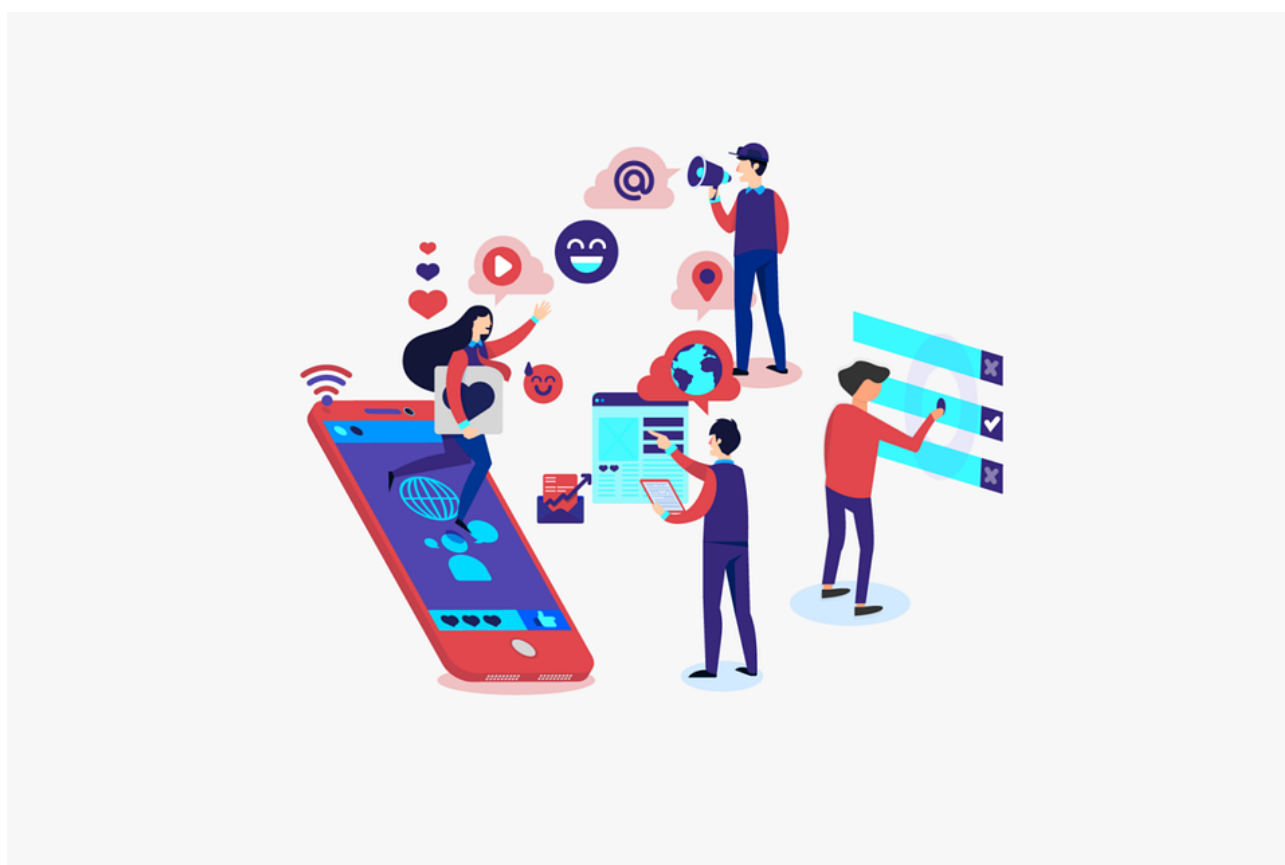


Programación didáctica del Módulo Profesional

DISPENSACIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS.



I.E.S. Victoria 
(Marbella)

Primer curso. Ciclo Formativo de Grado Medio

FARMACIA Y PARAFARMACIA
CURSO 2023-2024

PROFESOR: YOLANDA BORRAZ PEREIRA

PA
GE

ÍNDICE

1.	CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL MÓDULO PROFESIONAL	3
1.1.	Ubicación del Módulo Profesional:	4
1.2.	Justificación del módulo dentro del ciclo:	4
1.3.	Unidad de Competencia asociada al módulo de Formulación Magistral.	4
2.	CONTEXTUALIZACIÓN	4
2.1.	En el centro.	5
2.2.	En el grupo.	5
2.3.	Alumnado con NEAE.	5
3.	OBJETIVOS	5
3.1.	Contribución del MP a los Objetivos Generales del Ciclo Formativo	6
3.3.	Líneas de actuación: Según orden de 15 de octubre de 2009.	7
3.4.	Contenidos básicos del módulo: según la orden de 15 de octubre de 2009.	7
4.	RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN	7
5.	METODOLOGÍA	11
5.1.	Metodología general y recursos	11
5.2.	Metodología Dual	14
5.3.	Asistencia y justificaciones	14
5.4.	Libro de texto	15
6.	CALENDARIO DE LOS PERIODOS DE ESTANCIA EN CENTROS DE TRABAJO DE ENTIDADES PARTICIPANTES.	15
6.1.	Formación inicial previa a la incorporación del alumnado a la empresa.	16
6.2.	Formación en alternancia en la empresa.	16
6.3.	Formación en alternancia en el centro educativo.	17
7.	RELACIÓN DE ACTIVIDADES FORMATIVAS ASOCIADAS AL MP PROGRAMADAS PARA SU REALIZACIÓN EN CENTROS DE TRABAJO.	17
8.	CONTENIDOS TRANSVERSALES	18
9.	MEDIDAS DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD	19
10.	ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES. FECHAS PREVISTAS DE REALIZACIÓN. INCLUYE LA FORMACIÓN COMPLEMENTARIA.	20
11.	EVALUACIÓN.	20
12.	EVALUACIÓN DE LA ACTIVIDAD DEL PROFESORADO Y LA PROGRAMACIÓN.	32

1. CARACTERÍSTICAS GENERALES DEL MÓDULO PROFESIONAL

PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA		
FAMILIA PROFESIONAL	SANIDAD	
CICLO FORMATIVO	FARMACIA Y PARAFARMACIA	
MÓDULO	DISPOSICIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS.	COD.
		0099
CURSO	PRIMERO	
DURACIÓN DEL MÓDULO	HORAS SEMANALES	HORAS TOTALES
	3	96
AÑO ACADÉMICO	2023 / 2024	
NORMATIVA QUE REGULA EL TÍTULO	- Ley Orgánica 2/2006 de 3 de mayo de Educación. - Ley de Educación de Andalucía de 21 de noviembre de 2007. - Real Decreto 436/2008, de 2 de septiembre por el que se establece la ordenación y las enseñanzas de la Formación Profesional inicial que forma parte del sistema educativo en Andalucía (el cual se desarrolla el RD 1538/2006 de ordenación general de la FP). - Real Decreto 1529/2012, de 8 de noviembre, por el que se desarrolla el contrato para la formación y el aprendizaje y se establecen las bases de la formación profesional dual. - Orden de 29 de septiembre de 2010, por la que se regula la evaluación, certificación, acreditación y titulación académica del alumnado que cursa enseñanzas de formación profesional inicial que forma parte del sistema educativo en la Comunidad Autónoma de Andalucía. - Orden de 15 de octubre de 2009, por la que se desarrolla el currículo correspondiente al título de Técnico en Farmacia y Parafarmacia. - Orden de 20 de enero de 2023, por la que se convocan proyectos de Formación Profesional Dual para el curso académico 2023/2024.	

1.1 Ubicación del Módulo Profesional:

El módulo profesional de Disposición y Venta de Productos se imparte en el primer curso del CFGM de Farmacia y Parafarmacia, a razón de 96 horas anuales que distribuidas en las 32 semanas del curso sale a razón de 3 horas semanales.

1.2 Justificación del módulo dentro del ciclo:

El estudio de este módulo dentro del ciclo queda justificado porque dentro de la competencia general de los técnicos en Farmacia y Parafarmacia que consiste en: “La atención al usuario, informando y asesorando al usuario sobre productos parafarmacéuticos, la venta de productos parafarmacéuticos y la organización de los productos en la parafarmacia”.

1.3 Unidad de Competencia asociada al módulo de Dispensación y Venta de Productos.

En la cualificación profesional del CFGM de Farmacia y Parafarmacia (Anexo 23 según el Real Decreto 1087/2005, de 16 de septiembre, por el que se establecen nuevas cualificaciones profesionales) aparecen las distintas unidades de competencia y la que tiene asociada este módulo profesional es:

UC0363_2: Controlar los productos y materiales, la facturación y la documentación en establecimientos y servicios de farmacia.

