

Módulo Profesional: Comercialización y Logística en la Industria Alimentaria.

Código: 0084.

I. Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación.

RA	%RA	INST
1. Programa el aprovisionamiento, identificando las necesidades y existencias.	20	
a) Se han establecido las variables a considerar en el plan de abastecimiento de mercancías.	2,2	PE
b) Se han utilizado los sistemas de cálculo de necesidades de aprovisionamiento a partir de los consumos.	2,2	PE
c) Se han determinado las variables que intervienen en la realización de un inventario.	2,2	PE
d) Se han evaluado las posibles causas de discordancia entre las existencias registradas y los recuentos realizados.	2,2	OB
e) Se han descrito los procedimientos de gestión y control de existencias.	2,2	PR
f) Se han establecido los sistemas de catalogación de productos para facilitar su localización.	2,2	PR
g) Se han identificado las variables que determinan el coste de almacenamiento.	2,2	PR
h) Se han calculado los niveles de stock y sus índices de rotación.	2,2	PE
i) Se ha valorado la importancia de la logística en la optimización de los recursos.	2,2	OB
2. Controla la recepción, la expedición y el almacenamiento de mercancías relacionándolos con la calidad del producto final.	20	
a) Se han descrito los procedimientos de control sobre materias primas, consumibles y productos terminados en recepción y expedición.	2,2	PE
b) Se han programado las fases del proceso de almacenamiento, identificando las tareas asociadas a cada puesto de trabajo.	2,2	PE
c) Se han identificado las diferentes zonas de un almacén y descrito sus características.	2,2	DU

d) Se ha representado el flujo de los productos para optimizar el espacio, tiempo y uso.	2,2	PE
e) Se han determinado los datos e información que deben aparecer en rótulos y etiquetas de los productos.	2,2	PE
f) Se han reconocido los medios y procedimientos de manipulación en el almacenamiento de productos alimentarios, especificando las medidas de seguridad e higiene.	2,2	PR
g) Se han determinado las condiciones ambientales para el almacenamiento de los productos.	2,2	OB
h) Se ha reconocido e interpretado la normativa sobre protección en el transporte de productos en la industria alimentaria.	2,2	PE
i) Se ha identificado y especificado los tipos de embalajes asociados al medio de transporte.	2,2	PE
3. Comercializa materias primas, auxiliares y productos elaborados reconociendo y aplicando técnicas de negociación.	20	
a) Se han identificado las etapas en un proceso de compraventa.	2,85	PE
b) Se han identificado las técnicas de negociación en la compraventa de productos alimentarios.	2,85	PE
c) Se ha interpretado la normativa mercantil que regula los contratos de compraventa.	2,85	PE
d) Se han reconocido los criterios para la selección de proveedores.	2,85	PE
e) Se han descrito las funciones y aptitudes de un agente de ventas.	2,85	DU
f) Se han identificado y valorado las funciones del servicio post-venta.	2,85	DU
g) Se han descrito las técnicas de información y comunicación en la atención a proveedores y clientes.	2,85	DU
4. Promociona los productos elaborados, caracterizando y aplicando técnicas publicitarias.	20	
a) Se han identificado y aplicado las técnicas de recogida de información en la investigación comercial.	2	PE
b) Se han interpretado y valorado los resultados de la investigación comercial.	2	PE
c) Se han reconocido productos y técnicas de la competencia.	2	PE

