



Inserta

Página 1 / 2

ACTIVIDAD 1.

Fecha
cumplimentación:

CURSO: ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO

MÓDULO: 1. MF1327_1 OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA.

PROVEEDOR DE FORMACIÓN: CONSULTORÍA ESTRATÉGICA INTEGRALIS CANARIAS, SL.

DOCENTE(S):

ACTIVIDAD 1. LLUVIA DE IDEAS

Vamos a elaborar una lluvia de ideas para conocer de qué trata la actividad de un auxiliar de comercio.

Para ello, deberás responder a la siguiente pregunta:

¿De qué se encarga un auxiliar de comercio?

Anota 4 ideas que te vengan a la mente sobre las funciones que podrías realizar como auxiliar de comercio.

IDEA 1:

IDEA 2:


IDEA 3:

IDEA 4:

A continuación, realizaremos una **puesta en común, en voz alta**, con las ideas anotadas por todos los compañeros y por todas las compañeras.



Cofinanciado por
la Unión Europea

 Inserta	<h2>ACTIVIDAD 1.</h2>	Página 2 / 2 Fecha cumplimentación:
CURSO: ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO		
MÓDULO: 1. MF1327_1 OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA.		
PROVEEDOR DE FORMACIÓN: CONSULTORÍA ESTRATÉGICA INTEGRALIS CANARIAS, SL.		
DOCENTE(S):		

Una vez escuchadas todas las aportaciones del grupo, vamos a establecer 5 ideas comunes que nos ayudarán a entender de qué trata la labor de un auxiliar de comercio.

Anota las ideas comunes tratadas en clase.

IDEA COMÚN 1:

IDEA COMÚN 2:

IDEA COMÚN 3:

IDEA COMÚN 4.

ACTIVIDAD 2.

Fecha cumplimentación:

CURSO: ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO

MÓDULO: 1. MF1327_1 OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA.

PROVEEDOR DE FORMACIÓN: CONSULTORÍA ESTRATÉGICA INTEGRALIS CANARIAS, SL.

DOCENTE(S):

ACTIVIDAD 2. Ficha: Establecimientos individuales y colectivos.

Relaciona las siguientes imágenes con los establecimientos correspondientes. Para ello, marca con una cruz en la tabla siguiente el establecimiento individual o colectivo del que se trate la imagen.



1



2



3

ACTIVIDAD 2.

CURSO: ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO

MÓDULO: 1. MF1327_1 OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA.

PROVEEDOR DE FORMACIÓN: CONSULTORÍA ESTRATÉGICA INTEGRALIS CANARIAS, SL.

DOCENTE(S):



4



5



6


 Inserta	<h2>ACTIVIDAD 2.</h2>	Página 3 / 3
		Fecha cumplimentación:
CURSO: ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO		
MÓDULO: 1. MF1327_1 OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA.		
PROVEEDOR DE FORMACIÓN: CONSULTORÍA ESTRATÉGICA INTEGRALIS CANARIAS, SL.		
DOCENTE(S):		

IMAGEN	ESTABLECIMIENTO INDIVIDUAL	ESTABLECIMIENTO COLECTIVO
1		
2		
3		
4		
5		
6		

Una vez escuchadas todas las aportaciones del grupo, vamos a establecer 4 ideas comunes que nos ayudarán a entender la diferencia entre los establecimientos individuales y los colectivos.

Anota las ideas comunes tratadas en clase.


IDEA COMÚN 1:

IDEA COMÚN 2:

IDEA COMÚN 3:

IDEA COMÚN 4.



 Inserta	ACTIVIDAD 3.	Página 1 / 2 Fecha cumplimentación:
CURSO: ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO		
MÓDULO: 1. MF1327_1 OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA.		
PROVEEDOR DE FORMACIÓN: CONSULTORÍA ESTRATÉGICA INTEGRALIS CANARIAS, SL.		
DOCENTE(S):		

ACTIVIDAD 3. Centros comerciales versus comercio de proximidad.

