



**Orientacions als centres
educatius per a organitzar el cicle
formatiu de grau superior de
Gestió de Vendes i Espais
Comercials Promocions 2020-2022 i
posteriors**

1. Dades del títol

Títol		Grau
Tècnic/a superior en Gestió de Vendes i Espais Comercials (Ordre ENS/100/2018, de 27 de juny, modificada per l'Ordre EDU/XXX/2020 en elaboració) (RD 1573/2011, de 4 de novembre) Correcció d'errades en el BOE núm.40 de 16 de febrer de 2012		GS
Família professional	Comerç i Màrqueting	
Competència General	La competència general d'aquest títol consisteix en gestionar les operacions comercials de compravenda i la distribució de productes i serveis, i organitzar la implantació i animació d'espais comercials segons criteris de qualitat, seguretat i prevenció de riscos, aplicant la normativa vigent.	

2. Competències professionals, personals i socials

- a) Realitzar les gestions necessàries per a la constitució i posada en marxa d'una empresa comercial, planificant i gestionant l'obtenció dels recursos financers necessaris que procurin la rendibilitat econòmica i financera de l'empresa.
- b) Assistir en l'elaboració i seguiment de les polítiques i plans de màrqueting, analitzant les variables del màrqueting mix per aconseguir els objectius comercials definits per l'empresa.
- c) Planificar i desenvolupar accions de màrqueting digital, gestionant pàgines web i sistemes de comunicació a través d'internet, per assolir els objectius de màrqueting i de la política de comerç electrònic de l'empresa.
- d) Obtenir, analitzar i organitzar informació fiable dels mercats, aplicant tècniques estadístiques, i establir un sistema d'informació (SIM) eficaç, que serveixi de suport en la definició d'estratègies comercials i en la presa de decisions de màrqueting.
- e) Organitzar i supervisar la implantació d'espais comercials i el muntatge d'aparadors, definint les especificacions de disseny i materials, per aconseguir transmetre la imatge de l'espai comercial definida que atregui als clients potencials i assolir els objectius comercials establerts.
- f) Organitzar i controlar la implantació de productes i/o serveis i el desenvolupament d'accions promocionals en espais comercials, determinant l'assortiment i les línies d'actuació de campanyes promocionals per aconseguir els objectius comercials establerts.
- g) Elaborar el pla de vendes i gestionar la comercialització i la venda de productes i/o serveis i l'atenció del client, aplicant les tècniques de venda i negociació adequades a cada canal de comercialització, per aconseguir els objectius establerts en el pla de màrqueting i assolir la satisfacció i fidelització del client.
- h) Gestionar la força de vendes, realitzant la selecció, formació, motivació i remuneració dels venedors, definint les estratègies i les línies d'actuació comercial i organitzant i supervisant els mitjans tècnics i humans per assolir els objectius de vendes.

- i) Realitzar i controlar l'aprovisionament de materials i mercaderies en els plans de producció i distribució, assegurant la quantitat, qualitat, lloc i terminis per acomplir amb els objectius establerts per l'organització i/o els clients.
- j) Organitzar l'emmagatzematge de les mercaderies en les condicions que en garanteixin la integritat i l'aprofitament òptim dels mitjans i els espais disponibles, d'acord amb els procediments establerts.
- k) Comunicar-se en anglès amb fluïdesa, tant de paraula com per escrit, amb tots els operadors i organismes que intervenen en les operacions comercials.
- l) Adaptar-se a noves situacions laborals, mantenint actualitzats els coneixements científics, tècnics i tecnològics relatius al seu entorn professional, gestionant la seva formació i els recursos existents en l'aprenentatge al llarg de la vida i utilitzant les tecnologies de la informació i la comunicació.
- m) Resoldre situacions, problemes i contingències amb iniciativa i autonomia en l'àmbit de la seva competència, amb creativitat, innovació i esperit de millora en el treball personal i en el dels membres de l'equip.
- n) Organitzar i coordinar equips de treball amb responsabilitat, supervisant-ne el desenvolupament, mantenint relacions fluïdes i assumint el lideratge, així com aportant solucions als conflictes grupals que es presentin.
- o) Comunicar-se amb els iguals, els superiors, els clients i les persones que estan sota la seva responsabilitat, utilitzant vies de comunicació eficaces, transmetent la informació o coneixements adequats i respectant l'autonomia i la competència de les persones que intervenen en l'àmbit del seu treball.
- p) Generar entorns segurs en el desenvolupament del seu treball i el del seu equip, supervisant i aplicant els procediments de prevenció de riscos laborals i ambientals, d'acord amb l'establert per la normativa i els objectius de l'empresa.
- q) Supervisar i aplicar procediments de gestió de la qualitat, d'accessibilitat universal i de "disseny per a tothom", en les activitats professionals incloses en els processos de producció o prestació de serveis.
- r) Realitzar la gestió bàsica per la creació i el funcionament d'una petita empresa i tenir iniciativa en la seva activitat professional amb sentit de la responsabilitat social.
- s) Exercir els seus drets i complir amb les obligacions derivades de la seva activitat professional, d'acord amb l'establert en la legislació vigent, participant activament en la vida econòmica, social i cultural.

