

PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA DEL MÓDULO PRESENTACIÓN Y VENTA DE PRODUCTOS DE PANADERÍA Y PASTELERÍA

ÍNDICE

1	INTRODUCCIÓN	2
1.1	ANÁLISIS DEL MÓDULO.....	3
1.2	ANÁLISIS DEL CENTRO Y SU ENTORNO	3
1.3	ANÁLISIS DEL GRUPO DE ALUMNADO	4
2	OBJETIVOS DEL MÓDULO.....	4
3	COMPETENCIA GENERAL	5
4	COMPETENCIAS PROFESIONALES, SOCIALES Y PERSONALES	5
5	RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN.....	6
6	UNIDADES DIDÁCTICAS. TEMPORALIZACIÓN.....	7
7	RELACIÓN ENTRE RAs, CEs, y UDs	9
8	METODOLOGÍA.....	12
8.1	TRABAJO INDIVIDUAL Y COOPERATIVO	13
8.2	INSTRUMENTOS DE SEGUIMIENTO.....	14
8.3	CONTENIDOS DE CARÁCTER INTERDISCIPLINAR.....	14
8.4	CONTENIDOS DE CARÁCTER TRANSVERSAL.....	15
8.5	ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES.....	15
9	EVALUACIÓN	15
9.1	CRITERIOS GENERALES	16
9.2	TIPOS DE INSTRUMENTOS Y TÉCNICAS DE EVALUACIÓN.....	17
9.3	CRITERIOS DE CALIFICACIÓN	18
9.4	MECANISMOS DE RECUPERACIÓN DE PENDIENTES	19
10	AUTOEVALUACIÓN DE LA PROGRAMACIÓN	20
11	ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD.....	21
12	RECURSOS MATERIALES Y DIDÁCTICOS.....	23
12.1	INSTALACIONES:.....	23
12.2	MATERIAL ESPECÍFICO REQUERIDO AL ALUMNADO.	24
12.3	MATERIAL DIDÁCTICO A EMPLEAR	24
13	BIBLIOGRAFÍA DE AULA	24

1 INTRODUCCIÓN

Planificar es básico en cualquier tarea. Esto cobra mayor importancia en el contexto educativo cuando tenemos que transmitir unos conocimientos a unos alumnos desde las leyes hasta el aula aplicando los distintos decretos y órdenes, nacionales y autonómicos, y por otra parte cuando tenemos que coordinar nuestra actividad en el aula con la de otros miembros de nuestro departamento, de otros departamentos y con la programación de nuestro propio centro.

Además, hemos de tener en cuenta que los resultados en la tarea educativa requieren de una planificación realista. En la temporalización, marcar los tiempos de una manera ajustada animará a los participantes en el proceso, a pesar de la dilación en conseguir resultados y, por otra parte, si programamos bien los procesos, será difícil que nos desviemos de los objetivos.

En la tarea educativa la planificación del profesorado general ha de ser sobre todo coordinada con la del resto de los miembros del claustro e integrada en el proyecto curricular a través de la comprensión simpática del proyecto y de la cooperación y el compromiso inteligente de los implicados.

La coordinación con el resto de los miembros del departamento y del claustro es especialmente importante en este ciclo por la importante interrelación de todos y cada uno de los módulos entre sí. Este módulo está, al igual que el resto, profundamente imbricado con otros módulos del ciclo hasta el punto de compartir materia. Estos módulos son tales como Elaboraciones de panadería y bollería, Procesos básicos de pastelería y repostería, Elaboraciones de confitería y otras especialidades o Postres en restauración en los que hay que identificar y conocer el funcionamiento de la maquinaria, aplicar los procesos estudiados de forma práctica, identificar los productos, conocer y caracterizar las distintas presentaciones y elaboraciones de los productos y justificar las técnicas utilizadas, entre otros.

Los principios que rigen esta programación son los siguientes:

- Las programaciones y planes deben ser planes de acción; no tienen sentido si no se desarrollan en el aula y en el centro. Una programación es una hipótesis de trabajo que debe ser puesta en práctica y contrastada para comprobar su ajuste a la realidad.
- La programación se va reconstruyendo a medida que se va aplicando. Esta reconstrucción continua es necesaria para que se conecte con la realidad y nos obliga a revisar lo que hemos planificado.
- La evaluación de las programaciones se ajusta a un proceso circular, retroalimentado y evolutivo. Las propuestas de acción exigen desarrollos en paralelo, niveles de profundización distintos, así como cambios y correcciones que forman parte del mismo proceso.

Nuestro proceso será: PLANIFICAR---ACTUAR----COMPROBAR----MODIFICAR

1.1 ANÁLISIS DEL MÓDULO.

El módulo profesional **Presentación y Venta de Productos de Panadería y Pastelería** es uno de los módulos profesionales del Ciclo de grado medio Técnico en panadería, repostería y confitería, regulado a nivel estatal por el Real Decreto 1399/2007, y, a nivel andaluz, por la Orden de 9 de octubre de 2008, por la que se desarrolla el currículo correspondiente al título de Técnico en Panadería, Repostería y Confitería.

Identificación del módulo profesional	Presentación y Venta de Productos de Panadería y Pastelería (PVPPP) Código 0032
Módulo asociado a unidades de competencia	UC0309_2: Realizar el envasado y la presentación de los productos de pastelería y confitería.
Horas totales y semanales	63 horas totales (3 horas semanales). 6 horas dualizadas
Familia profesional	Industrias Alimentarias
Título	Técnico en Panadería, Repostería y Confitería
Nivel	Ciclo Formativo de Grado Medio
Referente en la Clasificación Internacional Normalizada de la Educación	CINE-3
Curso	Segundo curso

La programación se ajustará a lo aprobado en el Proyecto del Departamento de Industrias Alimentarias, a su vez por Proyecto Educativo de Centro y al Reglamento de Ordenación y Funcionamiento.

1.2 ANÁLISIS DEL CENTRO Y SU ENTORNO

El IES Atenea está situado en Mairena del Aljarafe, en la calle Ítaca, dentro de la zona conocida como Cavaleri. En su entorno inmediato se sitúa también el IES Cavaleri, a escasa distancia de una parada del metro, lo que aporta una buena vía de comunicación con Sevilla capital. Es una zona de nivel social medio-alto, en general, si bien el centro recibe alumnado de zonas con menores recursos. El edificio del centro se comparte con Escuela Oficial de Idiomas Al-Xaraf.

El centro, en su oferta educativa, cuenta con 3 líneas de ESO, dos de Bachillerato (Ciencias y Humanidades), y una completa oferta de ciclos formativos, en varias familias profesionales:

- Industrias Alimentarias: CFGM Panadería, Repostería y Confitería.
- Electricidad: CFGM Instalaciones eléctricas y automáticas; CFGS Sistemas electrotécnicos y automatizados.

- Hostelería y Turismo: FPB de Cocina y restauración; CFGM de Cocina y Gastronomía y de Servicios de Restauración; CFGS de Dirección de Cocina y de Dirección en Servicios de Restauración.

El centro desarrolla varios proyectos educativos, entre los que se encuentran el proyecto bilingüe, el proyecto Forma Joven, proyecto de Coeducación, o el proyecto Erasmus+.

