INFORME COMPETENCIAL

TÍTULO DEL PROYECTO	**TIENDA COMERCIO JUNTOS POR LO JUSTO**
CICLO FORMATIVO	***CFGS GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES***

Relaciona la normativa específica del almacenaje, reconociendo las normas de contratación y de tratamiento de mercancías especiales.	**M7R1**
• No usa las normas sobre el almacenaje y no tiene en cuenta la normativa específica de las distintas mercancías.	
• Usa algunas de las normas sobre el almacenaje y tiene en cuenta alguna norma específica de las distintas mercancías.	
• Usa las normas sobre el almacenaje y tiene en cuenta la normativa específica de las distintas mercancías.	
• Usa y justifica las normas sobre el almacenaje y tiene en cuenta la normativa específica de las distintas mercancías.	

Organiza el proceso de almacenaje por tipo de actividad y volumen de mercancías, optimizando los espacios y los tiempos de manipulación.	**M7R2**
• No determina funciones del almacén , métodos de manipulación y almacenamiento de la mercancía.	
• Determina algunas de las funciones del almacén, los métodos de manipulación y almacenamiento de la mercancía, pero no tiene en cuenta el tipo de carga y el medio de transporte utilizado.	
• Determina todas las funciones del almacén, los métodos de manipulación y paletización de la mercancía y tiene en cuenta el tipo de carga a transportar y el medio de transporte utilizado.	
• Determina y justifica las funciones del almacén, ,los métodos de manipulación y almacenamiento de la mercancía.	

Gestiona los stocks del almacén, asegurando su aprovisionamiento y expedición.	**M7R4**
• No maneja la optimización de espacios del almacén , ni gestiona correctamente los stocks.	
• Optimiza algunos espacios del almacén y gestiona algunos de los métodos de stocks.	
• Optimiza la mayoría de espacios del almacén y de la gestión de stocks.	
• Optimiza y justifica correctamente los espacios del almacén y la gestión de stocks del mismo.	

Gestiona las operaciones sujetas a la logística inversa, determinando el tratamiento que hay que dar a las mercancías retornadas.	**M7R5**
• No determina las actividades relacionadas con la logística inversa ni tiene en cuenta la política de devoluciones de la organización.	
• Determina algunas actividades relacionadas con la logística inversa , teniendo en cuenta la política de devoluciones de la organización.	
• Determina la mayoría de actividades relacionadas con la logística inversa teniendo en cuenta la política de devoluciones de la organización.	
• Determina y justifica las actividades relacionadas con la logística inversa, teniendo en cuenta la política de devoluciones de la organización.	

Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia
Financiado por la Unión Europea NextGenerationEU
BY-SA

Elabora programas de aprovisionamiento, ajustándose a objetivos, plazos y criterios de calidad de los procesos de producción/distribución.	M8R2
• No diseña ni desarrolla los procesos necesarios para establecer correctamente el aprovisionamiento de la empresa.	
• Diseña y desarrolla algunos de los procesos necesarios para establecer correctamente el aprovisionamiento de la empresa.	
• Diseña y desarrolla la mayoría de los procesos necesarios para establecer correctamente el aprovisionamiento de la empresa.	
• Diseña, desarrolla y justifica los procesos necesarios para establecer correctamente el aprovisionamiento de la empresa.	

Aplica métodos de gestión de stocks, realizando previsiones de requerimientos de mercancías y materiales en sistemas de producción y aprovisionamiento.	M8R3
• No identifica ni maneja métodos de planificación de la producción y aprovisionamiento en la empresa.	
• Identifica y maneja algunos de los métodos de planificación de la producción y aprovisionamiento en la empresa.	
• Identifica y maneja la mayoría de métodos de planificación de la producción y aprovisionamiento en la empresa.	
• Identifica, maneja y justifica métodos de planificación de la producción y aprovisionamiento en la empresa.	

Determina las condiciones de negociación del aprovisionamiento, aplicando técnicas de comunicación y negociación con proveedores.	M8R5
• No diseña ni maneja, los elementos necesarios para la negociación con los proveedores en el aprovisionamiento de la empresa.	
• Diseña y maneja, algunos de los elementos necesarios para la negociación con los proveedores en el aprovisionamiento de la empresa.	
• Diseña y maneja, la mayoría de los elementos necesarios para la negociación en el aprovisionamiento de la empresa.	
• Diseña, maneja y justifica, los elementos necesarios para la negociación en el aprovisionamiento de la empresa.	