3. Capacitats clau

Són les capacitats transversals que afecten diferents llocs de treball i que són transferibles a noves situacions de treball. Entre aquestes capacitats destaquen les d'autonomia, d'innovació, d'organització del treball, de responsabilitat, de relació interpersonal, de treball en equip i de resolució de problemes.

L'equip docent ha de potenciar l'adquisició de les competències professionals, personals i socials i de les capacitats clau a partir de les activitats programades per desplegar el currículum d'aquest cicle formatiu.

4. Qualificacions professionals

QUALIFICACIONS PROFESSIONALS INCLOSES EN EL TÍTOL

Qualificació completa	Denominació UC
Implantació i animació d'espais comercials CM_2-158_3	UC_2-0501-11_3 Organitzar i establir la implantació d'espais i esdeveniments efímers comercials.
	UC_2-0502-11_3 Organitzar i controlar accions de trade màrqueting i marxandatge..
	UC_2-0503-11_3 Direcció, gestió i desenvolupament de projectes globals de marxandatge visual.
	UC_2-0504-11_3 Direcció, gestió i desenvolupament de projecte globals d'aparadorisme.
Qualificació incompleta	Denominació UC
Gestió comercial de vendes CM_2-314_3	UC_2-1000-11_3 Obtenir i processar la informació necessària per a la definició d'estratègies i activitats comercials.
	UC_2-1001-11_3 Gestionar la força de vendes i coordinar l'equip de comercials.
	UC_2-0239-11_2 Realitzar la venda productes i/o serveis a través dels diferents canals de comercialització.
	UC_2-0503-11_3 Direcció, gestió i desenvolupament de projectes globals de marxandatge visual.
Gestió de màrqueting i comunicació CM_2-0652_3	UC_2-2185-11_3 Assistir en la definició i seguiment de les polítiques i el pla de màrqueting.
Assistència a la investigació de mercats CM_2-312_3	UC_2-0993-11_3 Preparar la informació i els instruments necessaris per a la investigació de mercats.
	UC_2-0997-11_3 Col·laborar en l'anàlisi i l'obtenció de conclusions a partir de la investigació de mercats.
Organització i gestió de magatzems CM_2-318_3	UC_2-1014-11_3 Organitzar el magatzem d'acord amb els criteris i nivells d'activitat previstos.
	UC_2-1015-11_2 Gestionar i coordinar les operacions del magatzem.
Gestió i control de l'aprovisionament CM_2-315_3	UC_2-1003-11_3 Col·laborar en l'elaboració del pla d'aprovisionament.
	UC_2-1004-11_3 Realitzar el seguiment i control del programa d'aprovisionament.
Gestió comercial i financera del transport per carretera CM_2-651_3	UC_2-2183-11_3 Gestionar l'activitat econòmica i financera del transport per carretera.

5. Objectius generals

- a) Conèixer i valorar les fonts i productes financers disponibles, tals com crèdits, préstecs i altres instruments financers, així com les possibles subvencions i seleccionar les més convenientes per a l'empresa, analitzant la informació comptable i avaluant els costos, riscos, requisits i garanties exigides per les entitats financeres, per obtenir els recursos financers necessaris que es requereixen en el desenvolupament de l'activitat.

