

# LECCIONES DE COMERCIO



REVISTA DIGITAL  
PARA DOCENTES

**TÉCNICAS BÁSICAS DE MERCHANDISING:  
PRÁCTICAS PROFESIONALES.**



# LECCIONES DE COMERCIO



**REVISTA DIGITAL  
PARA DOCENTES**

LECCIONES DE COMERCIO es una revista digital gratuita que nace con el propósito de ayudar con la labor docente del profesorado de las especialidades de Organización y gestión comercial y de Procesos comerciales, ambas con atribución en la familia profesional de Comercio y Marketing.

Los diferentes números publicados de la revista tienen un carácter monográfico, por lo que en cada uno se abordarán temas, consejos y actividades relacionadas con los módulos profesionales de estas especialidades.

Es sabido que en muchas ocasiones el profesorado se incorpora a los centros educativos sin conocer qué módulos impartirá y con muy poco tiempo de margen para la preparación de las clases. En estas circunstancias, Lecciones de Comercio - creada por profesores/as para profesores/as - pretende proporcionar material de apoyo inédito utilizado en el aula que favorezca los procesos de enseñanza-aprendizaje.

Además, cada artículo incluye el resultado de aprendizaje (RA) y el criterio de evaluación (CE) que marca el Real Decreto de título del ciclo al que pertenezca el módulo al que se dedica cada número publicado. De esta manera, los usuarios docentes podrán utilizar los contenidos en sus situaciones de aprendizaje para la programación didáctica.



- EL DIAGRAMA DE GANTT COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN DE TAREAS EN EL PUNTO DE VENTA: PROPUESTA DE ACTIVIDAD PARA DESARROLLAR EN EL AULA. **P. 04**
- TIPOS DE COMPOSICIONES DEL VISUAL MERCHANDISING: PRÁCTICA PROFESIONAL PARA EL ALUMNADO. **P. 07**
- LA ILUMINACIÓN COMO ELEMENTO FUNDAMENTAL EN ESCAPARATISMO: ACTIVIDADES PROCEDIMENTALES PARA REALIZAR EN CLASE. **P. 12**
- CÁLCULO DEL CÓDIGO DE CONTROL EN LOS CÓDIGOS DE BARRAS: GUÍA DIDÁCTICA Y PROPUESTA FORMATIVA. **P. 15**
- CÓMO REFERENCIAS PRODUCTOS DEL SURTIDO EN EL PUNTO DE VENTA; CASO PRÁCTICO PARA REALIZAR EN EL AULA. **P. 17**



# EL DIAGRAMA DE GANTT COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN DE TAREAS EN EL PUNTO DE VENTA: PROPUESTA DE ACTIVIDAD PARA DESARROLLAR EN EL AULA.

**AUTORA:** LAURA RESTA GÓMEZ

Licenciada en Humanidades, en Publicidad y Relaciones públicas y en Periodismo. Técnico especialista en documentación.

Profesora de Educación Secundaria en la especialidad de Organización y gestión comercial en la Comunidad Valenciana.

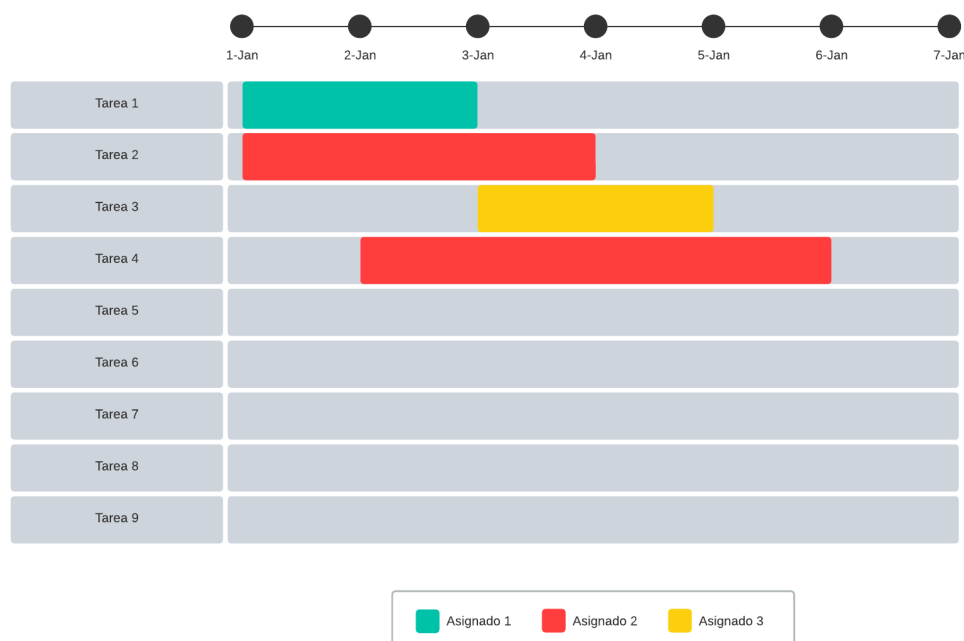
Este artículo se centra en el Diagrama de Gantt, que es una herramienta fundamental para la gestión de tareas, personal y temporalización de proyectos comerciales en general y que se puede aplicar de manera óptima para la actividad diaria del punto de venta. Estos contenidos resultan imprescindibles en la formación de nuestro alumnado, sobre todo desde el punto de vista de la realización de la Formación en Centros de Trabajo o Formación en Empresas y para su futuro profesional. Es por ello que será fundamental que nuestro alumnado pueda resolver sin complicación este diagrama bajo cualquier supuesto.