Realiza el diseño de distribución y organización de un espacio comercial, analizando los elementos básicos que lo conforman.	M9R1
• No investiga las diferentes técnicas de distribución de espacios internos y externos, ni aplica la normativa vigente.	
• Investiga algunas de las diferentes técnicas de distribución de espacios internos y externos y aplica algunos aspectos de la normativa vigente.	
• Investiga la mayoría de las diferentes técnicas de distribución de espacios internos y externos y aplica la mayoría de aspectos de la normativa vigente.	
• Investiga y argumenta las diferentes técnicas de distribución de espacios internos y externos aplicando la normativa vigente.	

Selecciona los elementos interiores y exteriores que determinan la implantación, adecuando los mismos a un espacio y una información determinada.	M9R2
• No diseña ninguna propuesta para la implantación de los elementos en el interior y exterior del espacio disponible de la sala de ventas.	
• Diseña alguna propuesta para la implantación de los elementos en el interior y exterior del espacio disponible de la sala de ventas.	
• Diseña varias propuestas para la implantación de los elementos en el interior y exterior del espacio disponible de la sala de ventas.	
• Diseña y justifica propuestas para la implantación de los elementos en el interior y en el exterior del espacio disponible de la sala de ventas.	

Elabora proyectos de implantación de espacios comerciales, aplicando criterios económicos y comerciales.	M9R3
• No determina , ni elabora medidas para resolver posibles incidencias en la implantación de espacios comerciales.	
• Determina y elabora algunas de las medidas para resolver posibles incidencias en la implantación de espacios comerciales.	
• Determina y elabora medidas para resolver posibles incidencias en la implantación de espacios comerciales.	
• Determina, elabora y argumenta medidas para resolver posibles incidencias en la implantación de espacios comerciales.	

Determina criterios de composición y montaje de escaparates, analizando información sobre psicología del consumidor, tendencias, criterios estéticos y criterios comerciales	M9R4
• No desarrolla ninguna técnica de escaparatismo en el comercio.	
• Desarrolla y maneja alguna de las técnicas de escaparatismo en el comercio.	
• Desarrolla y maneja la mayoría de las técnicas de escaparatismo en el comercio.	
• Desarrolla y justifica las técnicas de escaparatismo para aplicar en el comercio.	

Diseña distintos tipos de escaparate, respetando objetivos técnicos, comerciales y estéticos previamente definidos.	M9R5
• No investiga ni selecciona ningún elemento ni material necesario para el montaje del escaparate del comercio.	
• Investiga y selecciona algún elemento y material necesario para el montaje del escaparate del comercio.	
• Investiga y selecciona la mayoría de elementos y materiales necesarios para el montaje del escaparate del comercio.	
• Investiga, selecciona y argumenta elementos y materiales necesarios para el montaje del escaparate del comercio.	

Organiza el montaje de un escaparate mediante las técnicas adecuadas, aplicando la normativa de prevención de riesgos.	M9R6
• No manipula los elementos ni los materiales necesarios para el montaje del escaparate ni tampoco tiene en cuenta la normativa a aplicar en la prevención de riesgos.	
• Manipula alguno de los elementos y materiales necesarios para el montaje del escaparate y tiene en cuenta algún aspecto de la normativa a aplicar en la prevención de riesgos.	
• Manipula correctamente la mayoría de los elementos y materiales necesarios para el montaje del escaparate y tiene en cuenta toda la normativa a aplicar en la prevención de riesgos.	
• Manipula correctamente y justifica todos los elementos y materiales adecuados en el montaje de escaparate teniendo en cuenta la normativa aplicable en la prevención de riesgos.	

Determina la dimensión del surtido de productos, definiendo el posicionamiento estratégico para conseguir la gestión óptima del establecimiento.	M10R1
• No investiga ni elige el surtido de productos que se va a vender en el establecimiento.	
• Investiga y elige algunos elementos del surtido de productos que se va a vender en el establecimiento.	
• Investiga y elige la mayoría del surtido de productos que se va a vender en el establecimiento.	
• Investiga, elige y justifica el surtido de productos que se va a vender en el establecimiento.	

Determina el procedimiento de implantación del surtido de productos en los lineales según criterios comerciales, optimizando las operaciones de mantenimiento y reposición.	M10R2
• No diseña ni desarrolla el proceso de implantación del surtido de productos en el lineal del establecimiento.	
• Diseña y desarrolla algunos elementos del proceso de implantación del surtido de productos en el lineal del establecimiento.	
• Diseña y desarrolla la mayoría de los elementos del proceso de implantación del surtido de productos en el lineal del establecimiento.	
• Diseña y desarrolla el proceso de implantación del surtido de productos en el lineal del establecimiento.	