- b) Elaborar informes de base i brífings, analitzant i definint les diferents estratègies comercials de les variables de màrqueting mix, per assistir en l'elaboració i el seguiment de les polítiques i plans de màrqueting.
- c) Utilitzar les noves tecnologies de la comunicació a través d'Internet, construint, allotjant o mantenint pàgines web corporatives i gestionant els sistemes de comunicació digitals, per planificar i realitzar accions de màrqueting digital.
- d) Dissenyar plans d'investigació comercial, determinant les necessitats d'informació, recollint les dades secundàries i primàries necessàries per obtenir i organitzar informació fiable dels mercats.
- e) Elaborar informes comercials, analitzant la informació obtinguda del mercat mitjançant l'aplicació de tècniques estadístiques, per establir un sistema d'informació de màrqueting (SIM) eficaç.
- f) Determinar els elements exteriors i interiors que permetin aconseguir la imatge i els objectius comercials desitjats, per organitzar i supervisar la implantació d'espais comercials.
- g) Definir les especificacions de disseny i materials que aconseguixin transmetre la imatge corporativa de l'empresa o de la marca, per organitzar i supervisar el muntatge d'aparadors d'espais comercials.
- h) Determinar l'amplitud i profunditat de l'assortiment i la seva ubicació en la superfície de venda, assignant recursos materials i humans segons criteris d'eficàcia, per organitzar i controlar la implantació de productes i/o serveis.
- i) Determinar el pla de campanyes promocionals, seleccionant i formant recursos humans, per organitzar i controlar el desenvolupament d'accions promocionals en espais comercials.
- j) Definir els argumentaris de venda i les línies d'actuació comercial, analitzant la informació procedent dels clients, la xarxa de vendes, el brífing del producte i el sistema d'informació de mercats, per elaborar el pla de vendes.
- k) Negociar i tancar contractes de compravenda amb clients, utilitzant tècniques de venda adequades i donant al client un servei de qualitat, per gestionar la comercialització i venda de productes i/o serveis i l'atenció al client.
- l) Dimensionar l'equip de vendes, fixant els criteris de selecció, formació, motivació i remuneració dels venedors, liderant i organitzant l'equip i establint les mesures de seguiment i control de la seva actuació comercial, per gestionar la força de vendes.
- m) Analitzar les necessitats de materials i de recursos necessaris en els plans de producció i distribució i programar els fluxos de materials i productes ajustant-se als objectius, terminis i qualitat del procés per realitzar i controlar l'aprovisionament de materials i mercaderies.
- n) Analitzar els processos d'emmagatzematge i els mètodes de gestió d'estocs aplicables a l'organització d'un magatzem, valorant la distribució interna i el sistema de manipulació de les mercaderies i aplicant la normativa vigent en matèria de seguretat i higiene, garantint-ne la integritat i optimitzant els recursos disponibles, per organitzar l'emmagatzematge de les mercaderies.
- o) Gestionar en anglès les relacions amb clients, proveïdors, organismes públics, banca nacional i internacional i altres operadors que intervenen en les activitats comercials.
- p) Analitzar i utilitzar recursos i oportunitats d'aprenentatge relacionades amb l'evolució científica, tecnològica i organitzativa del sector i les tecnologies de la informació i la comunicació, per mantenir l'esperit d'actualització i adaptar-se a noves situacions laborals i personals.
- q) Desenvolupar la creativitat i l'esperit d'innovació per respondre als reptes que es presenten en els processos i en l'organització del treball i de la vida personal.

- r) Prendre decisions de forma fonamentada analitzant les variables implicades, integrant sabers d'àmbits diferents i acceptant els riscos i la possibilitat d'equivocació en aquestes decisions, per fer front i resoldre situacions diferents, problemes o contingències.
- s) Desenvolupar tècniques de lideratge, motivació, supervisió i comunicació en contextos de treball en grup, per facilitar l'organització i coordinació d'equips de treball.
- t) Aplicar estratègies i tècniques de comunicació, adaptant-se als continguts que es transmetran, a la finalitat i a les característiques dels receptors, per assegurar l'eficàcia en els processos de comunicació.
- u) Avaluar situacions de prevenció de riscos laborals i de protecció ambiental, proposant i aplicant mesures de prevenció personals i col·lectives, d'acord amb la normativa aplicable en els processos de treball per garantir entorns segurs.
- v) Identificar i proposar les accions professionals necessàries per donar resposta a l'accessibilitat universal i al "disseny per a tothom".
- w) Identificar i aplicar paràmetres de qualitat en els treballs i activitats realitzats en el procés d'aprenentatge, per valorar la cultura de l'avaluació i de la qualitat i ser capaços de supervisar i millorar procediments de gestió de la qualitat.
- x) Utilitzar procediments relacionats amb la cultura emprenedora, empresarial i d'iniciativa professional, per realitzar la gestió bàsica d'una petita empresa o emprendre un treball.
- y) Reconèixer els seus drets i deures com a agent actiu de la societat, tenint en compte el marc legal que regula les condicions socials i laborals, per participar com a ciutadà democràtic.