d) Se han identificado los nuevos nichos de mercado.	2	PE
e) Se han descrito los tipos, medios y soportes publicitarios y promocionales utilizados en la práctica comercial.	2	OB
f) Se han reconocido los objetivos generales de la publicidad y la promoción.	2	PR
g) Se han definido las variables a controlar en las campañas publicitarias y promocionales.	2	PO
h) Se ha diferenciado entre comprador y consumidor y su influencia en el diseño de la publicidad.	2	PO
i) Se han identificado y explicado las técnicas de merchandising.	2	OB
j) Se ha valorado la promoción y venta a través de canales especializados.	2	PE
5. Aplica las tecnologías de la información y comunicación en la gestión logística y comercial, caracterizando las principales herramientas informáticas.	20	
a) Se han identificado las aplicaciones informáticas utilizadas en la gestión logística y comercial.	2,5	PE
b) Se han identificado los datos que deben figurar en un fichero de clientes y proveedores.	2,5	PO
c) Se han utilizado las bases de datos para el archivo y manejo de la información procedente de los procesos de compraventa.	2,5	PE
d) Se han integrado datos, textos y gráficos, presentando la información de acuerdo con formatos requeridos.	2,5	PE
e) Se ha justificado la necesidad de conocer y utilizar mecanismos de protección de la información.	2,5	PO
f) Se ha reconocido la importancia de las páginas web corporativas para la competitividad empresarial.	2,5	OB
g) Se ha valorado la relevancia de Internet y las nuevas tecnologías en la promoción y venta.	2,5	PR
h) Se ha reconocido la importancia de la aplicación de las nuevas tecnologías en la imagen corporativa de la empresa.	2,5	DU

II. Contenidos básicos.

Programación del aprovisionamiento:

- Introducción a la logística. Conceptos básicos. Objetivos. Composición.
- Actividades logísticas. Aprovisionamiento de productos.

Ciclo de aprovisionamiento. Ciclo de expedición.

- Previsión cuantitativa de materiales. Técnicas de previsión. Cuantificación de previsiones. Sistemas de control. - Determinación cualitativa del pedido. Normas. Sistemas de control e identificación.
- Tipos de existencias. Controles a efectuar. Causas de discrepancias.
- Valoración de existencias. Métodos. Precio medio, precio medio ponderado, LIFO, FIFO y otros.
- Análisis ABC de productos. Objetivos. Campos de aplicación. Fases.
- Gestión de inventarios. Tipos de inventarios. Niveles de stock. Rotaciones. Índice de rotación.
- Documentación de control de existencias.
- Coste de almacenamiento. Variables.
- Responsabilidad, autonomía y liderazgo dentro del grupo de trabajo.
- Evolución histórica de la logística. Comercialización de productos.
- Concepto de venta. Tipos de venta. Elementos.
- El proceso de negociación. Función y plan de comunicación. Técnicas negociadoras.
- El proceso de compraventa. Objetivos. Tipos. Fases.
- Condiciones de compraventa. El contrato. Normativas.
- Control de los procesos de negociación y compraventa. Documentación.
- Prospección y preparación. Selección de clientes y proveedores.
- Funciones y aptitudes del agente de ventas.
- Servicio post-venta. Objetivos y funciones.
- Técnicas de comunicación. Objetivos. Fases. Trato con el cliente. Imagen personal. Habilidades vendedoras.

III. Temporalización.

Toda la carga lectiva se impartirá entre el 15 de septiembre y el 20 de octubre
El resto de los contenidos se imparten en la fase dual de prácticas.

IV. Orientaciones pedagógicas

1. Este módulo profesional contiene formación asociada principalmente a la función de la gestión de la calidad y la protección ambiental en la industria alimentaria.

La gestión de la calidad incluye aspectos como: - Gestión documental de la calidad.

- Mejora continua.

La protección ambiental incluye aspectos como: - Utilización eficiente de los recursos.

- Control de los vertidos, residuos y emisiones generadas en la industria alimentaria.

Las actividades profesionales asociadas a esta función se aplican en:

- Todos los procesos y productos de la industria alimentaria.

La formación del módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales de este ciclo que se relacionan a continuación:

a) Analizar los procesos productivos, caracterizando las operaciones inherentes al proceso, equipos, instalaciones y recursos disponibles para planificarlos.

c) Caracterizar las operaciones de elaboración de productos alimenticios, describiendo las técnicas y sus parámetros de control para conducirlos.

d) Analizar las operaciones de envasado, embalaje y etiquetado, identificando las características de los materiales y las técnicas del proceso para supervisarlas.

f) Identificar las necesidades de mantenimiento de los equipos e instalaciones, relacionándolos con una correcta operatividad de los mismos para su programación y supervisión.

g) Reconocer y realizar los ensayos físicos, químicos y microbiológicos, aplicando la metodología analítica para controlar y garantizar la calidad de los productos elaborados.

j) Identificar la normativa y las medidas de protección ambiental, analizando su repercusión y aplicación en los procesos productivos para garantizar su cumplimiento.