Visualiza el vídeo sobre los centros comerciales más asombrosos del mundo en el siguiente enlace:

<https://www.youtube.com/watch?v=tMdtK9By7K8>

A continuación, reflexiona sobre la evolución de estos espacios comerciales y las consecuencias que tiene para el pequeño comercio de proximidad.

1. ¿Qué se entiende por comercio de proximidad? ¿Sueles comprar en alguno de ellos?
2. ¿Qué diferencias ves entre el comercio de proximidad y las grandes superficies comerciales?
3. ¿Consideras que el comercio de proximidad es beneficioso para el consumidor la economía social y el planeta por el contrario piensas que los centros comerciales son más beneficiosos?
4. Indica las ventajas e inconvenientes de ambos tipos de espacios comerciales.



Inserta

Página 2 / 2

ACTIVIDAD 3.

Fecha
cumplimentación:

CURSO: ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO

MÓDULO: 1. MF1327_1 OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA.

PROVEEDOR DE FORMACIÓN: CONSULTORÍA ESTRATÉGICA INTEGRALIS CANARIAS, SL.

DOCENTE(S):

Anota tus opiniones sobre las cuestiones planteadas anteriormente y participa en el debate con toda tu clase de manera cordial y respetando los turnos de palabra, así como las diferentes opiniones.

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Una vez escuchadas todas las aportaciones del grupo, vamos a establecer 5 ideas comunes para llegar a un consenso grupal.

Anota las ideas comunes tratadas en clase.

IDEA COMÚN 1:

IDEA COMÚN 2:

IDEA COMÚN 3:

IDEA COMÚN 4.



Cofinanciado por
la Unión Europea



Inserta

Página 1 / 2

ACTIVIDAD 4.

Fecha
cumplimentación:

CURSO: ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO

MÓDULO: 1. MF1327_1 OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA.

PROVEEDOR DE FORMACIÓN: CONSULTORÍA ESTRATÉGICA INTEGRALIS CANARIAS, SL.

DOCENTE(S):

ACTIVIDAD 4. Listados de establecimientos dedicados a la alimentación.

¿Conoces los hipermercados y supermercados de tu localidad?

Indica, en la tabla que tienes a continuación, el nombre de los hipermercados y supermercados que conozcas clasificándolos por su superficie.


HIPERMERCADO (>2.500 M ²)	SUPERMERCADO (>400 <2500 M ²)

A continuación, explica por qué los has clasificado de esa manera.

Puedes apoyarte de la búsqueda en Internet para justificar tu respuesta.



Cofinanciado por
la Unión Europea

 Inserta	<h2>ACTIVIDAD 4.</h2>	Página 2 / 2 Fecha cumplimentación:
CURSO: ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO		
MÓDULO: 1. MF1327_1 OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA.		
PROVEEDOR DE FORMACIÓN: CONSULTORÍA ESTRATÉGICA INTEGRALIS CANARIAS, SL.		
DOCENTE(S):		

Una vez escuchadas todas las aportaciones del grupo, vamos a establecer 4 ideas comunes que nos ayudarán a entender la diferencia entre uno y otro establecimiento dedicado a la alimentación.


Anota las ideas comunes tratadas en clase.

IDEA COMÚN 1:

IDEA COMÚN 2:

IDEA COMÚN 3:

IDEA COMÚN 4.

 Inserta	<h2>ACTIVIDAD 5.</h2>	Página 1 / 2 Fecha cumplimentación:
CURSO: ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO		
MÓDULO: 1. MF1327_1 OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA.		
PROVEEDOR DE FORMACIÓN: CONSULTORÍA ESTRATÉGICA INTEGRALIS CANARIAS SL.		
DOCENTE(S):		

ACTIVIDAD 5. Role Play: ¿Qué establecimiento comercial soy?