6. Taula de mòduls professionals, durada i especialitat de professorat

Mòduls Professionals	Durada	Especialitat del cos de professorat*
MP1 Aparadorisme i disseny d'espais comercials	99	PT 621
MP2 Gestió de productes i promocions en el punt de venda	66	PS 510
MP3 Gestió econòmica i financera de l'empresa	132	PS 510
MP4 Investigació comercial	99	PS 510
MP5 Logística d'aprovisionament	66	PT 621
MP6 Logística d'emmagatzematge	99	PT 621
MP7 Organització d'equips de venda	99	PS 510
MP8 Polítiques de màrqueting	132	PS 510
MP9 Tècniques de venda i negociació	99	PS 510
MP10 Anglès	132	PS AN / PS 510*/ PT 621*
MP11 Màrqueting digital	165	PT 621
MP12 Atenció al client, consumidor i usuari	66	PT 621
MP13 Formació i orientació laboral.	66	PS 505
MP14 Projecte de gestió de vendes i espais comercials	231	PS 510 / PT 621
	33	PS 505
MP15 Formació en centres de treball.	416	

En el cas de centres que no depenguin del Departament d'Educació s'aplicaran les titulacions establertes en l'Ordre ENS/18/2017, de 8 de febrer.

*amb habilitació lingüística corresponent al nivell B2 del Marc comú europeu de referència.

7. Correspondència d'unitats de competència i mòduls professionals

Taula 1: correspondència de les unitats de competència amb els mòduls professionals que formen part del currículum d'aquest cicle formatiu per a la convalidació

Unitats de competència del Catàleg de qualificacions professionals de Catalunya	Mòduls professionals
UC_2-0501-11_3: Organitzar i establir la implantació d'espais i events efímers comercials UC_2-0504-11_3: Direcció, gestió i desenvolupament de projectes globals d'aparadorisme.	MP1 Aparadorisme i disseny d'espais comercials
UC_2-0503-11_3: Direcció, gestió i desenvolupament de projectes globals de marxandatge visual UC_2-0502-11_3: Organitzar i controlar accions de trade màrqueting i marxandatge.	MP2 Gestió de productes i promocions en el punt de venda
UC_2-1001-11_3: Gestionar la força de vendes i coordinar l'equip de comercials	MP7 Organització d'equips de venda
UC_2-0239-11_2: Realitzar la venda de productes i/o serveis a través dels diferents canals de comercialització UC_2-1000-11_3: Obtenir i processar la informació necessària per a la definició d'estratègies i actuacions comercials	MP9 Tècniques de venda i negociació
UC_2-2185-11_3: Assistir en la definició i seguiment de les polítiques i pla de màrqueting	MP8 Polítiques de màrqueting
UC_2-1014-11_3: Organitzar el magatzem d'acord als criteris i nivells d'activitat previstos UC_2-1015-11_2: Gestionar i coordinar les operacions del magatzem	MP6 Logística d'emmagatzematge
UC_2-1003-11_3: Col·laborar en l'elaboració del pla d'aprovisionament UC_2-1004-11_3: Realitzar el seguiment i control del programa d'aprovisionament.	MP5 Logística d'aprovisionament
UC_2-2183-11_3: Gestionar l'activitat economicofinancera del transport per carretera	MP3 Gestió econòmica i financera de l'empresa
UC_2-0993-11_3: Preparar la informació i instruments necessaris per a la investigació de mercats UC_2-0997-11_3: Col·laborar en l'anàlisi i obtenció de conclusions a partir de la investigació de mercats.	MP4 Investigació comercial

Taula 2: correspondència dels mòduls professionals que formen part del currículum d'aquest cicle formatiu amb les unitats de competència per a l'acreditació.