Las instalaciones con las que cuenta el centro incluyen los siguientes espacios y equipamiento:

- Dos talleres de panadería y pastelería, con su equipamiento completo: Hornos, amasadoras, cámaras frigoríficas, abatidor, etc.
- Tres cocinas completas para el aprendizaje de los ciclos de cocina.
- Talleres polivalentes para los ciclos de electricidad.
- Vestuarios y taquillas para el alumnado de ciclos que implican manipulación de alimentos.
- Laboratorio equipado de Física y Química.
- Laboratorio equipado de Ciencias Naturales.
- Biblioteca.
- Aulas y departamentos para el alumnado.

En el centro hay poco profesorado en condiciones de interinidad, siendo mayoritariamente los profesores funcionarios de carrera o en comisión de servicio. Por ello, la plantilla del centro es bastante estable.

1.3 ANÁLISIS DEL GRUPO DE ALUMNADO

El grupo clase de 2º curso está formado por un total de 15 alumnos/as, con edades comprendidas entre los 16 y los 27 años. Geográficamente, la procedencia del alumnado es variada, mayoritariamente de Sevilla y el Aljarafe.

Académicamente, el alumnado procede de primer curso en el mismo centro. Existen casos que han cursado anteriormente ciclos formativos de otras familias profesionales, y algunos de ellos poseen ya experiencia en el sector laboral alimentario.

En el grupo existen 3 alumnos/as con Necesidades Específicas de Apoyo Educativo (NEAE).

En general, es un grupo respetuoso, con buenas relaciones sociales entre sí, aunque existen personas que muestran una importante falta de madurez

2 OBJETIVOS DEL MÓDULO

El módulo contribuye a alcanzar los siguientes objetivos generales del ciclo:

n) Identificar y seleccionar las técnicas publicitarias, valorando su adecuación a los productos y a las características de la empresa para promocionar los productos elaborados.

ñ) Analizar y aplicar la normativa de seguridad alimentaria, interpretándola y describiendo los factores y situaciones de riesgo para garantizar la salubridad de los productos elaborados.

o) Identificar los problemas ambientales asociados a su actividad, reconociendo y aplicando los procedimientos y operaciones de recogida selectiva de residuos para garantizar la protección ambiental.

p) Identificar los riesgos asociados a su actividad profesional, relacionándolos con las medidas de protección, para cumplir las normas establecidas en los planes de prevención de riesgos laborales.

q) Identificar las oportunidades que ofrece la realidad socio-económica de su zona, analizando las posibilidades de éxito propias y ajenas para mantener un espíritu emprendedor a lo largo de la vida.

r) Valorar las actividades de trabajo en un proceso productivo, identificando su aportación al proceso global para participar activamente en los grupos de trabajo y conseguir los objetivos de la producción.

3 COMPETENCIA GENERAL

La competencia general de este título consiste en elaborar y presentar productos de panadería, repostería y confitería, conduciendo las operaciones de producción, composición y decoración, en obradores y establecimientos de restauración, aplicando la legislación vigente de higiene y seguridad alimentaria, de protección ambiental y de prevención de riesgos laborales.

4 COMPETENCIAS PROFESIONALES, SOCIALES Y PERSONALES

Las competencias profesionales, personales y sociales de este módulo son las que se relacionan a continuación:

l) Publicitar y promocionar los productos elaborados haciendo uso de las técnicas de comercialización y marketing.

o) Actuar con responsabilidad y autonomía en el ámbito de su competencia manteniendo relaciones fluidas con los miembros de su equipo de trabajo, teniendo en cuenta su posición dentro de la organización de la empresa.

p) Mantener una actitud profesional de innovación en la creación de nuevos productos y mejora de procesos y técnicas de comercialización.

q) Cumplir con los objetivos de la producción, colaborando con el equipo de trabajo y actuando conforme a los principios de responsabilidad y tolerancia.

r) Adaptarse a diferentes puestos de trabajo y nuevas situaciones laborales, originados por cambios tecnológicos y organizativos en los procesos productivos.

s) Resolver problemas y tomar decisiones individuales siguiendo las normas y procedimientos establecidos, definidos dentro del ámbito de su competencia.

5 RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN

El módulo profesional cuenta con 5 resultados de aprendizaje y un número variable de criterios de evaluación que forman parte de cada RA. La relación de RA y CE del módulo se muestra en la siguiente tabla:

<u>RA</u>	<u>CE</u>
1. Fija los precios de los productos elaborados y de las ofertas, analizando costes y beneficios.	a) Se han identificado los diferentes tipos de costes.
	b) Se han determinado las variables que intervienen en el coste y en el beneficio.
	c) Se ha realizado el escandallo del producto.
	d) Se han interpretado las fórmulas y conceptos de interés, descuento y márgenes comerciales.
	e) Se ha descrito el método para calcular los costes de producción.
	f) Se ha fijado el precio de un producto con un beneficio establecido.
	g) Se han actualizado los precios a partir de la variación de los costes.
2. Expone los productos elaborados en vitrinas, describiendo y aplicando las técnicas de escaparatismo.	a) Se han analizado las características de los expositores y vitrinas.
	b) Se ha identificado el efecto que produce en el cliente los diferentes modos de ubicar los productos.
	c) Se han identificado los parámetros físicos y comerciales que determinan la colocación de los productos.
	d) Se ha renovado el expositor en función de la estacionalidad.
	e) Se ha rotado la presentación de los productos para captar el interés del cliente.
	f) Se han analizado los elementos y materiales de comunicación comercial.
	g) Se ha analizado la ubicación en el punto de venta de los materiales de comunicación comercial.
	h) Se ha realizado el boceto o modelo gráfico publicitario.
	i) Se han ubicado los carteles y precios de forma que capte la atención del consumidor.
	j) Se han definido los criterios de composición y montaje del escaparate
3. Cierra la operación de venta, analizando los procedimientos de registro y cobro.	a) Se han enumerado los diferentes lenguajes de codificación de precios.
	b) Se ha explicado el funcionamiento del terminal del punto de venta.
	c) Se han identificado las fases de las operaciones de arqueo y cierre de caja, justificando las desviaciones.
	d) Se ha identificado la validez de un cheque, pagaré, tarjeta de crédito /débito, tarjeta de empresa, efectivo o pago realizado a través de Internet.
	e) Se ha identificado la validez de vales, descuentos, bonos y tarjetas de empresa relacionados con campañas promocionales.
	f) Se ha descrito el proceso de anulación de operaciones de cobro.
	g) Se ha cumplimentado la documentación asociada al cobro.
	h) Se ha reconocido el potencial de las nuevas tecnologías como elemento de consulta y apoyo.