Calcula la rentabilidad de la implantación del surtido, analizando y corrigiendo las posibles desviaciones sobre los objetivos propuestos.	M10R3
• No calcula la rentabilidad de la implantación del surtido en el establecimiento.	
• Calcula algunos de los indicadores para medir la rentabilidad de la implantación del surtido en el establecimiento.	
• Calcula la mayoría de los indicadores para medir la rentabilidad de la implantación del surtido en el establecimiento.	
• Calcula y justifica la rentabilidad de la implantación del surtido en el establecimiento.	

Diseña acciones promocionales en el punto de venta, aplicando técnicas de merchandising adecuadas.	M10R4
• No investiga ni adapta las acciones promocionales más adecuadas en el punto de venta para el comercio.	
• Investiga y adapta algunas de las acciones promocionales más adecuadas en el punto de venta para el comercio.	
• Investiga y adapta la mayoría de las acciones promocionales más adecuadas en el punto de venta para el comercio.	
• Investiga, adapta y desarrolla las acciones promocionales más adecuadas en el punto de venta para el comercio.	

Determina los procedimientos de selección y formación del personal de promoción en el punto de venta, definiendo el perfil del candidato y las acciones formativas según el presupuesto disponible.	M10R5
• No diseña las instrucciones que se han de dar al personal de venta para que ejecutar las acciones promocionales.	
• Diseña y expresa algunas de las instrucciones que se han de dar al personal de venta para que ejecutar las acciones promocionales.	
• Diseña y expresa la mayoría de las instrucciones que se han de dar al personal de venta para que ejecutar las acciones promocionales.	
• Diseña y expresa detalladamente las instrucciones que se han de dar al personal de venta para ejecutar las acciones promocionales.	

Controla la eficiencia de las acciones promocionales, adoptando medidas que optimicen la gestión de la actividad.	M10R6
• Ni recoge ni controla la información necesaria para valorar la eficacia de las acciones promocionales llevadas a cabo.	
• Recoge y controla parte de la información necesaria para valorar la eficacia de las acciones promocionales llevadas a cabo.	
• Recoge y controla la mayor parte de la información necesaria para valorar la eficacia de las acciones promocionales llevadas a cabo.	
• Recoge, controla e interpreta la información necesaria para valorar la eficacia de las acciones promocionales llevadas a cabo.	

Determina la estructura organizativa y el tamaño del equipo comercial, ajustándose a la estrategia, objetivos y presupuesto establecidos en el plan de ventas.	M11R1
• No determina la estructura organizativa y tamaño del equipo comercial.	
• Determina algunos de los elementos de la estructura organizativa y tamaño del equipo comercial.	
• Determina la mayoría de los elementos de la estructura organizativa y tamaño del equipo comercial.	
• Determina y justifica correctamente la estructura organizativa y tamaño del equipo comercial.	

Determina las características del equipo comercial, describiendo los puestos de trabajo y el perfil de los vendedores o comerciales.	M11R2
• No determina las características del personal de ventas ni las funciones y tareas a desarrollar.	
• Determina algunas de las características del personal de ventas así como algunas las funciones y tareas a desarrollar.	
• Determina algunas de las características del personal de ventas así como algunas de las funciones y tareas a desarrollar.	
• Determina y justifica las características del personal de ventas así como las funciones y tareas a desarrollar.	

Planifica la asignación de los objetivos de venta a los miembros del equipo comercial, aplicando técnicas de organización y gestión comercial.	m11r3
• no determina los objetivos (generales y específicos) ni los medios necesarios para la ejecución del plan de venta en el establecimiento.	
• Determina algunos de los objetivos (generales y específicos) y medios necesarios para la ejecución del plan de venta en el establecimiento.	
• Determina la mayoría de los objetivos (generales y específicos) y medios necesarios para la ejecución del plan de venta en el establecimiento.	
• Determina y justifica los objetivos (cualitativos, cuantitativos, generales y específicos) y medios necesarios para la ejecución del plan de ventas.	

Obtiene la información necesaria para definir estrategias comerciales y elaborar el plan de ventas, organizando los datos recogidos desde cualquiera de los sistemas de información disponibles.	M12R1
• No analiza las fuentes de información necesarias a consultar para definir el plan de ventas, ni las características relevantes de los productos que se ofrecen en la sala de ventas. .	
• Analiza algunas de las fuentes de información necesarias a consultar para definir el plan de ventas y algunas de las características relevantes de los productos que se ofrecen en la sala de ventas.	
• Analiza y controla la mayoría de las fuentes de información necesarias a consultar para definir el plan de ventas y la mayoría de las características relevantes de los productos que se ofrecen en la sala de ventas.	
• Analiza , controla y justifica todas las fuentes de información necesarias a consultar para definir el plan de ventas y las características relevantes de los productos que se ofrecen en la sala de ventas.	