Mòduls professionals	Unitats de competència del Catàleg de qualificacions professionals de Catalunya
MP1 Aparadorisme i disseny d'espais comercials	UC_2-0501-11_3: Organitzar i establir la implantació d'espais i events efímers comercials UC_2-0504-11_3: Direcció, gestió i desenvolupament de projectes globals d'aparadorisme.
MP2 Gestió de productes i promocions en el punt de venda	UC_2-0503-11_3: Direcció, gestió i desenvolupament de projectes globals de marxandatge visual UC_2-0502-11_3: Organitzar i controlar accions de trade màrqueting i marxandatge.
MP7 Organització d'equips de venda	UC_2-1001-11_3: Gestionar la força de vendes i coordinar l' equip de comercials
MP9 Tècniques de venda i negociació	UC_2-0239-11_2: Realitzar la venda de productes i/o serveis a través dels diferents canals de comercialització UC_2-1000-11_3: Obtenir i processar la informació necessària per a la definició d' estratègies i actuacions comercials
MP8 Polítiques de màrqueting	UC_2-2185-11_3: Assistir en la definició i seguiment de les polítiques i pla de màrqueting
MP6 Logística d'emmagatzematge	UC_2-1014-11_3: Organitzar el magatzem d'acord als criteris i nivells d'activitat previstos UC_2-1015-11_2: Gestionar i coordinar les operacions del magatzem
MP5 Logística d'aprovisionament	UC_2-1003-11_3: Col·laborar en l'elaboració del pla d'aprovisionament UC_2-1004-11_3: Realitzar el seguiment i control del programa d'aprovisionament.
MP3 Gestió econòmica i financera de l'empresa	UC_2-2183-11_3: Gestionar l'activitat economicofinancera del transport per carretera

8. Organització del currículum en unitats formatives

A continuació es presenta la relació que hi ha entre els mòduls professionals, les hores lectives màximes i mínimes, les hores de lliure disposició (HLD), i les unitats formatives:

Mòdul professional	Hores mín.	Hores HLD	Hores totals	Unitats formatives	Hores
MP1 Aparadorisme i disseny d'espais comercials	66	33	99	UF 1 Distribució d'espais comercials	22
				UF2 Aparadorisme: disseny i muntatge	44
MP2 Gestió de productes i promocions en el punt de venda	66		66	UF 1 Gestió de productes en el punt de venda	33
				UF 2 Gestió de promocions en el punt de venda	33
MP3 Gestió econòmica i financera de l'empresa	110	22	132	UF 1 Emprenedoria, creació d'empresa, i inversió i finançament	33
				UF 2 Operativa de compravenda i tresoreria	33
				UF 3 Comptabilitat i fiscalitat empresarial	44
MP4 Investigació comercial	99		99	UF 1 Planificació de la investigació comercial	33
				UF 2 Fase exploratòria de la investigació comercial	33
				UF 3 Fase concloent de la investigació comercial	22
				UF 4 Tractament, anàlisi i conclusions	11
MP5 Logística d'aprovisionament	66		66	UF 1 Planificació de l'aprovisionament	22
				UF 2 Prospecció i negociació amb proveïdors	22
				UF 3 Operativa i control de compres	22
MP6 Logística d'emmagatzematge	99		99	UF 1 Marc legal i règims d'emmagatzematge en el comerç nacional i internacional	33
				UF 2 Organització dels espais i del procés d'emmagatzematge	33
				UF 3 Gestió i supervisió d'estocs	33
MP7 Organització d'equips de venda	99		99	UF 1 Planificació i control d'equips de venda	66
				UF 2 Coordinació i d'equips de venda	33

MP8 Polítiques de màrqueting	132		132	UF 1 Organització comercial	33
				UF 2 Màrqueting estratègic	33
				UF 3 Màrqueting operacional	33
				UF 4 Pla de màrqueting	33
MP9 Tècniques de venda i negociació	66	33	99	UF 1 Gestió de les estratègies comercials	33
				UF 2 Procés de venda	33
MP10 Anglès	132		132	UF1 Anglès tècnic	132
MP11 Màrqueting digital	154	11	165	UF 1 Eines de màrqueting digital	110
				UF 2 Pla de màrqueting digital	44
MP12 Atenció al client, consumidor i usuari	66		66	UF1 Organització de l'atenció al client, consumidor i usuari	22
				UF 2 Gestió i manteniment de dades de clients	22
				UF 3 Gestió de processos de serveis al consumidor	22
MP13 Formació i Orientació Laboral	66		66	UF1 Incorporació al treball	33
				UF2 Prevenció de riscos laborals	33
MP14 Projecte de gestió de vendes i espais comercials	264		264	UF1 Projecte de gestió de vendes i espais comercials	264
MP15 Formació en centres de treball.	416		416		416
TOTAL	1901	99	2000		