<u>RA</u>	<u>CE</u>
4. Atiende al cliente, caracterizando y aplicando las técnicas de comunicación.	a) Se han descrito los parámetros que caracterizan la atención al cliente.
	b) Se han descrito las diferentes técnicas de comunicación.
	c) Se han reconocido los errores más comunes que se cometen en la comunicación.
	d) Se han descrito la forma y actitud en la atención y asesoramiento de un cliente.
	e) Se ha identificado la tipología del cliente y sus necesidades de compra.
	f) Se han explicado las técnicas de venta básicas para captar la atención y despertar el interés en función del tipo de cliente.
	g) Se han seleccionado los argumentos adecuados ante las objeciones planteadas por el cliente.
	h) Se han analizado las estrategias para identificar la satisfacción del cliente.
5. Resuelve quejas y reclamaciones, valorando sus implicaciones en la satisfacción del cliente.	a) Se han identificado las técnicas para prever conflictos.
	b) Se ha detectado la naturaleza del conflicto y la reclamación.
	c) Se han descrito las técnicas utilizadas para afrontar quejas y reclamaciones de los clientes.
	d) Se ha identificado el proceso a seguir ante una reclamación.
	e) Se han aplicado las técnicas de comportamiento asertivo, resolutivo y positivo.
	f) Se ha identificado la documentación asociada a las reclamaciones.

6 UNIDADES DIDÁCTICAS. TEMPORALIZACIÓN

En función de los RA y de los contenidos básicos marcados por la normativa reguladora del título, se ha establecido una relación de 7 unidades didácticas, estructuradas en torno a 5 bloques temáticos:

En la siguiente tabla se muestra la relación de UD's que se desarrollarán a lo largo del curso, en relación a los contenidos básicos de las mismas, con indicación de su temporalización por trimestres y de los RA con los que se relaciona cada una de ellas:

<u>RA</u>	<u>UD</u>	<u>DESCRIPCIÓN UNIDAD</u>	<u>TRIMES- TRE</u>	<u>HORAS PREVISTAS</u>	<u>HORAS DUALES</u>	<u>CONTENIDOS</u>
RA1	1	Costes de producción	T1	9	0	Establecimiento de precios de productos de panadería, repostería y confitería: - Definición y clases de costes. - Cálculo del coste de materias primas y registro documental. - Control de consumos. Aplicación de métodos.
RA2	2	Exposición de productos en el punto de venta	T1-T2	24	2	Exposición de productos en el punto de venta: - Puntos calientes y puntos fríos en el establecimiento comercial. - Métodos físicos y psicológicos para calentar los puntos fríos. - Áreas de base. - Indicadores visuales. - Productos gancho. - Expositores y Escaparates. - Efectos psicológicos y sociológicos del escaparate. - Técnicas de escaparatismo. - Elementos y materiales de un escaparate - Diseño de escaparates. - Criterios de composición y montaje
RA3	3	Operaciones de venta	T1	6	0	Gestión operativa de la venta: - Medios de pago (transferencias, tarjeta de crédito/ débito, pago contra reembolso, pago mediante teléfonos móviles, efectivo y otros). - Codificación de la mercancía. Sistema de Código de Barras (EAN) - Terminal Punto de Venta (TPV); sistemas de cobro. Anulación de las operaciones de cobro. - Apertura y cierre del TPV. - Otras funciones auxiliares del TPV. - Lenguajes comerciales: Intercambio de Datos Electrónicos (EDI) - Descuentos, promociones, vales. Documentación básica.
RA2	4	Documentación comercial	T1-T2	8	4	- La publicidad en el lugar de la venta. - Diseño de escaparates. - Criterios de composición y montaje - Carteles. Rotulación de carteles de información y precios.
RA1	5	Costes y escandallos	T2	6	0	- Componentes de precio. - Métodos de fijación de precios. - Cálculo comercial en las operaciones de venta. - Márgenes y descuentos. Escandallo. Ratios. - Cálculo de precios.

RA	UD	DESCRIPCIÓN UNIDAD	TRIMES- TRE	HORAS PREVISTAS	HORAS DUALES	CONTENIDOS
RA4	6	Atención al cliente	T2	6	0	Atención al cliente: - Variables que influyen en la atención al cliente. - Posicionamiento e imagen de marca. - Documentación relacionada con la atención al cliente. - Funciones fundamentales desarrolladas en la atención al cliente: naturaleza y efectos. - Técnicas de venta para atraer la atención y despertar el interés de los clientes. - La información suministrada por el cliente. - Análisis y naturaleza de la información. - Comunicación interpersonal. Expresión verbal. - Comunicación telefónica. - Comunicación escrita.
RA5	7	Quejas y reclamaciones	T2	6	0	Resolución de reclamaciones y quejas: - Procedimiento de recogida de las reclamaciones/ quejas presenciales y no presenciales. - Elementos formales que contextualizan la reclamación. - Configuración documental de la reclamación. - Técnicas en la resolución de reclamaciones. - Arbitraje de consumo. - Ley General de Defensa de los Consumidores y Usuarios. Leyes autonómicas de protección al consumidor. - Ley Orgánica de Protección de Datos.

7 RELACIÓN ENTRE RAs, CEs, y UD

En la siguiente tabla se muestra la relación existente entre los RAs y sus CEs y las UD en las que se va a tratar cada CE.

RA	CE	UD1	UD2	UD3	UD4	UD5	UD6	UD7
1. Fija los precios de los productos elaborados y de las ofertas, analizando costes y beneficios.	a) Se han identificado los diferentes tipos de costes.	X						
	b) Se han determinado las variables que intervienen en el coste y en el beneficio.	X				X		
	c) Se ha realizado el escandallo del producto.					X		
	d) Se han interpretado las fórmulas y conceptos de interés, descuento y márgenes comerciales.					X		

RA	CE	UD1	UD2	UD3	UD4	UD5	UD6	UD7
	e) Se ha descrito el método para calcular los costes de producción.	X				X		
	f) Se ha fijado el precio de un producto con un beneficio establecido.					X		
	g) Se han actualizado los precios a partir de la variación de los costes.	X				X		
2. Expone los productos elaborados en vitrinas, describiendo y aplicando las técnicas de escaparatismo.	a) Se han analizado las características de los expositores y vitrinas.		X					
	b) Se ha identificado el efecto que produce en el cliente los diferentes modos de ubicar los productos.		X					
	c) Se han identificado los parámetros físicos y comerciales que determinan la colocación de los productos.		X					
	d) Se ha renovado el expositor en función de la estacionalidad.		X					
	e) Se ha rotado la presentación de los productos para captar el interés del cliente.		X					
	f) Se han analizado los elementos y materiales de comunicación comercial.		X		X			
	g) Se ha analizado la ubicación en el punto de venta de los materiales de comunicación comercial.		X					
	h) Se ha realizado el boceto o modelo gráfico publicitario.		X		X			
	i) Se han ubicado los carteles y precios de forma que capte la atención del consumidor.		X		X			
	j) Se han definido los criterios de composición y montaje del escaparate		X		X			
3. Cierra la operación de venta, analizando los procedimientos de registro y cobro.	a) Se han enumerado los diferentes lenguajes de codificación de precios.			X				
	b) Se ha explicado el funcionamiento del terminal del punto de venta.			X				
	c) Se han identificado las fases de las operaciones de arqueo y cierre de caja, justificando las desviaciones.			X				
	d) Se ha identificado la validez de un cheque, pagaré, tarjeta de crédito /débito, tarjeta de empresa, efectivo o pago realizado a través de Internet.			X				
	e) Se ha identificado la validez de vales, descuentos, bonos y tarjetas de empresa relacionados con campañas promocionales.			X				
	f) Se ha descrito el proceso de anulación de operaciones de cobro.			X				
	g) Se ha cumplimentado la documentación asociada al cobro.			X				
	h) Se ha reconocido el potencial de las nuevas tecnologías como elemento de consulta y apoyo.			X				