2. CONTEXTUALIZACIÓN

2.1 En el centro

El módulo profesional al que nos referimos en esta programación se desarrollará en el IES Victoria Kent, ubicado en C/ Alfredo Palma s/n, en la localidad de Marbella, provincia de Málaga. El centro está compuesto por varias unidades de secundaria, bachillerato y FP. Resumiendo:

1º ESO: cinco unidades
2º ESO: seis unidades
3º ESO: seis unidades
4º ESO: cinco unidades
1º BCH: cinco unidades
2º BCH: cinco unidades

CFGM en Cuidados Auxiliares de Enfermería (LOGSE):
Turno de mañana y tarde 1º Curso (2 líneas)/2º Curso (1 línea)

CFGM en Cuidados Auxiliares de Enfermería- Adultos (LOGSE):
Turno de tarde: 1º Curso (1 línea)/2º Curso (1 línea).

CFGM en Farmacia y Parafarmacia (LOE)
Turno de tarde: 1º Curso (1 línea)/2º Curso (1 línea).

CFGM en Dietética (LOGSE)

Turno de mañana y de tarde: 1º Curso (2 línea).

Turno de mañana: 2º Curso (1 línea).

CFGS en Imagen para el Diagnóstico y Medicina Nuclear (LOE)

Turno de tarde: 1º Curso (2 Líneas) / 2º Curso (2 líneas).

El centro tiene una carga importante de alumnado de secundaria y bachillerato, procedente de barrios de nivel económico y social bajo. Es por ello por lo que está catalogado como centro de compensatoria.

2.1 En el grupo

En el grupo de 1º *de Farmacia y Parafarmacia* están matriculados 21 alumnos/as. El grupo es homogéneo en cuanto a formación previa, compuesto por alumnos/as que han titulado en la ESO en su mayoría, salvo una persona que accede por la prueba de acceso a grado medio y otra con estudios de CFGM en Gestión administrativa y CAE. Sus edades están comprendidas la mayoría entre los 15-23 años, aunque hay 5 personas entre los 32-46 años. Proceden de Marbella y pueblos cercanos.

Tenemos 2 personas que actualmente compaginan los estudios con trabajo de muy variada índole.

2.2 Alumnado NEAE

Consideramos alumnos con **Necesidades Específicas de Apoyo Educativo** a los alumnos/as que presenten una alteración intelectual o cognitiva (altas capacidades o deficientes mentales), una deficiencia sensorial (visual o auditiva), deficiencia motora o física, alteración de la conducta o bien dificultades de aprendizaje. La identificación y valoración de las necesidades educativas de este alumnado se realizará, lo más tempranamente posible, por personal con la debida cualificación y en los términos que determinen las Administraciones Educativas. En el caso de la Formación Profesional, las **adaptaciones del currículo serán no significativas**, que afectan al cómo enseñar y evaluar. Estas adaptaciones no supondrán, en ningún caso, la supresión de objetivos ni contenidos.

Desde el departamento de orientación nos indican que no tenemos ningún alumno con NEAE, aunque sí presentan un progreso de enseñanza- aprendizaje muy lento, en la asimilación de contenidos. Para este tipo de alumnos se realizarán adaptaciones que faciliten el acceso al curriculum tales como: plantear actividades de refuerzo, prestar especial atención durante las clases para comprobar que toman nota de lo que explica el profesor y que subrayan lo que se les dice, en los trabajos en grupo se intentará que algún/a compañero/a tutorice su trabajo, etc. Y una persona con discapacidad motora, a la cual se le facilitará una silla más ergonómica, con el fin de que pueda estar más tiempo sentada durante las clases.

3. OBJETIVOS

Desarrollamos en este apartado la contribución del módulo profesional a la consecución de los objetivos generales del ciclo formativo y los objetivos propios del módulo profesional (MP) expresados como resultados de aprendizaje (R.A.).

3.1 Contribución del MP a los Objetivos Generales del Ciclo Formativo

La formación del módulo Disposición y Venta de Productos contribuye a alcanzar los siguientes objetivos generales del ciclo:

- d) Reconocer las características y la presentación de los productos farmacéuticos y parafarmacéuticos relacionándolos con sus aplicaciones para asistir en la dispensación de productos.
- e) Informar sobre la utilización adecuada del producto interpretando la información técnica suministrada para dispensar productos farmacéuticos y parafarmacéuticos, atendiendo las consultas e informando con claridad a los usuarios sobre las características y uso racional de los productos.
- o) Efectuar operaciones administrativas organizando y cumplimentando la documentación según la legislación vigente para tramitar la facturación de recetas y gestionar la documentación generada en el establecimiento.
- s) Valorar la diversidad de opiniones como fuente de enriquecimiento, reconociendo otras prácticas, ideas o creencias, para resolver problemas y tomar decisiones.

3.2 Competencias profesionales, personales y sociales del módulo profesional

La formación del módulo Disposición y Venta de Productos contribuye a alcanzar las siguientes competencias profesionales, personales y sociales:

- c) Realizar la venta de productos parafarmacéuticos, atendiendo las demandas e informando con claridad a los usuarios.
- n) Apoyar psicológicamente a los usuarios, manteniendo discreción, y un trato cortés y de respeto.
- ñ) Intervenir con prudencia y seguridad respetando las instrucciones de trabajo recibidas.
- o) Seleccionar residuos y productos caducados para su eliminación de acuerdo con la normativa vigente.
- p) Aplicar procedimientos de calidad y de prevención de riesgos laborales y ambientales, de acuerdo con lo establecido en los procesos de farmacia.

3.2 Líneas de actuación: Según orden de 15 de octubre de 2009.

Las líneas de actuación en el proceso enseñanza aprendizaje que permiten alcanzar los objetivos del módulo versarán sobre:

- La aplicación de técnicas de venta de productos parafarmacéuticos.
- La implantación y animación del surtido en el espacio físico.
- La aplicación de técnicas de comunicación.
- La atención de reclamaciones.

3.3 Contenidos básicos del módulo: según la orden de 15 de octubre de 2009.

Atención al usuario:

- Tipos de usuarios. Servicio al usuario. Elementos. Calidad en la atención al usuario.
- Fases de atención. Principios. El profesional de la atención al usuario. Obtención de información. Técnicas. Costes de no dar calidad al usuario. Fichero de usuario. Caracterización y uso. Ley de protección de datos.
- Técnicas de comunicación.
- Elementos y tipos de comunicación. Técnicas de comunicación eficaz. Barreras que modifican la comunicación. Tipos de lenguaje (oral, escrito, de la imagen, gráfico o visual, textual, gestual). Características de la información. Precisión, rapidez, claridad, exactitud entre otras.
- Habilidades personales y sociales que mejoran la comunicación interpersonal. La conducta asertiva. Habilidades comunicativas. Saber preguntar. La escucha activa. La empatía. Calidad en atención al usuario.

Actividades de venta:

- Comportamientos de compra y venta. El vendedor. Cualidades. Habilidades sociales.
- Metodología del conocimiento de los usuarios. Plan de fidelización.
- Técnicas de venta. La venta y los sistemas de venta. El producto. El precio.
- Fases de la venta. Fase preventa, venta y postventa. Fases psicológicas de la venta, atención, interés, deseo y acción (AIDA).
- Marketing interno y externo. Actitudes del vendedor en la empresa.
- Plan de acción de la empresa. Análisis del entorno externo e interno de la empresa. Toma de decisiones y puesta en práctica del plan.
- Normativa y legislación nacional y autonómica relativa a productos parafarmacéuticos.

Organización de los productos de parafarmacia:

- El merchandising como técnica de marketing.
- Clasificación de los productos parafarmacéuticos.
- «Puntos calientes» y «puntos fríos» en el establecimiento comercial. Conceptos y objetivos. Niveles del lineal. Colocación de productos.
- Parámetros para colocación del surtido en niveles del lineal. Situación de las secciones. La circulación, el itinerario, velocidad de circulación y tiempo de permanencia.
- Tipos de empaquetado y embalaje.
- Etiquetas. Normativa y carácter de las etiquetas.
- Elementos publicitarios de apoyos.
- Informe comercial del vendedor. Demandas de los usuarios.
- Sistemas de control de existencias.
- Stock. Reposición de stock.
- Sistemas de protección antihurtos.

Atención de reclamaciones:

- El conflicto, la queja y la reclamación. Descripción y características. Escucha activa al

usuario. Estilos de respuestas. Estrategias para solucionar conflictos, la queja y la reclamación.

- Procedimientos para reclamar.
- Sistemas de información
- Legislación relativa a las reclamaciones.
- Indicadores para el control de calidad del establecimiento. Establecimiento de objetivos. Interpretación y gestión de los indicadores. Tipos de indicadores de control centralizados en el usuario. Gestión de los procesos. Mejora continua. Control de calidad del servicio.
- Registro manual y automatizado de documentos. Tramitación de documentación. Control de calidad.
- Mejora del servicio prestado.

4. RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN:

Los RA para nuestro módulo de Formulación Magistral, junto con sus Criterios de Evaluación aparecen relacionados en la **Orden de 15 de octubre de 2009** por la que se desarrolla el CFGM de Farmacia y parafarmacia en la Comunidad Autónoma de Andalucía, siendo los siguientes:

RA 1. Aplica técnicas de atención a usuarios describiendo y aplicando procedimientos y protocolos de comunicación.

RA 2. Ejecuta actividades de venta de productos parafarmacéuticos describiendo y aplicando las fases de un proceso de venta.

RA 3. Organiza los productos de parafarmacia en el punto de venta, aplicando técnicas de merchandising.

RA 4. Atiende reclamaciones presentadas por los usuarios reconociendo y aplicando criterios y procedimientos de actuación.

Estos objetivos serán alcanzados tras la superación de una o varias de las unidades propuestas en este curso. Los Resultados de Aprendizaje y sus criterios de evaluación según Real Decreto 1689/2007:

RA1: Aplica técnicas de atención a usuarios describiendo y aplicando procedimientos y protocolos de comunicación.	a) Se han definido los tipos de usuarios. b) Se ha analizado el comportamiento de diferentes tipos de usuario. c) Se han descrito las fases que componen la atención al usuario según el plan de acción definido. d) Se ha simulado la obtención de la información necesaria de posibles usuarios y en diferentes situaciones. e) Se ha descrito los ficheros de usuario y la legislación que los protege. f) Se han identificado conceptos, elementos, barreras, factores modificadores y tipos de comunicación. g) Se han analizado los diferentes tipos de lenguaje, las técnicas y las estrategias para una buena comunicación. h) Se ha valorado la importancia de la cortesía, la amabilidad, el respeto, la discreción, la cordialidad y el interés en la interrelación con el usuario i) Se han definido las características de la información (inmediatez, precisión) y el asesoramiento (claridad, exactitud). j) Se han establecido las habilidades personales y sociales a desarrollar para lograr una perfecta comunicación. k) Se han distinguido los elementos fundamentales para transmitir la imagen de la empresa como un departamento de atención al usuario. l) Se han analizado los sistemas de calidad en atención al usuario.
RA2: Ejecuta actividades de venta de productos parafarmacéuticos describiendo y aplicando las fases de un proceso de venta.	a) Se han valorado como facilitadores, en el proceso de decisión de compra, la información, el asesoramiento, el ambiente acogedor, la educación, la comunicación y las habilidades sociales del vendedor. b) Se han identificado la tipología del usuario, sus motivaciones y sus necesidades de compra. c) Se ha definido la importancia de mantener actualizado el fichero de usuarios para la aplicación del plan de fidelización. d) Se ha descrito la importancia del conocimiento por parte del vendedor de las características del producto. e) Se han desarrollado las fases de un proceso de venta (captar la atención, provocar el interés, despertar el deseo, mover a la acción del usuario). f) Se han analizado las cualidades y actitudes que debe desarrollar el vendedor hacia el usuario y la empresa (marketing interno). g) Se ha relacionado el concepto de marketing con la satisfacción de los deseos del consumidor. h) Se han determinado las líneas de actuación en la venta según el plan de acción establecido por la empresa.

	i) Se ha descrito la normativa y legislación nacional, autonómica y otras disposiciones.
--	---

RA3: Organiza los productos de parafarmacia en el punto de venta, aplicando técnicas de merchandising.	a) Se ha identificado la relación libre y personal que se establece entre usuario y productos expuestos según organización, colocación o decoración. b) Se han clasificado los productos de parafarmacia según su utilidad observando la normativa vigente. c) Se han establecido los parámetros físicos y comerciales que determinan la colocación (puntos calientes) del surtido (productos) en los niveles del lineal (mobiliario). d) Se han desarrollado procedimientos de etiquetaje y se han elaborado elementos publicitarios de apoyo para la información sobre los productos. e) Se han descrito los tipos de embalaje y empaquetado según el producto, las características del mismo y la imagen que quiere transmitir la empresa. f) Se han valorado las sugerencias que el vendedor puede aportar basándose en la información recopilada acerca de las demandas o sugerencias de los posibles usuarios. g) Se ha valorado la importancia de reposición del stock de acuerdo con el procedimiento establecido por la empresa. h) Se han analizado diferentes sistemas antihurto.
--	--

RA4:Atiende reclamaciones presentadas por los usuarios reconociendo y aplicando criterios y procedimientos de actuación.	a) Se han tipificado la actitud, la postura y el interés que deben adoptarse ante quejas y reclamaciones, utilizando un estilo asertivo para informar al usuario. b) Se han desarrollado las técnicas que se utilizan para la resolución de conflictos y reclamaciones. c) Se ha descrito el procedimiento para la presentación de reclamaciones. d) Se han identificado las alternativas al procedimiento que pueden ser ofrecidas al usuario ante reclamaciones fácilmente subsanables. e) Se han reconocido los aspectos de las reclamaciones en los que incide la legislación vigente. f) Se ha establecido la información registrada del seguimiento posventa, de incidencias, de peticiones y de reclamaciones de usuarios como indicadores para mejorar la calidad del servicio prestado y aumentar la fidelización. g) Se ha valorado la importancia que, para el control de calidad del servicio, tienen los sistemas de información manuales e informáticos que organizan la información. h) Se han establecido técnicas para mejorar los servicios prestados.
--	---

5. METODOLOGÍA

5.1 Metodología general y recursos.

Este módulo profesional se imparte a lo largo de 3 horas tanto presenciales en el centro educativo como en alternancia en la empresa (Dual). Como herramienta principal de apoyo y desarrollo de todos los contenidos en el centro educativo se utiliza la plataforma educativa Google Classroom, que además se podrá utilizar como sistema de evaluación y registro de entrega de las diversas actividades formativas que se realizan a lo largo del curso.

Para el desarrollo del módulo que nos ocupa vamos a combinar los distintos métodos que se exponen a continuación:

1. **Métodos expositivos:** se basan en la actividad del docente, que es el centro de la acción que se realiza en el aula.
2. **Métodos interactivos:** se fundamentan en el predominio de la actividad del propio alumnado, que reelabora los conocimientos por medio de la interacción con otros compañeros y compañeras, y con el docente.
3. **Método demostrativo:** se realizarán una vez que los alumnos y alumnas conocen los contenidos teóricos de la unidad. En ellas se ilustrará de forma práctica los aspectos explicados en las sesiones teóricas
4. **Método de indagación:** Se basa en proporcionar al alumnado oportunidades de

aprendizaje para que, por sí mismo y por inducción, vaya descubriendo y construyendo el conocimiento.

5. Método de diseño y construcción: es el método de proyectos en la enseñanza de la educación profesional.

6. Aprendizaje basado en proyectos (A.B.P.): el Aprendizaje Basado en Proyectos (ABP) es un método de enseñanza-aprendizaje centrado en el estudiante en el que éste adquiere conocimientos, habilidades y actitudes a través de situaciones de la vida real. Permite al alumnado adquirir los conocimientos y competencias clave en el siglo XXI mediante la elaboración de proyectos que dan respuesta a problemas de la vida real. El aprendizaje y la enseñanza basados en proyectos forman parte del ámbito del "aprendizaje activo". Dentro de este ámbito encontramos junto al aprendizaje basado en proyectos otras metodologías como el aprendizaje basado en tareas, el aprendizaje basado en problemas, el aprendizaje por descubrimiento o el aprendizaje basado en retos.

Todas estas estrategias de enseñanza y aprendizaje establecen una diferencia respecto a la "enseñanza directa" porque, entre otras cosas.

El conocimiento no es una posesión del docente que deba ser transmitida a los estudiantes sino el resultado de un proceso de trabajo entre estudiantes y docentes por el cual se realizan preguntas, se busca información y esta información se elabora para obtener conclusiones.

El papel del estudiante no se limita a la escucha activa sino que se espera que participe activamente en procesos cognitivos de rango superior: reconocimiento de problemas, priorización, recogida de información, comprensión e interpretación de datos, establecimiento de relaciones lógicas, planteamiento de conclusiones o revisión crítica de preconceptos y creencias.

El papel del docente se expande más allá de la exposición de contenidos. La función principal del docente es crear la situación de aprendizaje que permita que los estudiantes puedan desarrollar el proyecto, lo cual implica buscar materiales, localizar fuentes de información, gestionar el trabajo en grupos, valorar el desarrollo del proyecto, resolver dificultades, controlar el ritmo de trabajo, facilitar el éxito del proyecto y evaluar el resultado.