Assignació horària de professorat:

Mòduls professionals	Grup ≤ 20 alumnes	Desdoblament (%)	Grup > 20 alumnes
MP1 Aparadorisme i disseny d'espais comercials	99	100%	198
MP2 Gestió de productes i promocions en el punt de venda	66	100%	132
MP3 Gestió econòmica i financera de l'empresa	132	50%	198
MP4 Investigació comercial	99	50%	148
MP5 Logística d'aprovisionament	66	50%	99
MP6 Logística d'emmagatzematge	99	50%	148
MP7 Organització d'equips de venda	99	50%	148
MP8 Polítiques de màrqueting	132	50%	198

MP9 Tècniques de venda i negociació	99	100%	198
MP10 Anglès	132		132
MP11 Màrqueting digital	165	100%	330
MP12 Atenció al client, consumidor i usuari	66	100%	132
MP13 Formació i orientació laboral.	66		66

		Grup ≤ 20 alumnes	Grup > 20 alumnes
MP14 Projecte de gestió de vendes i espais comercials	PS510	149	264
	PT621	148	264
	PS505	33	33

9. Hores de lliure disposició

Tota la informació sobre la distribució de les hores de lliure disposició es troba en aquest enllaç:

<http://xtec.gencat.cat/ca/curriculum/professionals/fp/modelcurricular/>

10. Distribució orientativa de mòduls professionals

Distribució del cicle formatiu

Aquest cicle formatiu es desplegarà, ordinàriament, en dos cursos acadèmics. Cadascun dels cursos acadèmics incorporarà una hora de tutoria amb el grup d'alumnes, hora que no està inclosa en el currículum del cicle formatiu.

Per a fomentar la coparticipació de les empreses en el desenvolupament del cicle formatiu mitjançant els mòduls professionals de Projecte i de Formació en Centres de Treball es proposa un segon curs on es realitzaran els esmentats mòduls professionals de Projecte i FCT.

En cas que es realitzi la FCT en el primer curs, no es recomana començar-la abans del tercer trimestre.

D'acord amb el que preveu la normativa reguladora de l'FCT, la formació en centres de treball es podrà realitzar tot alternant-la amb les hores lectives o bé d'una manera intensiva.

Per a facilitar la incorporació dels alumnes a la formació professional dual mitjançant un contracte per a la formació i l'aprenentatge, s'ha de tenir en compte una distribució de mòduls professionals de forma que el temps dedicat a l'activitat formativa no sigui inferior al 25% de la jornada màxima anual prevista en el conveni col·lectiu durant l'any de duració del contracte.

Distribució de l'horari lectiu ordinari

La distribució de l'horari lectiu es farà de dilluns a divendres, segons les instruccions d'inici de curs.

A continuació s'efectua una proposta de distribució dels mòduls professionals.

La proposta que es presenta ha de permetre als centres, d'acord amb la plantilla de què disposen, dels espais i del nombre de cicles que imparteixen, organitzar i estructurar el cicle dins del seu horari lectiu.

Curs 1r			
Mòduls professionals	Hores mín.	HLD	Hores totals
MP2 Gestió de productes i promocions en el punt de venda	66		66
MP3 Gestió econòmica i financera de l'empresa	110	22	132
MP4 Investigació comercial	99		99
MP8 Polítiques de màrqueting	132		132
MP10 Anglès	132		132
MP11 Màrqueting digital	154	11	165
MP12 Atenció al client, consumidor o usuari	66		66
MP13 Formació i orientació laboral	66		66
Total	825	33	858
Tutoria	33		33
Total primer curs			891

Curs 2n			
Mòduls professionals	Hores mín.	HLD	Hores totals
MP1 Aparadorisme i disseny d'espais comercials	66	33	99
MP5 Logística d'aprovisionament	66		66
MP6 Logística d'emmagatzematge	99		99
MP7 Organització d'equips de venda	99		99
MP9 Tècniques de venda i negociació	66	33	99
MP14 Projecte de gestió de vendes i espais comercials	264		198
Total	660	66	726
Tutoria	33		33
Total segon curs			759
MP14. Formació en centres de treball			416

11. Mòdul professional de Projecte

El mòdul professional de Projecte s'inclou en tots els cicles de grau superior amb l'objectiu d'integrar les diferents capacitats i coneixements del currículum del cicle. Aquesta integració es concretarà en un projecte o activitat que contempli les variables organitzatives i

tecnològiques relacionades amb el títol, a més d'integrar altres coneixements relacionats amb la qualitat, seguretat, medi ambient, cultura emprenedora i orientació laboral.