RA	CE	UD1	UD2	UD3	UD4	UD5	UD6	UD7
4. Atiende al cliente, caracterizando y aplicando las técnicas de comunicación.	a) Se han descrito los parámetros que caracterizan la atención al cliente.						X	
	b) Se han descrito las diferentes técnicas de comunicación.						X	
	c) Se han reconocido los errores más comunes que se cometen en la comunicación.						X	
	d) Se han descrito la forma y actitud en la atención y asesoramiento de un cliente.						X	
	e) Se ha identificado la tipología del cliente y sus necesidades de compra.						X	
	f) Se han explicado las técnicas de venta básicas para captar la atención y despertar el interés en función del tipo de cliente.						X	
	g) Se han seleccionado los argumentos adecuados ante las objeciones planteadas por el cliente.						X	
	h) Se han analizado las estrategias para identificar la satisfacción del cliente.						X	
5. Resuelve quejas y reclamaciones, valorando sus implicaciones en la satisfacción del cliente.	a) Se han identificado las técnicas para prever conflictos.							X
	b) Se ha detectado la naturaleza del conflicto y la reclamación.							X
	c) Se han descrito las técnicas utilizadas para afrontar quejas y reclamaciones de los clientes.							X
	d) Se ha identificado el proceso a seguir ante una reclamación.							X
	e) Se han aplicado las técnicas de comportamiento asertivo, resolutivo y positivo.							X
	f) Se ha identificado la documentación asociada a las reclamaciones.							X

8 METODOLOGÍA

La metodología es el conjunto de estrategias y mecanismos puestos en práctica por el docente para facilitar que el alumnado adquiera las competencias necesarias y alcance los objetivos durante el trabajo de los contenidos.

En cada una de las unidades didácticas, así como en los diferentes contenidos que se planteen, se partirá de las ideas y conocimientos previos que posee el alumnado con carácter previo, basándose en lo siguiente:

- Realización de una evaluación previa en el primer mes de curso, en el que se detecten los conocimientos generales previos del alumnado con relación al módulo profesional al completo.
- Realización de preguntas concretas sobre los contenidos a tratar, con objeto de sondear los conocimientos previos del alumnado sobre un determinado contenido relacionado con el temario.

Se plantea que la metodología didáctica a aplicar sea variada, con objeto de acercar los contenidos del módulo a las diferentes estrategias de aprendizaje del alumnado, constituyendo de este modo la variedad de herramientas metodológicas nuestra primera medida de atención a la diversidad.

Asimismo, consideramos que un principio pedagógico que debemos mantener siempre presente es el de plantear los contenidos al alumnado con cercanía, presentándolos de manera que el alumnado pueda encontrar en todo momento una aplicabilidad de los mismos a la realidad profesional que va a encontrar en su actividad laboral. Para ello, es preciso plantear casos prácticos, basados en la experiencia real en las empresas del sector, que muestren al alumnado la importancia de los contenidos tratados en el módulo. Es decir, debemos tomar como máxima durante el ejercicio de la docencia la contextualización de los contenidos tratados.

En la normativa curricular se indica una serie de orientaciones pedagógicas encaminadas al planteamiento de los contenidos al alumnado. Partiendo de los principios didácticos descritos anteriormente, de las indicaciones normativas, y de bibliografía de carácter pedagógico en la que se analizan diferentes posibilidades educativas, hemos desarrollado como líneas de actuación predominantes las siguientes metodologías didácticas:

Aprendizaje basado en proyectos

Consiste en la investigación sobre una determinada temática, de manera integrada con otros módulos profesionales del ciclo, o sencillamente integrando los diferentes contenidos del módulo en torno a una misma temática.

Estos proyectos consistirán en el desarrollo de productos con diferentes elaboraciones, incluyendo la elaboración de la documentación correspondiente a los mismos (catálogos, determinación de precios, etc.), con un análisis de los requerimientos de materias primas, recursos humanos y materiales, así como los controles que sería preciso realizar para garantizar que los productos resulten acordes a sus requerimientos de calidad.

Resolución de problemas

Los contenidos del módulo profesional requieren de la resolución de problemas relacionados con el cálculo de precios y cantidades.

Decoración del punto de venta

Semanalmente, los jueves, se realiza en el IES la venta, entre la comunidad educativa, de los productos de panadería y pastelería elaborados por el alumnado en formación. Integrado en la formación del módulo se realiza la decoración del punto de venta y su disposición para el proceso. El alumnado de primer curso se encarga de la venta, aunque, puntualmente, se realiza por parte del alumnado de segundo curso. Con este proceso se pretende trabajar la exposición y venta de productos, el cierre de las operaciones de venta y la atención al cliente, que forman parte del módulo de PVPPP.

Aprendizaje por indagación / investigación

El alumnado se enfrentará a situaciones cuya resolución exige la movilización no solamente de un conocimiento teórico o de un procedimiento mecánico, sino que requieren una respuesta más elaborada. Con estos problemas se pretende crear curiosidad e interés en el alumnado, y generar el choque de ideas necesario entre los conocimientos adquiridos previamente y un nuevo nivel de integración cognitiva, desarrollando así el proceso de andamiaje para la realización de un aprendizaje significativo. En nuestro ámbito, estas cuestiones se centrarán fundamentalmente en la búsqueda de información y normativa, o la elaboración de documentación similar a la empleada en un obrador real.

En esta categoría se incluye la metodología denominada *flipped classroom* (clase invertida), en la que el alumnado trabaja los contenidos previamente a tratarlos en el aula. Se incluye también la elaboración de presentaciones relativas a contenidos a tratar en clase, y la puesta en común de diferentes trabajos de investigación relacionados con el temario.

Metodología expositiva (clase magistral)

Parte de los contenidos del módulo presenta una gran complejidad, y resultan especialmente difíciles para el alumnado en general. En gran parte de las UD se recurre a la clase magistral como recurso didáctico, especialmente en aquellos contenidos que presentan una mayor dificultad (normativa técnica, conceptos teóricos...). Se intercalarán preguntas en las exposiciones para fomentar la participación del alumnado, y se utilizarán imágenes y ejemplos del entorno profesional y de la vida cotidiana y profesional para acercar los contenidos al alumnado. Cuando empleemos esta metodología, debemos tomar la precaución de realizarla en bloques cortos para poder mantener la atención del grupo.

8.1 TRABAJO INDIVIDUAL Y COOPERATIVO

En nuestra PD fomentaremos el trabajo individual del alumnado mediante la realización de trabajos de investigación individuales y de actividades relacionadas con los contenidos que se traten. De este modo, favoreceremos la concentración y reflexión del alumnado en relación a dichos contenidos, y desarrollaremos su autonomía.