7. Trabajo colaborativo: En su sentido básico, aprendizaje colaborativo (AC) se refiere a la actividad de pequeños grupos desarrollada en el salón de clase. Aunque el AC es más que el simple trabajo en equipo por parte de los estudiantes, la idea que lo sustenta es sencilla: el alumnado forma "pequeños equipos" después de haber recibido instrucciones del profesor. Dentro de cada equipo los estudiantes intercambian información y trabajan en una tarea hasta que todos sus miembros la han entendido y terminado, aprendiendo a través de la colaboración.

8. Desarrollo de la competencia digital: La competencia digital (CD) es aquella que implica el uso creativo, crítico y seguro de las tecnologías de la información y la comunicación para alcanzar los objetivos relacionados con el trabajo, la empleabilidad, el aprendizaje, el uso del tiempo libre, la inclusión y participación en la sociedad. Implica el uso seguro y crítico de las TIC para obtener, analizar, producir e intercambiar información.

A) ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE.

De acuerdo con los principios metodológicos señalados, las actividades se van a diseñar con el objetivo de que favorezcan la adquisición de contenidos relacionados con el saber, saber hacer, saber estar y ser que se trabajaran de manera integrada. A lo largo de una secuencia de aprendizaje programamos las siguientes actividades:

1. **Actividades de conocimientos previos, presentación-motivación:** facilitan información acerca de qué saben y qué procedimientos, habilidades y destrezas tienen desarrolladas los alumnos sobre el tema, despertando su interés y su implicación; (preguntas abiertas, tormenta de ideas...).
2. **Actividades de secuenciación y desarrollo de contenidos (ejes transversales e interdisciplinariedad):** Son comunes a todo el alumnado y se llevarán a cabo a lo largo de la unidad. Se realizarán actividades adecuadas en cada momento a los contenidos propuestos, alternando la introducción de conceptos con los procedimientos asociados. Estas actividades de desarrollo de contenidos son propias para introducir contenidos transversales y relacionados con otras áreas del módulo profesional (interdisciplinariedad).
3. **Actividades de síntesis-resumen y consolidación:** que permitirán al alumnado establecer relaciones entre los distintos contenidos aprendidos y la contrastación con los que ya tenía previamente. Así pues, se elaborarán numerosos mapas conceptuales, fichas de contenidos, en las que se plasmarán los contenidos más importantes de cada tema para que el alumno afiance conocimientos y se puedan recordar fácilmente con el transcurso del
4. **Actividades de refuerzo y ampliación (atención a la diversidad):** Se tendrán en cuenta aquellos contenidos en los que los alumnos/as consiguen rendimientos muy diferentes. Se realizarán, pues, actividades de refuerzo y de ampliación, mediante tareas que se les encomendarán a los alumnos y alumnas para atender de manera efectiva por un lado, a aquellos que tengan dificultades, y por otro a aquellos que puedan profundizar un poco más en los contenidos de la unidad.
5. **Actividades de evaluación:** son las dirigidas a la evaluación formativa y se realizarán a través de pruebas abiertas, entrega de las actividades elaboradas en clases (individuales y grupales), supuestos prácticos y valoración de la actitud y participación en el aula.
6. **Actividades de recuperación:** para aquellos alumnos y alumnas que no han alcanzado los objetivos establecidos y para los que en la evaluación continua no progresan satisfactoriamente (prueba objetiva de recuperación, trabajo o proyecto...).

B) AGRUPAMIENTO DEL ALUMNADO.

El tipo de agrupamiento se adecuará a las diferentes tareas a realizar dentro del proceso de enseñanza-aprendizaje, lo cual obliga a entenderlo con un alto nivel de flexibilidad que nos permitirá hablar de actividades individuales, de pequeño grupo o grupo-clase, por lo que se asentarán sobre los principios de heterogeneidad y flexibilidad.

Los factores a considerar para realizarlos serán: características de las tareas a realizar, características del grupo, objetivos, contenidos y las posibilidades de agrupamiento con que contamos.

Organización de espacios y tiempos:

Para el desarrollo de las diversas actividades se va a utilizar el Aula Polivalente (de unos 50 m²) y un despacho adaptado como oficina de farmacia (de unos 5 m²) para la realización de prácticas de colocación de medicamentos, dispensación, marketing, etc. Dependiendo de la naturaleza de la actividad y de la disponibilidad de los recursos existentes, se alternará el trabajo individual (donde el alumno/a adquiere su propia destreza y responsabilidad en el

aula) con el trabajo en grupos (que va a favorecer el proceso de enseñanza-aprendizaje). Cuando se trabaje en grupo, se tendrá en cuenta que éste se organice siempre en grupos heterogéneos (teniendo en cuenta las capacidades y habilidades de los alumnos/as) y se establecerán turnos de rotación (al menos, uno por trimestre, de manera que haya una interacción entre todos los alumnos/as), permitiendo así que el alumnado adquiriera la capacidad de adaptarse a diferentes entornos de trabajo (hecho que posteriormente tendrá que afrontar en el desarrollo diario de su actividad laboral). Además, debido a la propia naturaleza de las actividades prácticas, se van a generar en ocasiones “lagunas” o “tiempos muertos”. Estos intervalos se aprovecharán para la resolución de dudas y cuestiones planteadas por los alumnos/as, ampliación de contenidos (según el caso), etc.

RECURSOS:

1. Recursos didácticos.

Los recursos didácticos en los que se apoyará el proceso de enseñanza-aprendizaje serán los siguientes:

- Libro/s de texto recomendado/s.
- Otro material bibliográfico recomendado.
- Material de estudio y trabajo aportado por el profesorado (manuales de prácticas, diapositivas, etc.).
- Material audiovisual (vídeos, presentaciones en power-point, etc).
- Ordenadores con conexión wifi del aula polivalente.

2. Recursos materiales

Los más significativos, en cada uno de los espacios donde se va a desarrollar el currículo del módulo “Disposición y Venta de Productos”, son:

- Aula Polivalente: se contará con una pizarra blanca y rotuladores, ordenador de mesa, cañón proyector y pantalla de proyección. Para las actividades de ampliación (individuales o en grupo) y otras actividades (como las de repaso o refuerzo), se utilizarán los ordenadores del aula (con conexión a internet).
- Despacho simulación oficina de farmacia: está dotado de todo el material necesario para el desarrollo de la fase práctica del módulo, cartelería, estanterías para la colocación de medicamentos, etc.

5.2 Metodología Dual.

Durante las fases de formación en alternancia en la empresa, el proceso de enseñanza-aprendizaje sufre alteraciones, y para ellas hemos previsto actividades con las que el alumnado trabaje en la empresa la parte más práctica de los contenidos que hemos tratado en clase. Es evidente que esas actividades no se realizan al mismo tiempo por las diferentes empresas y eso implica que es necesario conocer cómo se realiza la formación por parte de cada alumno, por ello hacemos uso de la plataforma Google Classroom para que entreguen un diario de las actividades realizadas en cada jornada.

Durante la formación en los centros de trabajo de las diferentes entidades colaboradoras se llevará a cabo.

- *Realización de las actividades formativas previstas en las empresas relacionadas con el módulo profesional, bajo la supervisión de los responsables en la empresa y el profesor/a responsable del seguimiento. Las actividades relacionadas con este módulo serán:*
 1. *Atención al usuario, informando y asesorando sobre productos.*
 2. *Venta y dispensación de productos parafarmacéuticos.*
 3. *Control de productos y materiales de farmacia y parafarmacia.*
 4. *Control de pedidos y adquisición de productos farmacéuticos y parafarmacéuticos.*
 9. *Promoción de hábitos de vida saludable y colaboración con el servicio de salud en programas de salud.*
 11. *Realización de controles analíticos sencillos.*
- *Seguimiento del informe diario que entrega el alumnado a través de la plataforma*

5.3 Asistencia y justificaciones

Teniendo en cuenta lo establecido en la ORDEN DE 29 DE SEPTIEMBRE DE 2010 Art 2 “La aplicación del proceso de evaluación continua del alumnado requerirá, en la modalidad presencial, su asistencia regular a clase y su participación en las actividades programadas para los distintos módulos profesionales del ciclo formativo” y por otra parte, la evaluación del alumnado será realizada por el profesorado que imparta cada módulo profesional del ciclo formativo, de acuerdo con los resultados de aprendizaje, los criterios de evaluación y contenidos de cada módulo profesional, así como las competencias y objetivos generales del ciclo formativo asociados a los mismos.”

5.4 Libro de texto

La opción que proponemos para este curso está basada en la utilización del libro de texto siguiente, como material básico para el alumnado:

Disposición y Venta de Productos. Edición revisada Autores: Calvo Rey F *et al*, 2022. Editorial Mac Graw Hill. ISBN:978-84-486-2288-6.