11.1 Orientacions per a l'organització del mòdul professional de Projecte

El mòdul professional de Projecte possibilitarà la utilització de metodologies globalitzadores i actives d'aprenentatge. Es recomana utilitzar metodologies competencials, prioritàriament col·laboratives, basades en reptes, projectes o simulacions.

Es pot programar i dissenyar més d'un projecte/repte/simulació per tal d'interrelacionar els aprenentatges assolits en els diferents mòduls professionals del cicle formatiu i així completar l'adquisició de les competències professionals, personals i socials incloses en el perfil professional del títol.

És també mitjançant aquest mòdul professional que s'intensificarà la relació amb les empreses de l'entorn socioeconòmic del centre educatiu, ja que els projectes o reptes proposats als alumnes haurien de recollir propostes de les empreses o estar relacionats amb els àmbits de treball concrets d'aquestes.

Així, el mòdul professional de Projecte permet treballar:

- Reptes o projectes plantejats per l'equip docent, de caràcter globalitzador
- Reptes o projectes plantejats a partir de propostes de les empreses
- Transferència de coneixement per respondre a necessitats concretes fixades per les empreses que aportin solucions innovadores
- Reptes que promoguin la creació d'empreses entre l'alumnat

L'equip docent dissenyarà i proposarà les activitats a realitzar d'acord amb els resultats d'aprenentatge inclosos en el currículum del mòdul professional.

11.2 Distribució horària del mòdul professional de Projecte

El mòdul professional de Projecte podrà tenir una distribució horària al llarg del segon curs o al final d'aquest.

L'assignació del mòdul professional de Projecte es distribuirà entre el professorat amb atribució docent en el cicle formatiu, inclòs el professorat de FOL i EIE, al que s'assignaran 33 hores de les hores corresponents al mòdul professional.

12. Incorporació de la llengua anglesa al cicle formatiu

Les necessitats d'un mercat de treball integrat a la Unió Europea fan que la llengua anglesa esdevingui fonamental en la inserció laboral de l'alumnat dels cicles formatius. D'altra banda cal donar resposta al compromís amb els objectius educatius sobre l'anglès plantejats per als propers anys per la pròpia Unió Europea. Amb la finalitat d'incorporar i normalitzar l'ús

de la llengua anglesa en situacions professionals habituals i en la presa de decisions en l'àmbit laboral, en aquest cicle formatiu s'hauran de dissenyar activitats d'ensenyament-aprenentatge, que incorporin la utilització de la llengua anglesa, en almenys un dels mòduls professionals del cicle formatiu, d'acord amb el resultat d'aprenentatge i criteris d'avaluació següents:

Resultat d'aprenentatge

1. Interpreta informació professional en llengua anglesa -manuals tècnics, instruccions, catàlegs de productes i/o serveis, articles tècnics, informes, normativa, entre d'altres-, aplicant-ho en les activitats professionals més habituals.
 - 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 termes 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 Complimenta 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.

13. Espais formatius

	30 alumnes	20 alumnes	Grau d'ús
Espai	m ²	m ²	%
Aula polivalent	45	30	25%
Aula tècnica de comerç i màrqueting	60	40	50%
Aula taller amb aparador exterior	90	60	25%

14. Mòduls professionals de Formació i Orientació Laboral (FOL) i Empresa i Iniciativa Emprenedora (EIE)

Tota la informació sobre aquests mòduls professionals es troba a la web de l'xtec per a cada família professional.

Família professional Comerç i màrqueting:

<http://xtec.gencat.cat/ca/curriculum/professionals/fp/titolsloe/comerमारqueting/>

15. Relació de les competències professionals, personals i socials, i els objectius generals amb els mòduls professionals.

Els resultats d'aprenentatge i els continguts dels mòduls professionals capaciten a l'alumnat per a assolir les competències professionals, personals i socials (CPPeS) i els objectius generals (OG).