Por otro lado, el trabajo cooperativo será una de las bases de nuestra metodología, ya que consideramos que puede mejorar enormemente la adquisición de competencias de un modo global. Se trabajará de forma cooperativa, por ejemplo, en los proyectos de investigación o en las prácticas de laboratorio.

8.2 INSTRUMENTOS DE SEGUIMIENTO

Las herramientas empleadas para el seguimiento de la PD serán las siguientes:

Diario del docente: En este documento se realizarán las anotaciones necesarias que proporcionen información del seguimiento de la metodología docente en el aula, así como las posibles dificultades encontradas en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Portfolio digital: Todas las tareas realizadas por el alumnado quedarán registradas de manera digital. El docente las revisará, comprobando que no hay obstáculos importantes para la superación de los RAs, actuando en consecuencia si así fuese (empleando metodologías alternativas si fuese preciso).

Excel de seguimiento: En una hoja de cálculo se registrarán todas las actividades evaluables, conducentes a la superación de los CE, actualizando el desarrollo de la programación, y ajustándola al calendario previsto.

8.3 CONTENIDOS DE CARÁCTER INTERDISCIPLINAR

Se contempla el tratamiento de determinados contenidos que no son propios del currículo del módulo, aunque se considera conveniente trabajarlos para mejorar las competencias del alumnado en el ámbito profesional. Entre ellos, se encuentran:

- Respeto al medio ambiente, optimización del consumo energético y consumo responsable de recursos, así como la gestión de los residuos producidos.
- Mejora de la competencia digital, mediante la utilización de entornos colaborativos digitales (*Google Classroom*, *Moodle*), manejo de hojas de cálculo y bases de datos, presentaciones, etc.
- Conocimientos básicos de la jerarquía normativa y terminología legal, puesto que es preciso que el profesional maneje la legislación con soltura.

Además de esto, es preciso remarcar que existe una vinculación necesaria entre los diferentes MPs que configuran el título, y que se trabajará orientando la intervención a esta transversalidad. En concreto, el módulo de Productos de Obrador se clasifica por la normativa curricular como un módulo que requiere como formación básica el MP de Elaboraciones de Panadería-Bollería, del primer curso. Además, existe una relación con otros módulos:

**Módulos de taller
(Elaboraciones de
panadería-bollería,
Postres en
restauración, etc)**

El conocimiento de las materias primas y las alternativas a las mismas en la producción en los diferentes procesos, así como los diferentes productos existentes elaborados a partir de productos intermedios estudiados a lo largo del módulo resultan básicos para el desarrollo de los módulos prácticos, aportando un fundamento teórico y nociones básicas de manejo de materias y procesos.

Productos de Obrador	En el módulo de Productos de Obrador se tratan muchos contenidos que relacionaremos con los nuestros, fundamentalmente en lo relativo a los parámetros de control de los procesos, productos y materias primas, así como a la combinación de productos intermedios para dar lugar a elaboraciones más complejas.
Presentación y Venta de Productos de PRC.	El cálculo de escandallos, costes y precios es uno de los pilares de este módulo, y se encuentra compartido entre ambos.
Seguridad e Higiene en la manipulación de alimentos	Es fundamental que el alumnado conozca las normas básicas de manipulación de las materias primas, en especial en el caso de materias de alto riesgo para la seguridad alimentaria, como resulta ser el huevo de cáscara.
Empresa e Iniciativa Empresarial	Los contenidos de EIE relativos al plan de empresa, y relacionados con el aspecto comercial y económico de la producción, presentan una correlación con el planteamiento que se realiza en este módulo.

8.4 CONTENIDOS DE CARÁCTER TRANSVERSAL

Además de los contenidos propios del módulo, deberán incluirse contenidos y actividades para la educación en valores y la atención a la cultura andaluza, según se establece en la Ley 17/2007 de Educación en Andalucía (art.39 y 40).

- Educación moral y cívica: derechos humanos, valores de una sociedad libre y democrática.
- Educación para la igualdad: respeto a la interculturalidad, a la diversidad.
- Educación para la igualdad en ambos sexos.
- Educación para la paz: no violencia, resolución de conflictos, respeto y tolerancia.
- Educación para la salud: hábitos de vida saludable y deportiva.
- Educación para el consumo: consumo responsable y conocimiento de los derechos del consumidor.
- Educación ambiental: cuidado con el medio ambiente.
- Educación vial: seguridad y respeto a las normas.
- Educación para el ocio: utilización responsable del tiempo libre y del ocio.
- Cultura andaluza: el medio natural, la historia, la cultura y otros hechos diferenciadores de Andalucía.

8.5 ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES

- Visitas a empresas del sector alimentario e industrial, y de elaboración de materias primas.

- Asistencia a jornadas, congresos, reuniones, seminarios y similares relacionados con el sector.
- Masterclass, sesiones formativas y charlas con expertos del sector y empresas relacionadas, en las instalaciones del centro o fuera del mismo.
- Visita a la planta harinera de Haribérica, y/o a otras instalaciones de fabricación de materias primas del sector.
- Visita a una distribuidora con sala de demostraciones (Fernando Niño, Payco, etc) y a otras empresas proveedoras del sector.
- Realización del escaparate navideño de productos típicos.
- Ponencias de profesionales y expertos: Puesta en marcha de un negocio de obrador; empresarios del sector (Ángel Puchi, La Esencia, Picnic, Panera...); antiguos alumnos que están trabajando o han desarrollado su propio negocio, técnicos de consumo o de las diferentes administraciones...
- Visita a obradores: Buenabuelo, Tragus, La Parra...
- Otras visitas o actividades que resulten de interés para la formación del alumnado.
- Además, se propone mejorar la colaboración con centros del sector (por ejemplo, IES Heliópolis) para la asistencia y colaboración conjunta a actividades de los centros.

Semanalmente, los jueves, se realiza la venta de pan elaborado en el proceso formativo entre la comunidad educativa, participando el alumnado del ciclo en el proceso de venta. Este proceso facilita la interdisciplinariedad de los módulos y contribuye al futuro desarrollo del contacto con los clientes que resultará fundamental a lo largo de la vida profesional del alumnado.

En fechas señaladas para el sector pastelero y panadero (Halloween /Todos los Santos, vísperas de navidades, cuaresma) se realizan ventas y decoraciones de productos especiales en torno a las temáticas determinadas por las fechas.

9 EVALUACIÓN

9.1 CRITERIOS GENERALES

La evaluación es el proceso que debemos seguir los y las docentes para determinar el grado de consecución del alumnado de las competencias CPPS y de los objetivos generales del título relacionados con el módulo profesional. Para ello, los objetivos generales del título se concretan en los RA de cada módulo, que, a su vez, se desglosan en criterios de evaluación, que serán las unidades mínimas empleadas para la evaluación.

La evaluación en Formación Profesional se encuentra regulada en Andalucía por la Orden de 29 de septiembre de 2010, en la que se indica, específicamente, que la evaluación debe ser modular, y realizarse de manera continua. En el caso de la formación presencial, se requiere la asistencia regular a clase y la participación en las actividades programadas.

La evaluación en FP se realiza de manera criterial, es decir, estudiando de manera separada el cumplimiento de cada CE por parte del alumnado, que resultan asociados a los instrumentos de evaluación con los que dicho criterio se relaciona a lo largo del curso.