La importancia de los contenidos viene dada por el RD 127/2014 de título de Técnico auxiliar en servicios comerciales; en concreto, en el anexo IX, en el Resultado de aprendizaje (RA) 2 y criterio de evaluación (CE) h) del módulo profesional Técnicas básicas de Merchandising, que tiene docencia en el primer curso del ciclo.

Este módulo profesional tiene atribución docente en la especialidad de Procesos comerciales del cuerpo de profesores de enseñanza secundaria.

A continuación, desarrollaremos una propuesta de actividades para que el alumnado se acerque a la realidad profesional desde el aula.

Empezamos.

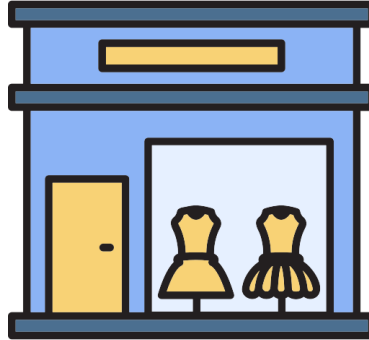


# DIAGRAMA DE GANTT

Elabora un diagrama de Gantt donde se plasme la distribución temporal de la realización de un escaparate atendiendo a las diferentes tareas que hay que hacer.

Éstas comienzan el día 20 de noviembre.

**¿Qué día se expondrá al público?**



## TAREAS:

- TAREA A: Elaboración del boceto del escaparate → 1 DÍA
- TAREA B: Elaboración de lista de materiales a comprar y presupuestarla → 3 DÍAS
- TAREA C: Desmontar del escaparate anterior y tapar la cristalera → 3 DÍAS
- TAREA D: Limpieza del escaparate → 2 DÍAS
- TAREA E: Instalación de los focos de iluminación → 2 DÍAS
- TAREA F: Compra de módulos y maniquíes → 7 DÍAS
- TAREA G: Compra de telas, alfileres y elementos decorativos → 7 DÍAS
- TAREA H: Comprar alfombra → 7 DÍAS
- TAREA I: Colocación de elementos decorativos → 3 DÍAS
- TAREA J: Colocación de productos a exponer → 2 DÍAS
- TAREA K: Realizar los últimos retoques y destapar el escaparate → 1 DÍA

## INDICACIONES:

La tarea A es la primera.

La tarea B va inmediatamente después de realizar la tarea A.

Las tareas C, F, G, H pueden coincidir en el tiempo y se hacen tras acabar la tarea B.

La tarea D debe hacerse tras finalizar la tarea C.

La tarea E debe hacerse tras finalizar la tarea D.

Las tareas I, J pueden coincidir en el tiempo y se hacen tras finalizar la tarea E.

La tarea K se realiza tras terminar las tareas I, J

Esta será la plantilla para hacer la actividad en una hoja de cálculo informática.

	20 NOV	21 NOV	22 NOV	23 NOV	24 NOV	25 NOV	26 NOV	27 NOV	28 NOV	29 NOV	30 NOV	1 DIC	2 DIC	3 DIC	4 DIC	5 DIC	6 DIC	7 DIC	8 DIC
TAREA A																			
TAREA B																			
TAREA C																			
TAREA D																			
TAREA E																			
TAREA F																			
TAREA G																			
TAREA H																			
TAREA I																			
TAREA J																			
TAREA K																			
TAREA L																			
TAREA M																			
TAREA N																			
TAREA O																			

Y esta es la solución de la actividad para que el profesorado pueda corregir y evaluar la actividad y el CE.