El/la docente repartirá **4 tarjetas** con características diferenciadoras (**Pistas**) de cada establecimiento comercial a un grupo de 5 personas. El resto de los integrantes deberá realizar 3 preguntas clave para averiguar qué establecimiento comercial tiene cada uno de los compañeros. Estos anotarán en la misma tarjeta los compañeros que han averiguado el establecimiento comercial del que se trata. De este modo, romperán el hielo para comenzar a trabajar de manera grupal y aprenderán los nombres del resto de compañeros.

Dos roles: Alumnado que pregunta buscando el establecimiento adecuado y alumnado que custodia las tarjetas con las pistas y las respuestas y anota las respuestas de sus compañeros.

RESPUESTAS:

TARJETA 1: Respuesta: Hipermercado.

Superficie de venta mayor a 2.500 metros cuadrados

Localizados normalmente en áreas suburbanas

Puede ser la locomotora de un centro comercial planificado o encontrarse aislado


Superficie de aparcamiento muy elevada

Buenas conexiones con las principales ciudades

Localizados en bordes de autopistas y carreteras con un peso importante en el Territorio.

Ejemplo: Carrefour.



 Inserta	<h2>ACTIVIDAD 5.</h2>	Página 2 / 2 Fecha cumplimentación:
CURSO: ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO		
MÓDULO: 1. MF1327_1 OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA.		
PROVEEDOR DE FORMACIÓN: CONSULTORÍA ESTRATÉGICA INTEGRALIS CANARIAS SL.		
DOCENTE(S):		

TARJETA 2: Respuesta: Supermercado

Superficie entre 400 y 2500 metros cuadrados, 70% de ventas dedicadas a productos de alimentación en seco o fresco
Localizados dentro de la trama urbana, aunque no siempre
Mayor participación de cadenas nacionales en los mercados de cada país, aunque con incursión de cadenas internacionales
Ejemplo: Mercadona.

TARJETA 3: Respuesta: El supermercado descuesto.

Localización periférica para abaratar costes de la superficie comercial
Menos de 1000 productos
Personal escaso, ausencia de ningún elemento que distraiga al comprador: música, decoración
Productos normalmente mostrados a la venta en pallets o en las propias cajas de fabricación
Ejemplo: Aldi, Lidl.

TARJETA 4: Respuesta: Tienda de conveniencia en ciudad.

Localizadas en el centro urbano y diversos barrios y zonas del extrarradio en menor medida
Precios entre 15% y 20% más altos que los establecimientos de gran consumo
Horarios más amplios que otros formatos comerciales.

Al finalizar, se leerán en alto los nombres de los acertantes en las diferentes tarjetas y se finalizará dando un aplauso por la participación ya que se trata de un juego para conocerse y crear un momento distendido entre el alumnado con el objetivo de que comiencen a trabajar de manera colaborativa.



Inserta

PRUEBA PRÁCTICA FINAL

Página 1 / 1

Fecha
cumplimentación:

CURSO: ACTIVIDADES AUXILIARES DE COMERCIO

MÓDULO: 1. MF1327_1 OPERACIONES AUXILIARES EN EL PUNTO DE VENTA.

PROVEEDOR DE FORMACIÓN: CONSULTORÍA ESTRATÉGICA INTEGRALIS CANARIAS, SL.

DOCENTE(S):

PRUEBA PRÁCTICA FINAL: CASO PRÁCTICO: Calendario para animar un punto de venta.

A usted se le ha contratado para realizar las promociones de un hipermercado y se le solicita un calendario para animar en punto de venta situado justo en el acceso al hipermercado. En dicho hipermercado se vende alimentación, menaje, ropa, juguetes, electrodomésticos, entre otros.

A continuación, cumplimente el calendario con las acciones para animar dicho punto de venta siguiendo la pauta del siguiente cuadro.

MES DEL AÑO	FESTIVIDAD	REBAJAS	PRODUCTO	MODO DE PRESENTACIÓN
ENERO				
FEBRERO				
MARZO				
ABRIL				
MAYO				
JUNIO				
JULIO				
AGOSTO				
SEPTIEMBRE				
OCTUBRE				
NOVIEMBRE				
DICIEMBRE				



Cofinanciado por
la Unión Europea