Identifica nuevas oportunidades de negocio que contribuyan a optimizar la gestión comercial de la empresa, aplicando los procedimientos y técnicas de análisis adecuadas.	M12R2
• No determina oportunidades del mercado ni del ciclo de vida del producto.	
• Determina algunas oportunidades del mercado y fases del ciclo de vida del producto.	
• Determina la mayoría de las oportunidades del mercado y de las fases del ciclo de vida del producto.	
• Determina y justifica la mayoría de las oportunidades del mercado y de las fases del ciclo de vida del producto.	

Elabora el plan y el argumentario de ventas del producto, realizando propuestas que contribuyan a mejorar el posicionamiento del producto en el mercado, la fidelización de los clientes y el incremento de las ventas.	M12R3
• No diseña contenidos, objetivos y estructura del plan de ventas.	
• Diseña algunos de los contenidos, objetivos y estructura del plan de ventas.	
• Diseña la mayoría de los contenidos, objetivos y estructura del plan de ventas.	
• Diseña, desarrolla y justifica los contenidos, objetivos y estructura del plan de ventas.	

Gestiona el proceso de venta del producto o servicio, utilizando las técnicas de venta y cierre adecuadas, de acuerdo con el plan de ventas y dentro de los márgenes de actuación establecidos por la empresa.	M12R5
• No desarrolla métodos de venta ni habilidades del vendedor.	
• Desarrolla algunos de los métodos de venta y habilidades del vendedor.	
• Desarrolla la mayoría de los métodos de venta y habilidades del vendedor.	
• Desarrolla y justifica todos los métodos de venta y habilidades del vendedor.	

Planifica la gestión de las relaciones con los clientes, organizando el servicio postventa de atención al cliente, de acuerdo con los criterios y procedimientos establecidos por la empresa.	M12R8
• No organiza los servicios postventa ni aplica herramientas para fidelizar a los clientes.	
• Organiza algunos de los servicios postventa y aplica algunas de las herramientas para fidelizar a los clientes.	
• Organiza la mayoría de los servicios postventa y aplica la mayoría de las herramientas para fidelizar a los clientes.	
• Organiza y justifica los servicios postventa y aplica las herramientas necesarias para fidelizar a los clientes.	

COMPETENCIAS TÉCNICAS COMPLEMENTARIAS

Herramientas de generación de contenido digital interactivo:
• Ni investiga ni maneja las herramientas para generar contenido digital como : canva, genially, infogram y emaze.
• Investiga y maneja algunas de las funciones de las herramientas para generar contenido digital como : canva, genially, infogram y emaze.
• Investiga y maneja las mayoría de las funciones de las herramientas para generar contenido digital como : canva, genially, infogram y emaze.
• Investiga, maneja y justifica el uso de herramientas para generar contenido digital como : canva, genially, infogram y emaze.

Utilización de herramientas de office 365
• Ni edita, ni diseña, ni maneja el uso de las herramientas de generación de textos, hoja de cálculo, base de datos y elaboración de presentaciones a través de Office 365.
• Edita, diseña y maneja el uso de alguna de las herramientas de generación de textos, hoja de cálculo, base de datos y elaboración de presentaciones a través de Office 365.
• Edita, diseña y maneja el uso de la mayoría de las herramientas de generación de textos, hoja de cálculo, base de datos y elaboración de presentaciones a través de Office 365.
• Edita, diseña, maneja y justifica el uso de las herramientas de generación de textos, hoja de cálculo, base de datos y elaboración de presentaciones a través de Office 365.

Utilización de herramientas de gestión de equipos y trabajo colaborativo.
• No utiliza las herramientas de gestión de equipo como: Trello y Basecamp.
• Utiliza algunas de las funciones de las herramientas de gestión de equipo como: Trello y Basecamp.
• Utiliza todas las funciones de las herramientas de gestión de equipo como: Trello y Basecamp.
• Utiliza y justifica correctamente las herramientas de gestión de equipo como: Trello y Basecamp.

Utilización de factur sol y tpv sol para terminal punto de venta
• No utiliza el software factur sol y tpv sol para la gestión del comercio.
• Utiliza en algunas ocasiones el software factur sol y tpv sol para la gestión del comercio
• Utiliza la mayoría de veces el software factur sol y tpv sol para la gestión del comercio.
• Utiliza y justifica correctamente el software factur sol y tpv sol para la gestión del comercio.