Recomendamos que el alumno consiga el libro, siempre como sugerencia no como obligación.

Este libro está dividido en 10 Unidades Didácticas ordenadas de acuerdo con la secuenciación de contenidos desarrollada en el apartado Programación de esta Guía didáctica.

6. CALENDARIO DE LOS PERIODOS DE ESTANCIA EN CENTROS DE TRABAJO DE ENTIDADES PARTICIPANTES.

La modalidad de FP Dual en la que se enmarca el módulo de Formación profesional implica la alternancia de la formación del alumnado entre el centro educativo y las diferentes empresas. En paralelo al presente proyecto de FP en alternancia se ha consensuado un periodo formativo para la modalidad de formación presencial, según el siguiente reparto:

Formación inicial: se lleva a cabo en el centro, a todo el alumnado. Se realizará del 15 de septiembre del 2023 al 08 de enero del 2024.

Formación en alternancia: se realizará desde 08/01/23 al 22/03/24, en las que los alumnos que dualizan, recibirán la formación de las horas duales (lunes y martes) en la empresa asignada (Formación en Alternancia en la Empresa) donde estarán 7 horas por la mañana, mientras que las horas no duales, serán impartidas los miércoles (4 horas) en el centro, mientras que los jueves y viernes (6 horas) en el centro (Formación en Alternancia en el Centro). Realizando un total de 308 horas en oficina de farmacia.

6.1 Formación inicial previa a la incorporación del alumnado a la empresa.

Formación de todos los alumnos en el IES previo a la formación en la empresa. Los RA que se verán serán los siguientes:

- **RA 1:** Aplica técnicas de atención a usuarios describiendo y aplicando procedimientos y protocolos de comunicación. **CRIT. EVAL: a-c, e-f, k.**
- **RA 2:** Ejecuta actividades de venta de productos parafarmacéuticos describiendo y aplicando las fases de un proceso de venta. **CRIT. EVAL: c, f, i.**
- **RA 4:** Atiende reclamaciones presentadas por los usuarios reconociendo y aplicando procedimientos de actuación. **CRIT. EVAL: a-f.**

6.2 Formación en alternancia en la empresa.

Los RA que se verán en alternancia en la empresa serán:

- **RA 1:** Aplica técnicas de atención a usuarios describiendo y aplicando procedimientos y protocolos de comunicación. **CRIT. EVAL: d,h,i,j,k,l.**
- **RA 2:** Ejecuta actividades de venta de productos parafarmacéuticos describiendo y aplicando las fases de un proceso de venta. **CRIT. EVAL: a,b,d,e,h.**
- **RA 3:** Organiza los productos de parafarmacia en el punto de venta, aplicando técnicas de merchandising. **CRIT. EVAL: a,d,f,g,h.**
- **RA 4:** Atiende reclamaciones presentadas por los usuarios reconociendo y aplicando procedimientos de actuación. **CRIT. EVAL: g,h.**

6.3 Formación en alternancia en el centro educativo.

Los RA que se verán en alternancia en el centro educativo serán los siguientes:

- **RA 1:** Aplica técnicas de atención a usuarios describiendo y aplicando procedimientos y protocolos de comunicación. **CRIT. EVAL: g.**
- **RA 2:** Ejecuta actividades de venta de productos parafarmacéuticos describiendo y aplicando las fases de un proceso de venta. **CRIT. EVAL: g.**
- **RA 3:** Organiza los productos de parafarmacia en el punto de venta, aplicando técnicas de merchandising. **CRIT. EVAL: b,c,e.**

7. RELACIÓN DE ACTIVIDADES FORMATIVAS ASOCIADAS AL MP PROGRAMADAS PARA SU REALIZACIÓN EN CENTROS DE TRABAJO.

Relación de Actividades Formativas asociadas al MP programadas para su realización en centros de trabajo.		
Relación de Actividades Formativas asociadas al MP programadas para su realización en centros de trabajo.	RA	Competencias
<i>AF.1. Atención al usuario, informando y asesorando sobre productos.</i>	RA1 RA2	c) n)
<i>AF.2 Venta y dispensación de productos parafarmacéuticos.</i>	RA3	c) n)
<i>AF.3 Control de productos y materiales de farmacia y parafarmacia.</i>	RA3 RA4	o) p)
<i>AF.4 Control de pedidos y adquisición de productos farmacéuticos y parafarmacéuticos.</i>	RA3 RA4	o) p)
<i>AF.9 Promoción de hábitos de vida saludable y colaboración con el servicio de salud en programas de salud.</i>	RA1 RA2	n)o)p)
<i>AF.11 Realización de controles analíticos sencillos.</i>	RA1	n)o)p)
AF Descripción	Concreciones	Descriptor
<i>AF.1. Atención al usuario, informando y asesorando sobre productos.</i>	1.1 En función de las características del usuario, resolver las dudas del mismo.	AF.1.1
	1.2 Atender de manera activa a las demandas del usuario.	AF.1.2
	1.3 Aplicar técnicas de comunicación de forma clara, cordial y adaptada al tipo de usuario.	AF.1.3
	1.4 Informar al usuario sobre las características y utilización de los productos.	AF.1.4
	1.5 Realizar apoyo psicológico a los usuarios, fundamentalmente a los grupos de riesgo o usuarios especiales.	AF.1.5
	1.6 Realizar SPD (Servicio de Dosificación Individualizado).	AF.1.6

<i>AF.2 Venta y dispensación de productos parafarmacéuticos.</i>	2.1 Clasificar, etiquetar y colocar los productos en el lugar adecuado y aplicando las estrategias comerciales de la oficina.	AF.2.1
	2.2 Asistir en la dispensación de productos parafarmacéuticos interpretando las prescripciones.	AF.2.2
	2.3 Identificar y seleccionar el producto parafarmacéutico en función de la demanda y necesidades del usuario.	AF.2.3
	2.4 Informar al usuario sobre las características y aplicaciones de los distintos productos parafarmacéuticos	AF.2.4
	2.5 Realizar el cobro y facturación del producto dispensado utilizando los programas informáticos de gestión.	AF.2.5
	2.6 Aplicación de técnicas de venta de productos parafarmacéuticos.	AF.2.6
	2.7 Implantación y animación del surtido en el espacio físico.	AF.2.7
	2.8 Interpretar los prospectos, instrucciones y documentación técnica de productos.	AF.2.8
	2.9 Rigor científico en la información que se proporciona al usuario.	AF.2.9
	2.10 Utilizar la terminología adecuada.	AF.2.10
<i>AF.3 Control de productos y materiales de farmacia y parafarmacia.</i>	3.1. Reconocer y cumplimentar la documentación farmacéutica, interpretando la normativa vigente (sobre todo en el registro y contabilidad de sustancias estupefacientes y psicotrópicas).	AF.3.1
	3.2 Conocer y aplicar los criterios de identificación, almacenamiento y conservación de los productos farmacéuticos y parafarmacéuticos.	AF.3.2
	3.3 Aplicar operaciones administrativas de control de existencias, utilizando programas informáticos.	AF.3.3
<i>AF.4 Control de pedidos y adquisición de productos farmacéuticos y parafarmacéuticos.</i>	4.1 Identificar los distintos tipos de pedidos y requisitos de adquisición de productos, utilizando los documentos específicos de compraventa.	AF.4.1
	4.2 Verificar que los artículos cumplen los requisitos establecidos, comprobando en albarán.	AF.4.2
	4.3 Registrar y colocar en el lugar correspondiente el producto recepcionado en función de sus características.	AF.4.3
	4.4 Conocer los distintos tipos impositivos que afectan a los distintos productos sanitarios.	AF.4.4
	4.5 Utilizar los programas informáticos de gestión en oficina de farmacia.	AF.4.5
	4.6 Gestionar el stock y reposición de productos.	AF.4.6
	4.7 Almacenar y clasificar las existencias.	AF.4.7
	4.8 Gestionar las recetas de manera administrativa.	AF.4.8
	4.9 Gestionar y controlar los albaranes y facturas.	AF.4.9

AF.9 <i>Promoción de hábitos de vida saludable y colaboración con el servicio de salud en programas de salud.</i>	9.1 Asesorar al usuario en hábitos saludables, alimenticios, lactancia, vacunaciones, etc.	AF.9.1
	9.2 Recepcionar y divulgar las campañas de salud y de prevención de accidentes.	AF.9.2
	9.3 Detectar la población de riesgo mediante la realización de cuestionarios.	AF.9.3
	9.4 Utilizar técnicas distintas de comunicación adaptadas al tipo de usuario y de sus necesidades.	AF.9.4
AF 11 <i>Realización de controles analíticos sencillos.</i>	11.1 Seleccionar correctamente el material para la toma de la muestra, comprobando su estado de calidad.	AF.11.1
	11.2 Informar al usuario, de forma clara sobre la forma de recogida de la muestra.	AF.11.2
	11.3 Recoger la muestra, identificarla y conservarla según el tipo de muestra y análisis a realizar.	AF.11.3
	11.4 Limpiar, desinfectar y mantener los equipos y la zona de trabajo para el análisis.	AF.11.4
	11.5 Realizar controles analíticos sencillos, eliminando los residuos y materiales desechables.	AF.11.5
	11.6 Interpretar los resultados obtenidos informando al usuario.	AF.11.6

8. CONTENIDOS TRANSVERSALES.

La educación en valores va a ir encaminada principalmente a la formación y al desarrollo de valores profesionales, entendidos éstos como aquellos valores humanos contextualizados y orientados hacia la profesión. Estos temas transversales se van a trabajar diariamente, desde el primer momento. Así, de forma general, la educación en valores va a fundamentarse en:

Educación para la salud: implícito en el módulo, que pretende la protección de la salud y prevención de enfermedades, así como la función de asistir al paciente durante su estancia en la oficina de farmacia o farmacia hospitalaria.

