ne les característiques de cada un i les tipologies de presentació.
 - 7.2 Identificació de les àrees, màquines i eines utilitzades habitualment a la secció
 - 7.3 Manteniment i neteja diària del mostrador i eines de tall, abans, durant i després de l'activitat de venda
 - 7.4 Manteniment de primer nivell, de la maquinària i les eines de treball
 - 7.5 Selecció i preparació del producte
 - 7.6 Embolicament o envasament del producte per lliurar-lo al client.
 - 7.7 Reposició dels productes a la secció.



6. Incorporació de la llengua anglesa en el cicle formatiu

Resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació

1. Interpreta informació professional en llengua anglesa (manuais tècnics, instruccions, catàlegs de productes i/o serveis, articles tècnics, informes, normativa, entre d'altres), aplicant-la en les activitats professionals més habituals.

Criteris d'avaluació

1.1 Aplica en situacions professionals la informació continguda en textos tècnics o normativa relacionats amb l'àmbit professional.

1.2 Identifica i selecciona amb agilitat els continguts rellevants de novetats, articles, notícies, informes i normativa, sobre diversos temes professionals.

1.3 Analitza detalladament les informacions específiques seleccionades.

1.4 Actua en conseqüència per donar resposta als missatges tècnics rebuts a través de suports convencionals (correu postal, fax) o telemàtics (correu electrònic, web).

1.5 Selecciona i extreu informació rellevant en llengua anglesa segons prescripcions establertes, per elaborar en llengua pròpia comparatives, informes breus o extractes.

1.6 Completa en llengua anglesa documentació i/o formularis del camp professional habituals.

1.7 Utilitza suports de traducció tècnics i les eines de traducció assistida o automatitzada de textos.

Aquest resultat d'aprenentatge s'ha d'aplicar en almenys un dels mòduls del cicle formatiu, exceptuant el mòdul d'anglès tècnic. (o/en almenys un dels mòduls següents:). (Si escau, l'enumeració de mòduls en què cal aplicar la llengua anglesa)