De cara a nuestra programación, se establecen las siguientes normas para obtener una evaluación positiva en el módulo:

- Para la superación del módulo será preciso obtener una evaluación positiva en la totalidad de los Resultados de Aprendizaje que lo definen.
- Del mismo modo, para superar cada uno de los RA será preciso obtener una evaluación positiva al menos en un 90% de los criterios de evaluación que integran dicho RA.

9.2 TIPOS DE INSTRUMENTOS Y TÉCNICAS DE EVALUACIÓN

Debemos emplear una gama variada de instrumentos de evaluación, para facilitar que las diferentes capacidades y habilidades del alumnado se puedan ver favorecidas de cara a la adquisición de competencias. Emplearemos los siguientes instrumentos:

- Diario del docente (DD): El diario del profesor será un registro de las observaciones del aula reseñables que se realizan en el día a día. Resulta de especial utilidad en las actividades que implican la observación del docente (proyectos, prácticas, realización de presentaciones, resolución de problemas de cálculo y tareas de investigación).
- Portfolio y compendio de tareas: Todas las tareas a realizar se reunirán en un portfolio, en formato digital, que agruparán, por carpetas, las producciones de cada alumno o alumna. En este portfolio se incluirán todos los elementos que se enumeran a continuación:
 - Diseño de productos.
 - Diagramas de flujo de los productos.
 - Determinación del tiempo de procesado en cada fase de la elaboración.
 - Organización de tareas para la optimización de la producción.
 - Layout de un obrador ficticio.
 - Escandallo de productos y cálculo de precios de venta.
 - Etiquetas de productos y determinación de su envasado.
 - Catálogo de productos.
 - Realización de cuestionarios (CU) y trabajos de clase sobre diferentes temáticas Alérgenos, técnicas de decoración, conservación de productos, envasado, etc.: El alumnado deberá resolver cuestionarios relativos a los conceptos trabajados en clase (o por trabajar, en el caso de la metodología *flipped classroom*), o la aplicación de los mismos a tareas reales.
- Pruebas escritas (PE): De cara a la evaluación se plantea la realización de pruebas escritas en las que el alumnado pueda aplicar los conceptos y procedimientos aprendidos en clase a determinadas situaciones y cuestiones teórico-prácticas.

Cód.	Técnica de evaluación	Instrumento de evaluación
DD Diario del docente	Observación directa	Diario del docente
PR Documentos del proyecto	Aplicación práctica	Documentos escritos y presentaciones
CU Cuestionario	Resolución de cuestiones	Cuestionarios + solucionario
PE Prueba escrita	Escrita	Pruebas escritas + plantilla de corrección o solucionario

9.3 CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

De cara a la calificación del módulo, se ha realizado una ponderación de los RA de los que consta el módulo, considerando la contribución de los mismos a la adquisición de competencias y su representatividad en el proceso formativo global del alumnado. A su vez, esta contribución se ha ponderado entre los CE de los que consta cada RA, reflejándose en la siguiente tabla la contribución a la calificación final de cada CE, dentro de cada uno de los RA del módulo.

RA	%RA	CE	%CE
1. Fija los precios de los productos elaborados y de las ofertas, analizando costes y beneficios.	35%	a) Se han identificado los diferentes tipos de costes.	5,0%
		b) Se han determinado las variables que intervienen en el coste y en el beneficio.	5,0%
		c) Se ha realizado el escandallo del producto.	5,0%
		d) Se han interpretado las fórmulas y conceptos de interés, descuento y márgenes comerciales.	5,0%
		e) Se ha descrito el método para calcular los costes de producción.	5,0%
		f) Se ha fijado el precio de un producto con un beneficio establecido.	5,0%
		g) Se han actualizado los precios a partir de la variación de los costes.	5,0%
2. Expone los productos elaborados en vitrinas, describiendo y aplicando las técnicas de escaparatismo.	22%	a) Se han analizado las características de los expositores y vitrinas.	2,2%
		b) Se ha identificado el efecto que produce en el cliente los diferentes modos de ubicar los productos.	2,2%
		c) Se han identificado los parámetros físicos y comerciales que determinan la colocación de los productos.	2,2%
		d) Se ha renovado el expositor en función de la estacionalidad.	2,2%
		e) Se ha rotado la presentación de los productos para captar el interés del cliente.	2,2%
		f) Se han analizado los elementos y materiales de comunicación comercial.	2,2%
		g) Se ha analizado la ubicación en el punto de venta de los materiales de comunicación comercial.	2,2%
		h) Se ha realizado el boceto o modelo gráfico publicitario.	2,2%
		i) Se han ubicado los carteles y precios de forma que capte la atención del consumidor.	2,2%

RA	%RA	CE	%CE
		j) Se han definido los criterios de composición y montaje del escaparate	2,2%
3. Cierra la operación de venta, analizando los procedimientos de registro y cobro.	15%	a) Se han enumerado los diferentes lenguajes de codificación de precios.	1,8%
		b) Se ha explicado el funcionamiento del terminal del punto de venta.	1,9%
		c) Se han identificado las fases de las operaciones de arqueo y cierre de caja, justificando las desviaciones.	1,9%
		d) Se ha identificado la validez de un cheque, pagaré, tarjeta de crédito /débito, tarjeta de empresa, efectivo o pago realizado a través de Internet.	1,9%
		e) Se ha identificado la validez de vales, descuentos, bonos y tarjetas de empresa relacionados con campañas promocionales.	1,8%
		f) Se ha descrito el proceso de anulación de operaciones de cobro.	1,9%
		g) Se ha cumplimentado la documentación asociada al cobro.	1,9%
		h) Se ha reconocido el potencial de las nuevas tecnologías como elemento de consulta y apoyo.	1,9%
4. Atiende al cliente, caracterizando y aplicando las técnicas de comunicación.	16%	a) Se han descrito los parámetros que caracterizan la atención al cliente.	2,0%
		b) Se han descrito las diferentes técnicas de comunicación.	2,0%
		c) Se han reconocido los errores más comunes que se cometen en la comunicación.	2,0%
		d) Se han descrito la forma y actitud en la atención y asesoramiento de un cliente.	2,0%
		e) Se ha identificado la tipología del cliente y sus necesidades de compra.	2,0%
		f) Se han explicado las técnicas de venta básicas para captar la atención y despertar el interés en función del tipo de cliente.	2,0%
		g) Se han seleccionado los argumentos adecuados ante las objeciones planteadas por el cliente.	2,0%
		h) Se han analizado las estrategias para identificar la satisfacción del cliente.	2,0%
5. Resuelve quejas y reclamaciones, valorando sus implicaciones en la satisfacción del cliente.	12%	a) Se han identificado las técnicas para prever conflictos.	2,0%
		b) Se ha detectado la naturaleza del conflicto y la reclamación.	2,0%
		c) Se han descrito las técnicas utilizadas para afrontar quejas y reclamaciones de los clientes.	2,0%
		d) Se ha identificado el proceso a seguir ante una reclamación.	2,0%
		e) Se han aplicado las técnicas de comportamiento asertivo, resolutivo y positivo.	2,0%
		f) Se ha identificado la documentación asociada a las reclamaciones.	2,0%

9.4 MECANISMOS DE RECUPERACIÓN DE PENDIENTES

A medida que avance el curso académico, en caso de que existan personas que no logren alcanzar los niveles de desempeño requeridos, se propondrán las siguientes medidas de recuperación:

- **Entrega de trabajos no evaluados:** Si el alumnado no entrega los trabajos por causa de fuerza mayor justificada, se le insistirá para la entrega del mismo, sin que ello suponga una penalización. Si el alumnado no ha entregado trabajos por causas no justificadas, se emplazará a su entrega, procediendo a evaluarse de acuerdo con la rúbrica de evaluación correspondiente, que considera las entregas fuera de plazo.