Educación moral y cívica: El alumno debe desarrollar su sentido crítico, actuando de una forma racional y autónoma. En sus decisiones y comportamientos debe actuar según sus principios y normas, pero respetando aquellos que la sociedad ha dado de forma democrática y justa para conseguir el bienestar colectivo. Se trabaja fundamentalmente al tratar las condiciones del Trabajo en Equipo.

Educación para la igualdad de oportunidades de ambos sexos: Se pretende con este tema fomentar la igualdad de oportunidades entre ambos sexos, superando la discriminación y fomentando la participación y la comunicación.

Educación ambiental: respetando las normas y aplicando las medidas de protección radiológica. Tomar conciencia de los problemas medioambientales y responsabilizarse con la toma de medidas al respecto.

Educación para la paz: Reconocer y afrontar las situaciones de conflicto desde la reflexión serena sobre sus causas, tomando decisiones negociadas para solucionarlas de una forma creativa, tolerante y no violenta. Actuar en la diversidad social y cultural con un espíritu abierto, respetuoso y tolerante, reconociendo la riqueza de lo diverso como elemento positivo que nos plantea el reto permanente de superación personal y social de nuestra convivencia en armonía. Se abordará mediante el trabajo cooperativo; apoyando a los compañeros menos capacitados; compartiendo las tareas y responsabilidades; aceptando las ideas y las propuestas de los demás; adoptando una actitud abierta y flexible ante las ideas de los otros; etc.

Educación para el uso de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación: Búsqueda de información a través de Internet. Utilización de distintos programas para realizar los mapas conceptuales, trabajos, etc.

Seguridad e higiene: Aplicación de los PNT en los servicios de oficina de farmacia, o laboratorios de formulación magistral o farmacia hospitalaria, así como llevar a cabo las normas de seguridad ergonómica en el trabajo.

Fomento de la lectura: Como parte del Plan de Lectura del centro.

9. MEDIDAS DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD.

En la Formación Profesional hay que entender la atención a la diversidad desde el punto de vista de los diferentes alumnos que pueden estar cursando un ciclo formativo, ya que en una misma aula puede haber alumnos con diferentes niveles educativos (procedentes de la universidad, del bachillerato, de un ciclo de grado medio, etc.) así como sus edades pueden ser muy distantes al no existir tope máximo de edad.

La diversidad de motivaciones e intereses de los alumnos/as que acceden a los ciclos formativos presenta uno de los mayores retos metodológicos, estos se resolverán a partir de dos formas principalmente:

Diversificando las actividades de enseñanza-aprendizaje: Se realizarán más actividades de enseñanza-aprendizaje en las materias pendientes de evaluación positiva, que se adaptarán a las distintas capacidades de los alumnos/as, según los conocimientos y desarrollo psicoevolutivo individual. Unas de refuerzo, y otras de ampliación, dependiendo de su dificultad. Siempre teniendo en cuenta que las actividades deben poseer una lógica interna que evite aprendizajes inconexos y procesos excesivamente erráticos.

La distribución del horario lectivo es insuficiente para llevar a cabo la totalidad de actividades de enseñanza-aprendizaje que se propondrán, por esta razón se debe recurrir al trabajo de los estudiantes fuera del horario escolar, teniendo en cuenta que el hábito de trabajo constituye un requisito fundamental para el éxito académico.

Diversificando los niveles de dificultad: En la repetición de la exposición de contenidos, se volverá a insistir, siguiendo un orden de dificultad progresivo apostando por la claridad y por la

aplicación inmediata de lo aprendido. El tipo de secuencia que propone se conoce como secuencias elaborativas que avanza de lo simple a lo complejo y de lo general a lo particular.

Se abundará en el uso de los cuadros-resúmenes para presentar de forma gráfica y atractiva una síntesis de los contenidos desarrollados. Así como la utilización de esquemas y mapas conceptuales que nos ayudarán a retomar el hilo conductor del aprendizaje.

10. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES. FECHAS PREVISTAS DE REALIZACIÓN. INCLUYE LA FORMACIÓN COMPLEMENTARIA.

Descripción de las actividades a desarrollar; viajes, excursiones, visitas, exposiciones, conferencias	Fecha aproximada o trimestre	Gastos previstos para la actividad	Transporte
Taller sobre Alimentación y Mindfulness	1 TRIMESTRE	No	No (en el Centro)
• Charla ISDIN.	2 TRIMESTRE	Aportación propia del alumnado	Autobús
• Charla sobre “Relación entre DYVPF y la industria farmacéutica”.	3 TRIMESTRE	No	No (en el Centro)

11. EVALUACIÓN

Atendiendo a lo dispuesto en la **Orden de 29 de septiembre de 2010**, por la que se regula la evaluación, certificación, acreditación y titulación académica del alumnado que cursa enseñanzas de formación profesional inicial que forma parte del sistema educativo en la Comunidad Autónoma de Andalucía, la evaluación de los aprendizajes del alumnado que cursa ciclos formativos será **CONTINUA** y se realizará por módulos profesionales. Para poder aplicar la evaluación continua del alumnado requerirá, en la modalidad presencial, su asistencia regular a clase y su participación en las actividades programadas para los distintos módulos profesionales del ciclo formativo.

Para el módulo profesional que se desarrolla en esta programación, el alumno/a dispondrá de un máximo de cuatro convocatorias (en el caso de Andalucía, una convocatoria por curso).

A) SESIONES DE EVALUACIÓN

Se van a utilizar tres tipos de evaluación:

- ✓ **Evaluación inicial:** se va a realizar al comienzo del curso (en el primer mes de clase), sin que conlleve calificación para el alumnado. Su objetivo principal será establecer sus conocimientos previos y establecer su nivel de competencias en relación a los contenidos que va a cursar. Esta evaluación inicial, junto con información previa del alumnado (de otros cursos), se facilitará al equipo docente para la adecuación del proceso de enseñanza-aprendizaje al grupo.
- ✓ **Evaluaciones parciales:** puesto que el módulo de “Dispensación y Venta de Productos” se imparte en el primer curso del ciclo formativo, se van a realizar tres sesiones de evaluación parcial (una por trimestre).
- ✓ **Evaluación final:** se realizará al finalizar el régimen ordinario de clase, en una sesión única.

B) INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN EN EL CENTRO EDUCATIVO.

Para la *evaluación inicial* se va a utilizar como instrumento una prueba escrita tipo test o de preguntas cortas, mientras que las *evaluaciones parciales*, se realizarán usando varios instrumentos:

- **Pruebas escritas** (que incluirán una parte tipo test y otra de preguntas cortas o de desarrollo). Se realizará una prueba escrita cada una-dos UD.
- **Resolución de casos prácticos**, donde el alumnado analizará y dará respuesta razonada a una situación o problema real.
- **Realización de trabajos en grupo y exposición de los mismos**, sobre determinados contenidos de las UD.
- **Observación**, para evaluar el grado de consecución de algunas actividades procedimentales.

Para calificar cada uno de estos instrumentos, disponemos de **rúbricas** diseñadas para cada caso, unificadas por departamento, para todos los módulos y ciclos del Departamento de Sanitaria.

Las fechas para la realización de las pruebas de evaluación se fijarán, si es posible, con la conformidad del alumnado y con suficiente antelación (nunca inferior a 72 horas antes). Una vez fijadas, no se cambiarán estas fechas, salvo causas justificadas y siempre y cuando el/la profesor/a acceda a ello.