	20-nov	21-nov	22-nov	23-nov	24-nov	25-nov	26-nov	27-nov	28-nov	29-nov	30-nov	01-dic	02-dic	03-dic	04-dic
TAREA A															
TAREA B															
TAREA C															
TAREA D															
TAREA E															
TAREA F															
TAREA G															
TAREA H															
TAREA I															
TAREA J															
TAREA K															



# TIPOS DE COMPOSICIONES DEL VISUAL MERCHANDISING: PRÁCTICA PROFESIONAL PARA EL ALUMNADO.

**AUTORA:** LAURA RESTA GÓMEZ

Licenciada en Humanidades, en Publicidad y Relaciones públicas y en Periodismo. Técnico especialista en documentación.  
Profesora de Educación Secundaria en la especialidad de Organización y gestión comercial en la Comunidad Valenciana.

Este artículo se centra en el diseño y la composiciones para carteles del punto de venta, lo que es fundamental para la actividad comercial en establecimientos físicos. Estos contenidos resultan imprescindibles en la formación de nuestro alumnado, sobre todo desde el punto de vista de la realización de la Formación en Centros de Trabajo o Formación en Empresas y para su futuro profesional. Es por ello que será importante que nuestro alumnado pueda resolver estas cuestiones creativas para conseguir el propósito de atraer clientes al interior del punto de venta y promover las ventas ya en el interior.

La importancia de los contenidos viene dada por el RD 127/2014 de título de Técnico auxiliar en servicios comerciales; en concreto, en el anexo IX, en el Resultado de aprendizaje (RA) 1 y criterio de evaluación (CE) g) del módulo profesional Técnicas básicas de Merchandising, que tiene docencia en el primer curso del ciclo.

Este módulo profesional tiene atribución docente en la especialidad de Procesos comerciales del cuerpo de profesores de enseñanza secundaria.

A continuación, desarrollaremos una propuesta de actividades para que el alumnado se acerque a la realidad profesional desde el aula.

Comenzamos.



Estos son los tipos de carteles según su ubicación en el punto de venta:

## TIPOS DE CARTELERÍA

CARTEL RÍGIDO DE TECHO  
Normas Distancia Social

CARTEL RÍGIDO DE TECHO  
Normas Higiéne / Normas PV

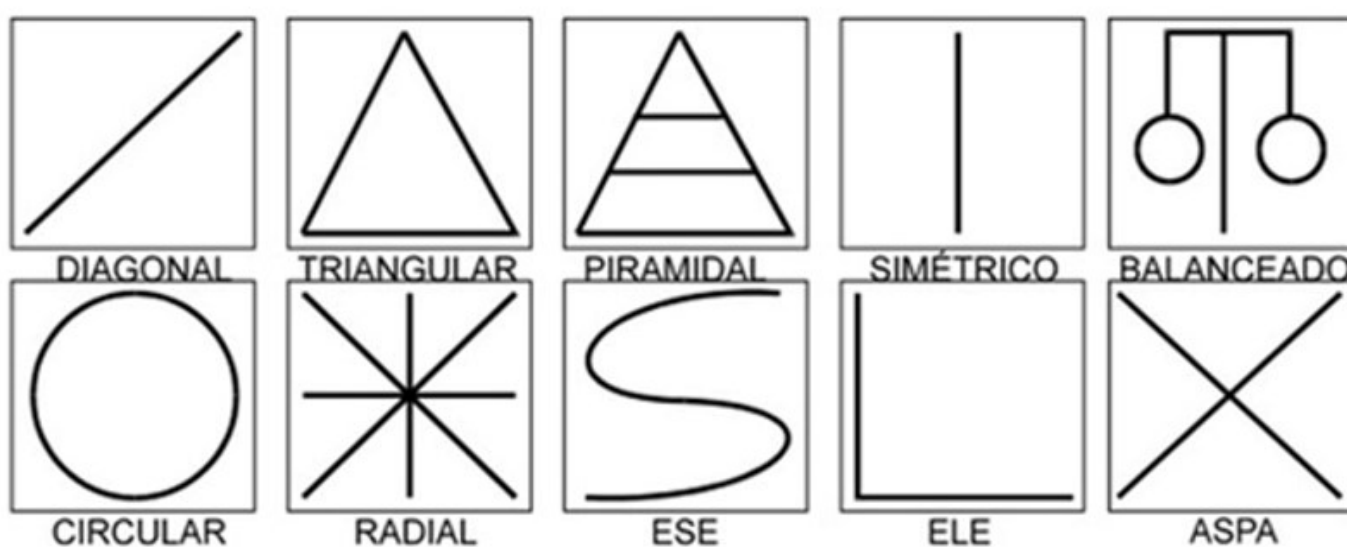
CARTEL VINILO / RIGIDO  
Normas generales de acceso