- **Trabajos evaluados negativamente:** Se dará la oportunidad al alumnado de reentregar un trabajo con evaluación negativa, aplicando la misma consideración, en este caso, que en las entregas fuera de plazo, según la rúbrica de evaluación.
- **Pruebas escritas no superadas:** Se realizarán pruebas escritas de recuperación, antes de las sesiones de evaluación del equipo docente.
- **Desarrollo de actividades de refuerzo:** En el alumnado que pueda presentar dificultades de aprendizaje se facilitará la recuperación mediante entrega de cuadernillos de actividades y/o trabajos relativos a los contenidos.
- **Evaluación continua:** La evaluación en el módulo se plantea como continua. Gran parte de los CE del módulo se tratan en varias UD a lo largo del curso, por lo que, en caso de que la evaluación negativa se refiera a alguno de estos CE comunes, es posible que a lo largo del curso la evaluación consiga tornarse positiva.

Si estos mecanismos de recuperación desarrollados durante las evaluaciones parciales no dan sus frutos, se plantea, en cumplimiento del artículo 12.5 de la Orden de 29 de septiembre de 2010, un periodo de asistencia a clases durante el mes de junio. Para cada alumno que se encuentre en esta situación, se elabora un **plan de recuperación individualizado**, indicando actividades a realizar y fechas de evaluación.

En este periodo podrá también asistir el **alumnado que desee subir nota**. Para ello se estudiará caso por caso, en función de los resultados obtenidos durante el curso, de manera que las actividades realizadas refuercen aquellos CE en los que el nivel de desempeño haya resultado inferior a la media.

10 AUTOEVALUACIÓN DE LA PROGRAMACIÓN

Al finalizar cada unidad se dialogará con el alumnado sobre sus percepciones con respecto a la unidad, en lo relativo a forma de presentar contenidos, actividades propuestas, etc.

Además, se tomará como referente el diario del docente para modificar, en caso de ser necesario, la metodología docente correspondiente, así como la efectividad de determinadas estrategias metodológicas.

Trimestralmente realizaremos una revisión de la programación, mediante el análisis de los siguientes indicadores:

- Proporción de alumnado que alcanza los niveles de desempeño deseados.
- El grado de cumplimiento de la temporalización de la programación, ajustándola en caso de ser preciso.
- La conveniencia de contar con medios o recursos adicionales.
- La adecuación de los objetivos, contenidos, metodología y actividades a la práctica docente real.

De ello se dará parte en la reunión de Departamento, y a Jefatura de Estudios, mediante parte de registro a cumplimentar en las sesiones de evaluación.

Las valoraciones globales sobre el grupo, grado de integración observado en el aula, recursos, condiciones del aula y talleres que deben potenciarse o corregirse, cambios observados en el funcionamiento del grupo, dificultades observadas en el desarrollo de la programación inicial, objetivos sobre los que se ha tenido mayor incidencia a través

de los contenidos trabajados, objetivos difíciles de alcanzar, etc. se reflejarán en la memoria final de curso.

A partir de los resultados recogidos, se realizará la correspondiente reflexión, encaminada a solucionar las posibles desviaciones entre lo previsto y lo acontecido. Una vez detectados los aspectos que hayan podido surgir, se tomarán las medidas necesarias cuanto antes, sin esperar al final de curso.

11 ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD

La normativa del sistema educativo (**LOE/LOMCE/LEA**) establece la obligación de atender por parte del profesorado a través de los Proyectos Educativos y las Programaciones Didácticas para hacer efectivo el **principio de equidad**, al alumnado con necesidades específicas de apoyo educativo.

Así la **Ley 17 de Educación en Andalucía (LEA)** recoge en su **artículo 113**, los principios de equidad, estableciendo entre otras cuestiones que *“El Sistema Educativo Público de Andalucía garantizará el acceso y la permanencia en el sistema educativo del alumnado con necesidad específica de apoyo educativo”*

Igualmente, el **Art. 29 del Decreto 327//2010, de 13 de julio**, por el que se aprueba el Reglamento Orgánico de los Institutos de Educación Secundaria en Andalucía establece que debemos de incorporar en las programaciones didácticas las medidas de atención a la diversidad.

De manera específica el **Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio**, por el que se establece la ordenación general de la formación profesional del sistema educativo, en su **Art. 8.4**, dice que *“Los centros de formación profesional aplicarán los currículos establecidos por la Administración educativa correspondiente, de acuerdo con las características y expectativas del alumnado, con especial atención a las necesidades de aquellas personas que presenten una discapacidad.”*

Así mismo la **ORDEN de 29 de septiembre de 2010**, por la que se regula la evaluación de la formación profesional inicial en Andalucía, establece en su Artículo 2, sobre normas generales de ordenación de la evaluación, lo siguiente:

“5. El departamento de familia profesional, a través del equipo educativo de cada uno de los ciclos formativos, desarrollará el currículo mediante la elaboración de las correspondientes programaciones didácticas de los módulos profesionales. Su elaboración se realizará siguiendo las directrices marcadas en el proyecto educativo del centro, prestando especial atención a los criterios de planificación y a las decisiones que afecten al proceso de evaluación, especialmente en lo referente a:

e) La adecuación de las actividades formativas, así como de los criterios y los procedimientos de evaluación cuando el ciclo formativo vaya a ser cursado por alumnado con algún tipo de discapacidad, garantizándose el acceso a las pruebas de evaluación. Esta adaptación en ningún caso supondrá la supresión de resultados de aprendizaje y objetivos generales del ciclo que afecten a la adquisición de la competencia general del título”.

El sistema educativo debe dar respuesta a las necesidades educativas de un colectivo de alumnos muy heterogéneo con diversas situaciones socioculturales, capacidades

(físicas, psíquicas y sensoriales), intereses y motivaciones. Sintetizando, el profesorado será capaz de ofrecer ayuda en el ámbito pedagógico, intentando ajustar la intervención educativa individualizada con la del currículo, para alcanzar la competencia general del título, viendo la diversidad como oportunidad más que un obstáculo, implicando al profesorado sensibilidad, implicación y esfuerzo.

Los aspectos que se deberán tener en cuenta son:

1. La capacidad para aprender. Entendida como la potencialidad de cada ser humano para producir aprendizajes por sí mismo a partir del conocimiento y estrategias adquiridas. Dependerá de sus experiencias y conocimientos previos, de su maduración y desarrollo personal y social. Se concibe como la competencia del alumno por conseguir ciertos aprendizajes.