Ausencias debidamente justificadas a la convocatoria de una prueba (Acuerdo del Departamento):

El alumno que no asista a la fecha fijada para la realización de una prueba de evaluación podrá realizar dicha prueba en la fecha marcada para la realización de la siguiente prueba de evaluación de dicho módulo, siempre y cuando esta ausencia esté debidamente justificada documentalmente.

C) PROCESO DE EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

La evaluación del alumnado será realizada por el profesorado que imparta cada módulo profesional del ciclo formativo, de acuerdo con los Resultados de aprendizaje, los criterios de evaluación y contenidos de cada módulo profesional (así como las competencias y objetivos generales del ciclo formativo asociados a los mismos), especificados en la normativa, y atendiendo a las siguientes consideraciones:

- Durante el desarrollo de las diferentes UD se irán evaluando los diferentes criterios de evaluación, utilizando los instrumentos de evaluación descritos en la tabla.
- Cada vez que se evalúe un determinado criterio de evaluación se establecerá una calificación para el mismo, que va a contribuir en un porcentaje determinado al total de criterios del módulo.
- La expresión de la evaluación se realizará en términos de calificaciones, que se formularán en cifras de 1 a 10. Por tanto, la **calificación** obtenida por el alumno se obtendrá a través de la ponderación de los RA, CE e instrumentos de evaluación tal y como se definen en los cuadros de este apartado.
- A lo largo del curso se celebrarán dos sesiones de evaluación parciales, además de la evaluación inicial y la final. En cada una de las evaluaciones se comprobará si el alumnado ha alcanzado los resultados de aprendizaje.

Al inicio del curso se harán públicos los procedimientos de evaluación, los resultados de aprendizaje, contenidos, metodología y criterios de evaluación propios del módulo de Disposición y Venta de Productos, así como de los requisitos mínimos exigibles para obtener una calificación positiva en él.

Evaluación del alumnado no dual.

El módulo se va a calificar al finalizar cada evaluación parcial (trimestre), considerándose positiva aquella cuya calificación sea igual o superior a 5.

No se realizará media con aquellas calificaciones inferiores al 5, por tanto, se tendría que recuperar las pruebas que no se hayan superado previas a la superación del módulo.

La calificación de cada evaluación parcial será el número entero sobre 10, sin decimales, obtenido como antes se ha indicado.

Evaluación del alumnado dual.

La evaluación se realizará por trimestres.

En los Módulos Profesionales dualizados, es necesario contemplar además la fase de formación en las empresas o entidades participantes, en la que se evalúan los RA y CE. Al alumnado que realice la **Formación en Alternancia en la Empresa** se le llevará un registro de las actividades realizadas, con una valoración de cada una de ellas por parte de la empresa (tutor laboral) y por parte del profesorado. Los RA y los CE que se superen en la empresa mediante la realización de las diferentes actividades, los evaluarán los tutores labores de forma cualitativa mediante

cuestionarios y un cuaderno de actividades diarias. Posteriormente, mediante una serie de recursos digitales como hojas de cálculo y tablas de conversión, el tutor docente trasladará la información cualitativa recopilada de los cuestionarios que evalúa la empresa a una tabla de conversión, transformando esa valoración cualitativa en una calificación numérica y de forma ponderada se obtendrá una calificación global.

Como cada una de estas actividades en las empresas se relaciona directamente con uno o varios Módulos Profesionales (MP), deberán tenerse en cuenta en la evaluación de cada MP y en una proporción acorde al número de horas en alternancia de cada MP. En el módulo de Disposición y Venta de Productos, la formación inicial supondrá el 31,25% de la nota final, mientras que la formación en alternancia tanto en la empresa como en el centro educativo, un 68,75% (del cual, un 23% corresponderá a la formación en alternancia en la empresa (1 horas duales/semana) y un 45,8% a la formación en alternancia en el IES (2 hora no dual/semana).

El resultado final de la valoración del periodo en alternancia para cada M.P. no podrá ser anterior a la finalización de este periodo por lo que la misma no se incluirá hasta la Evaluación Final (mayo) en el 1º curso.

Todos aquellos criterios de evaluación correspondientes a los diferentes resultados de aprendizaje que no se hayan podido evaluar en la empresa, se evaluarán en junio en el centro educativo mediante la realización de diferentes actividades teórico-prácticas.

D) CRITERIOS DE RECUPERACIÓN

Alumnado NO dual

Al finalizar cada evaluación parcial y siempre después de la misma, el alumnado podrá recuperar los contenidos no superados (a comienzos de la siguiente evaluación). Se acuerda por departamento, que dichos contenidos se recuperarán realizando una prueba escrita y/o práctica (según considere el profesor/a que imparte el módulo) relacionada con dicho/s contenido/s. Desde la finalización de la tercera evaluación, el alumno que no haya superado algún módulo deberá asistir regularmente a clases de recuperación en el horario que se disponga para ello hasta la evaluación de junio.

La nota obtenida será la que figure en la calificación de la prueba o pruebas realizadas.

El nivel exigido en la recuperación debe ser el adecuado teniendo en cuenta el apartado anterior considerando por tanto que, en ocasiones, supondrá la segunda oportunidad para demostrar la asimilación de contenidos y/o que algunos alumnos renunciarán a la primera convocatoria para dedicar más tiempo de estudio. Por otra parte, así se evitará el agravio comparativo con otros compañeros quienes, por haber aprobado un primer examen, no tienen la opción de volver a presentarse a la “recuperación”.

Situaciones especiales

Convocatoria ordinaria de recuperación de junio:

Para aquellos alumnos que siendo absentistas, decidan hacer uso de su derecho a presentarse a la convocatoria ordinaria durante el mes de junio para superar el/los módulos profesionales en los que se están matriculados, serán calificados de acuerdo a los criterios reflejados y especificados en la programación correspondiente de cada módulo según el ciclo formativo.

Estos criterios se establecerán en base a la legislación vigente considerando, en la calificación final del módulo en junio, que este alumnado no será evaluado/a como el resto del grupo que ha asistido regularmente a clase durante el curso (a través del trabajo diario en clase, pruebas de evaluación periódicas, trabajos en grupo..etc.); por tanto, deberán establecerse claramente los criterios y forma de calificación para aquella parte del alumnado matriculado que opte, como única vía de superación del módulo profesional, la convocatoria ordinaria prevista para el mes de junio.

El alumnado deberá conocer los criterios y la forma de superar la calificación obtenida de acuerdo con el formato y periodos establecidos en las programaciones de los módulos correspondientes, para lo cual se le remitirá un plan individualizado de recuperación de competencias siguiendo el modelo del curso anterior.

Según la legislación vigente, (Orden 29 septiembre 2010), en el Capítulo III, artículo 12), el alumnado tendrá obligación de asistir a clases en 1º Farmacia y continuar con las actividades lectivas hasta la fecha de finalización del régimen ordinario de clase que no será anterior al día 22 de junio de cada año. Por lo que se desarrollará una fase de actividades de recuperación de competencias durante este periodo.

Convocatoria ordinaria de mejora de competencias y calificaciones de junio:

En el caso de los alumnos que decidan presentarse a la subida de nota en el mes de junio, deberán conocer los criterios y la forma de superar la calificación obtenida de acuerdo con el formato y periodos establecidos en las programaciones de los módulos correspondientes. Según legislación vigente, (Orden 29 septiembre 2010), en el Capítulo III, artículo 12), el alumnado tendrá obligación de asistir a clases y continuar con las actividades lectivas hasta la fecha de finalización del régimen ordinario de clase que no será anterior al día 22 de junio de cada año. Por lo que se desarrollará una fase de actividades de mejora de competencias durante este periodo.

En el caso de los alumnos que quieran mejorar sus calificaciones en junio, serán evaluados de la totalidad de la materia incluida en el currículo del módulo o módulos correspondientes, de acuerdo con los criterios establecidos en la programación, aunque podrá limitarse a los contenidos de una prueba aislada si esta supuso una clara disminución puntual de calificación en relación al resto de las notas obtenidas en las demás pruebas.

El alumno/a que sea sorprendido copiando en una de las pruebas de evaluación, tendrá dicha prueba no superada y será recuperada en el periodo previsto para las recuperaciones en cada trimestre.

E) RENUNCIAS A LA FORMACIÓN DUAL

Según la normativa, el alumnado seleccionado para participar en el proyecto dual puede

renunciar a dicha formación, interrumpiéndose su inclusión al proyecto. En este sentido, si un alumno/a desea salir del proyecto de FP dual, puede ser sustituido por otro no dual que así lo solicite, siempre que pueda cumplir las horas mínimas establecidas (660 horas en el Grado Medio), no superando las 40 horas a la semana, dentro del horario permitido y en el periodo lectivo (incluso aprovechando el mes de junio) y firmando su correspondiente nuevo convenio con las empresas.