2. La motivación por aprender. Es un proceso que condiciona la capacidad para aprender. Por ello la actuación educativa debe incidir en este aspecto: se trata de mover a los alumnos hacia la realización de ciertos aprendizajes. Los factores de los que depende la motivación son, por un lado, la historia de éxitos y fracasos que haya tenido el alumno; por otro, la significación y la funcionalidad de los aprendizajes realizados. Esto es, aprendizajes que tengan sentido para los alumnos y que tengan un valor práctico y sirvan de base para nuevos aprendizajes.

3. Los intereses personales. Son un factor condicionante de la motivación por aprender. En esta etapa se relacionan con el futuro académico y profesional.

4. Los estilos de aprendizaje. Las personas desarrollan distintos estilos de aprendizaje mostrando diferencias respecto a:

- Modalidad sensorial preferente.
- Nivel de atención en la tarea.
- Tipo de refuerzo más adecuado.
- Preferencias de agrupamiento.

5. Las dificultades de ciertos alumnos. El alumnado que pueda presentar necesidades educativas especiales de tipo puntual o temporal: por incorporación tardía al sistema (extranjeros), por proceder de contextos socioculturales y económicos deprimidos (compensatoria) o por tener algún tipo de discapacidad (cognitivo, físico o sensorial), necesitará una ayuda pedagógica especial que dé respuesta a sus necesidades educativas.

Para la puesta en práctica de esta atención a las necesidades educativas de los diferentes perfiles que encontramos en el grupo, se plantean las siguientes medidas generales:

a. Utilización de diversas metodologías pedagógicas: No existe «el método» por excelencia. Los métodos no son mejores ni peores en términos absolutos, sino en función de que el tipo de ayuda que ofrecen responda a las necesidades que en cada momento demandan los alumnos. Por tanto, partiendo de los principios generales enumerados en el punto anterior, se tratarán los contenidos mediante actividades diversas, que puedan enfocarse hacia los diferentes estilos, ritmos y preferencias para el aprendizaje. Para ello, se emplearán actividades de refuerzo y de ampliación, como apoyo a las actividades de inicio, desarrollo y conclusión de cada unidad didáctica. Con ello se persigue que el alumnado pueda superar sus dificultades en el aprendizaje o aumentar sus conocimientos sobre los contenidos correspondientes, cuando así se requiera.

b. Agrupamientos flexibles y monitorizados. La organización de grupos de trabajo flexibles en el grupo-clase hace posible que los alumnos puedan realizar al mismo tiempo diferentes tareas según su nivel, intereses u otros criterios. Pueden trabajarse los mismos contenidos con distinto nivel de profundidad mediante las mencionadas actividades de refuerzo, de apoyo, de profundización y ampliación. Asimismo, es posible emplear la técnica del alumno-tutor, trabajando así grupos con niveles dispares, de manera que el alumnado con un nivel más alto pueda aportar parte de su conocimiento al alumnado de un nivel más bajo.

c. Uso de medios y recursos múltiples y variados. Que respondan a sus intereses, faciliten los diversos métodos de aprendizaje y contribuyan a la motivación del alumnado.

d. Procedimientos e instrumentos de evaluación variados, que puedan reflejar el desarrollo del alumnado desde diversos puntos de vista: Práctico, teórico, aplicación de conocimientos, memorístico, relación de conceptos...

12 RECURSOS MATERIALES Y DIDÁCTICOS

Serán variados, versátiles y adecuados a las competencias profesionales que el alumnado debe desarrollar. Podrán ser propios del centro, entre los que quiero destacar como recursos generales: libros de texto, los libros disponibles en la biblioteca del centro, los diferentes medios audiovisuales e informáticos con el uso de internet, y como recursos específicos para el módulo: batería, utillaje, maquinaria, etc. así como el material fungible para el desarrollo de las actividades en el aula-taller. Así mismo haremos uso de todos los recursos que pueda ofrecernos el entorno como: bibliotecas públicas, centros de profesores, asociaciones, organismos e instituciones públicas y privadas, etc.

12.1 INSTALACIONES:

El departamento cuenta con aulas-taller de cocina y pastelería, un aula-taller comedor y bar, aula polivalente y aulas generales del centro.

Las instalaciones de cada aula-taller son las siguientes:

a) Aula-taller de cocina:

Los talleres de cocina están divididos en 3 aulas de cocina, un aula de pastelería-panadería y un economato. Las aulas de cocina están dotadas del material básico para el desarrollo de la programación así como de cierta maquinaria de carácter común.

El aula de pastelería-panadería cuenta con lo necesario en cuanto a la instalación para el desarrollo de los módulos de:

- Procesos básicos de Pastelería y Repostería.
- Postres en restauración.
- Elaboraciones de panadería – bollería
- Elaboraciones de confitería y otras especialidades

El economato garantiza el avituallamiento de materias primas para el desarrollo de las prácticas.

b) Aula-taller comedor y bar-cafetería

El aula está dividida por un lado lo que es el restaurante y por otro lado el bar donde se imparten las enseñanzas de cafetería y bar. También contamos con aula de cata.

c) Aula polivalente

El departamento cuenta con varias aulas polivalentes para uso preferente, donde se imparten parte de los módulos teóricos de la familia profesional, al no ser suficiente, el centro asigna otras aulas o espacios, aunque hay una gran deficiencia en estos espacios ya que no cumplen las expectativas recomendables. La mayor parte de las horas de los módulos teóricos se imparten en el aula 509, que posee una biblioteca específica con materiales de cocina e industrias alimentarias, así como materiales para la decoración de espacios de venta. El aula tiene una dotación de 10 ordenadores, además de ordenador para el profesor, proyector y pizarra.

12.2 MATERIAL ESPECÍFICO REQUERIDO AL ALUMNADO.

Al inicio del curso se le entregará al alumnado un listado con el material que debe adquirir y material recomendado, siempre para su uso personal:

- Chaquetilla de panadería/repostería con logo del centro.
- Pantalón de panadería/repostería
- Dos mandiles.
- Gorro panadero/pastelero
- Zapatos de cocina de protección.
- Libreta pequeña de bolsillo y bolígrafo.
- Se les recomienda traer pequeño material de cocina y pastelería, pero debidamente marcado: peso, espátulas, termómetro, lengua, brocha, etc
- Candado con dos llaves, una con un llavero marcador para entregar al tutor.

12.3 MATERIAL DIDÁCTICO A EMPLEAR

Entre el material a emplear para el desarrollo de las actividades y tareas de clase se encuentra el siguiente:

- Hojas de reclamaciones.
- Albaranes de entrega y facturas de materias primas.
- Catálogos de diferentes empresas del sector.
- Normativa sectorial y de calidad vigente.

13 BIBLIOGRAFÍA DE AULA

Como manuales y material bibliográfico de apoyo, adicionalmente a la bibliografía de departamento, se cuenta con los siguientes recursos:

- Presentación y Venta de Productos de Panadería y Pastelería. Ed. Síntesis.
- Normativa de calidad: IFS, BRC, FSSC22000, GlobalGAP.
- Reglamentación Técnico-Sanitaria y Normativa de Calidad de los diferentes productos del sector.