La sustitución de un alumno/a por otro/a en un proyecto no será posible si el número de horas duales ya realizadas por sus compañeros es elevado, o no fuera posible ajustarlas en el periodo adecuado para ello y por tanto no se pudiera llegar a las 660 horas (Grado Medio).

A continuación, se detalla los Resultados de Aprendizaje del módulo profesional con sus correspondientes criterios de evaluación-calificación. Se requiere obtener una nota de 5, o superior, en cualquier prueba realizada para obtener una calificación positiva en la evaluación parcial.

R.A.1	Aplica técnicas de atención a usuarios describiendo y aplicando procedimientos y protocolos de comunicación.					Ponderación del R.A.1 25%	
C.E.	UT	ALUMNOS NO DUALES	ALUMNOS DUALES			INSTRUMENTO EN LA EMPRESA	INSTRUMENTO EN EL CENTRO (NO DUAL)
			FORMACIÓN INICIAL CENTRO EDUCATIVO	ALTERNANCIA A EMPRESA	ALTERNANCIA CENTRO EDUCATIVO		
a)	UT1 UT2 UT3	2%	2%	-	-	-	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%)
b)		2%	2%	-	-	-	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%)
c)		3%	2%	-	-	-	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%)
e)		2%	2%	-	-	-	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%)
f)		2%	2%	-	-	-	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%)
k)		2%	-	-	-	-	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%)
d)		2%	-	2%	-	RÚBRICA DE EVALUACIÓN CUALITATIVA AF.3	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%)
h)		2%	-	2%	-	RÚBRICA DE EVALUACIÓN CUALITATIVA AF.3	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%)
i)		2%	-	2%	-	RÚBRICA DE EVALUACIÓN CUALITATIVA	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%)

						VA AF.3	
j)		2%	-	2%	-	RÚBRICA DE EVALUACIÓ N CUALITATI VA AF.3	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%)-
l)		2%	-	2%	-	RÚBRICA DE EVALUACIÓ N CUALITATI VA AF.3	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO- PRÁCTICA(10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%)
g)		2%	-	-	2%	-	ACTIVIDAD TEÓRICO- PRÁCTICA

R.A.2	Ejecuta actividades de venta de productos parafarmacéuticos describiendo y aplicando las fases de un proceso de venta.					Ponderación del R.A.2 25%	
C.E.	UT	ALUMNO S NO DUALES	ALUMNOS DUALES			INSTRUMENTO EN LA EMPRESA	INSTRUMENTO EN EL CENTRO (NO DUALES)
			FORMACI ÓN INICIAL CENTRO EDUCATI VO	ALTERNA NCIA EMPRESA	ALTERNANCI A CENTRO EDUCATIVO		
c)	UT3 UT4 UT5	2%	2%	-		-	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%).
f)		2%	2%		-	-	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%).
i)		2%	2%		-	-	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%).
g)		2%			2%		ACTIVIDAD TEÓRICO- PRÁCTICA
a)		2%		2%	-	RÚBRICA DE EVALUACIÓN CUALITATIVA AF.1	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%).
b)		2%		2%	-	RÚBRICA DE EVALUACIÓN CUALITATIVA AF.9	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%).
d)		2%		2%	-	RÚBRICA DE EVALUACIÓN CUALITATIVA AF.1	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%).
e)		2%		2%	-	RÚBRICA DE EVALUACIÓN CUALITATIVA AF.1	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%).-

h)		2%		2%	-	RÚBRICA DE EVALUACIÓN CUALITATIVA AF.1	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%).
----	--	----	--	----	---	--	--

R.A.3		Organiza los productos de parafarmacia en el punto de venta, aplicando técnicas de merchandising.			Ponderación del R.A.3 25%	
C.E.	UT	ALUMNOS NO DUALES	ALUMNOS DUALES		INSTRUMENTO EN LA EMPRESA	INSTRUMENTO EN EL CENTRO (NO DUALES)
			ALTERNAN CIA EMPRESA	ALTERNANCIA CENTRO EDUCATIVO		
b)	UT6 UT7 UT8	3,12%	3,12%	-	-	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%)
c)		3,12%	3,12%	-	-	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%)
e)		3,12%	3,12%	-	-	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%)
a)		3,12%	-	3,12%	RÚBRICA DE EVALUACIÓN CUALITATIVA AF.2	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%)
d)		3,12%	-	3,12%	RÚBRICA DE EVALUACIÓN CUALITATIVA AF.2	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%)
f)		3,12%	-	3,12%	RÚBRICA DE EVALUACIÓN CUALITATIVA AF.2	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%)
g)		3,12%	-	3,12%	RÚBRICA DE EVALUACIÓN CUALITATIVA AF.3 AF.4	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%)

h)		3,12%	-	3,12%	RÚBRICA DE EVALUACIÓN CUALITATIVA AF.3 AF.4	-
----	--	-------	---	-------	---	---

R.A.4		Atiende reclamaciones presentadas por los usuarios reconociendo y aplicando procedimientos de actuación.			Ponderación del R.A.4 25%	
C.E.	UT	ALUMNOS NO DUALES	ALUMNOS DUALES		INSTRUMENTO EN LA EMPRESA	INSTRUMENTO EN EL CENTRO (NO DUALES)
			FORMACIÓN INICIAL CENTRO EDUCATIVO	FORMACIÓN EN LA EMPRESA		
a)	UT9 UT10	3,12%	3,12%	-	-	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%)
b)		3,12%	3,12%	-	-	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%)
c)		3,12%	3,12%	-	-	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%)
d)		3,12%	3,12%	-	-	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%)
e)		3,12%	3,12%	-	-	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%)
f)		3,12%	3,12%	-	-	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%)
g)		3,12%	-	3,12%	RÚBRICA DE EVALUACIÓN CUALITATIVA AF.3 AF.4	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%).

						ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%)
h)		3,12%	-	3.12%	RÚBRICA DE EVALUACIÓN CUALITATIVA AF.3 AF.4	PRUEBA ESCRITA (50%). ACTIVIDAD TEÓRICO PRÁCTICA (10%) ACTIVIDAD TEÓRICA (20%). ACTIVIDAD PRÁCTICA (20%)

12. EVALUACIÓN DE LA ACTIVIDAD DEL PROFESORADO Y LA PROGRAMACIÓN.

La programación didáctica es abierta y flexible, de modo que permite su adecuación al grupo de alumnos y a los recursos que ofrece el centro educativo y el entorno socioproductivo.

La programación será evaluada a lo largo de todo el proceso de enseñanza-aprendizaje, de forma que pueda modificarse para alcanzar los objetivos previstos. Esto se llevará a cabo coincidiendo con cada evaluación formativa por parte del profesor responsable del módulo, del grupo de alumnos y del Departamento Didáctico correspondiente.

A través de la evaluación de la propia actividad docente y su planificación en programaciones o unidades de trabajo se puede detectar en qué fallamos como docentes o que puntos fuertes presenta nuestra actividad para tenerlos en cuenta en las siguientes planificaciones de nuestra actividad. Además esta autoevaluación nos ayuda a reflexionar sobre nuestra práctica educativa, valores e ideas que transmitimos y así valorarnos como profesionales.

Para realizar esta autoevaluación podemos responder algunas preguntas o cuestionarios sobre nuestra actividad que reflejen aspectos como: si se han impartido los contenidos propuestos, se han cumplido los tiempos estimados para cada unidad de trabajo, o se ha tenido que adaptar la dificultad de las actividades, si los alumnos han alcanzado las capacidades propuestas, etc...

De este proceso de evaluación del alumnado y de la propia práctica educativa saldrán unas propuestas de mejora que servirán para mejorar las siguientes U.T. o programaciones, introduciendo las medidas de mejora que se consideren oportunas, perfeccionando así nuestra labor como docentes. Esto nos ayudará a mejorar nuestra actuación con los alumnos, así como nuestra coordinación e intervención educativa para alcanzar la Calidad y Equidad en educación, a través del esfuerzo compartido de la Comunidad Educativa.

13. BIBLIOGRAFÍA RECOMENDADA

A) LIBROS DE TEXTO RECOMENDADOS

Disposición y Venta de Productos. Edición revisada Autores: Calvo Rey F *et al*, 2022. Editorial Mac Graw Hill. ISBN:978-84-486-2288-6.

B) BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

Disposición y Venta de Productos. Editorial Altamar, S.A. Tocino García M *et al*, 2022 ISBN: 978-84-18843-31-0.

C) BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

- Textos de internet y documentos de diversas oficinas de farmacia.

- ✓ Enlaces de interés
 - <https://www.aemps.es>
 - <http://www.mscbs.gob.es/profesionales/nomenclator.do>
 - www.botplus.es
 - www.portalfarma.com
- ✓ Video.