EXPOSITOR ROLL-UP  
Normas generales de acceso

CARTEL RÍGIDO, VINILO, PAPEL  
Normas generales de higiene

Y los tipos de composiciones, que hacen referencia a la relación de los distintos elementos entre sí, serían los siguientes:







SIMETRÍA



ASIMETRÍA



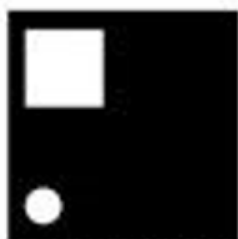
CONTRASTE



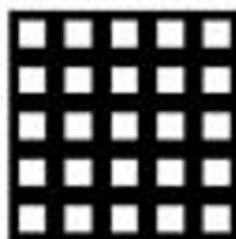
UNIDAD



EQUILIBRIO



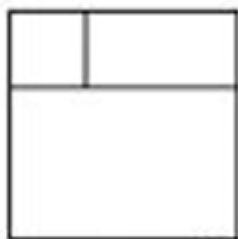
DESIGUALDAD



PATRÓN



RITMO

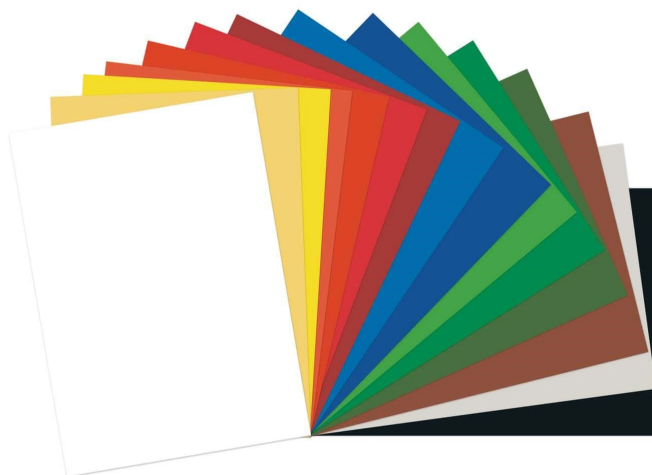


PROPORCIÓN



VARIEDAD

A continuación, se propone que el alumnado dibuje y pinte un diseño creativo de su propia invención para cada uno de los tipos de composiciones vistos. Para ellos se le proporcionará un esquema en forma de tabla para la presentación de la actividad sea ordenada.



DIAGONAL	TRIANGULAR
PIRAMIDAL	SIMÉTRICO
BALANCEADO	CIRCULAR
RADIAL	ESE
ELE	ASPA

ASIMETRÍA	CONTRASTE
UNIDAD	EQUILIBRIO
DESIGUALDAD	PATRÓN
RITMO	PROPORCIÓN
VARIEDAD	

# LA ILUMINACIÓN COMO ELEMENTO FUNDAMENTAL EN ESCAPARATISMO: ACTIVIDADES PROCEDIMENTALES PARA REALIZAR EN CLASE.

**AUTORA:** LAURA RESTA GÓMEZ

Licenciada en Humanidades, en Publicidad y Relaciones públicas y en Periodismo. Técnico especialista en documentación. Profesora de Educación Secundaria en la especialidad de Organización y gestión comercial en la Comunidad Valenciana.

Este artículo se centra en la iluminación para las composiciones de escaparates del punto de venta, lo que es fundamental para la actividad comercial en establecimientos físicos que quieran utilizarla como un elemento más para conseguir destacar productos para la venta. Estos contenidos resultan imprescindibles en la formación de nuestro alumnado, sobre todo desde el punto de vista de la realización de la Formación en Centros de Trabajo o Formación en Empresas y para su futuro profesional. Es por ello que será importante que nuestro alumnado pueda resolver estas cuestiones creativas para conseguir el propósito de atraer clientes al interior del punto de venta.

La importancia de los contenidos viene dada por el RD 127/2014 de título de Técnico auxiliar en servicios comerciales; en concreto, en el anexo IX, en el Resultado de aprendizaje (RA) 1 y criterio de evaluación (CE) e) del módulo profesional Técnicas básicas de Merchandising, que tiene docencia en el primer curso del ciclo.

Este módulo profesional tiene atribución docente en la especialidad de Procesos comerciales del cuerpo de profesores de enseñanza secundaria.

A continuación, desarrollaremos una propuesta de actividades para que el alumnado se acerque a la realidad profesional desde el aula.

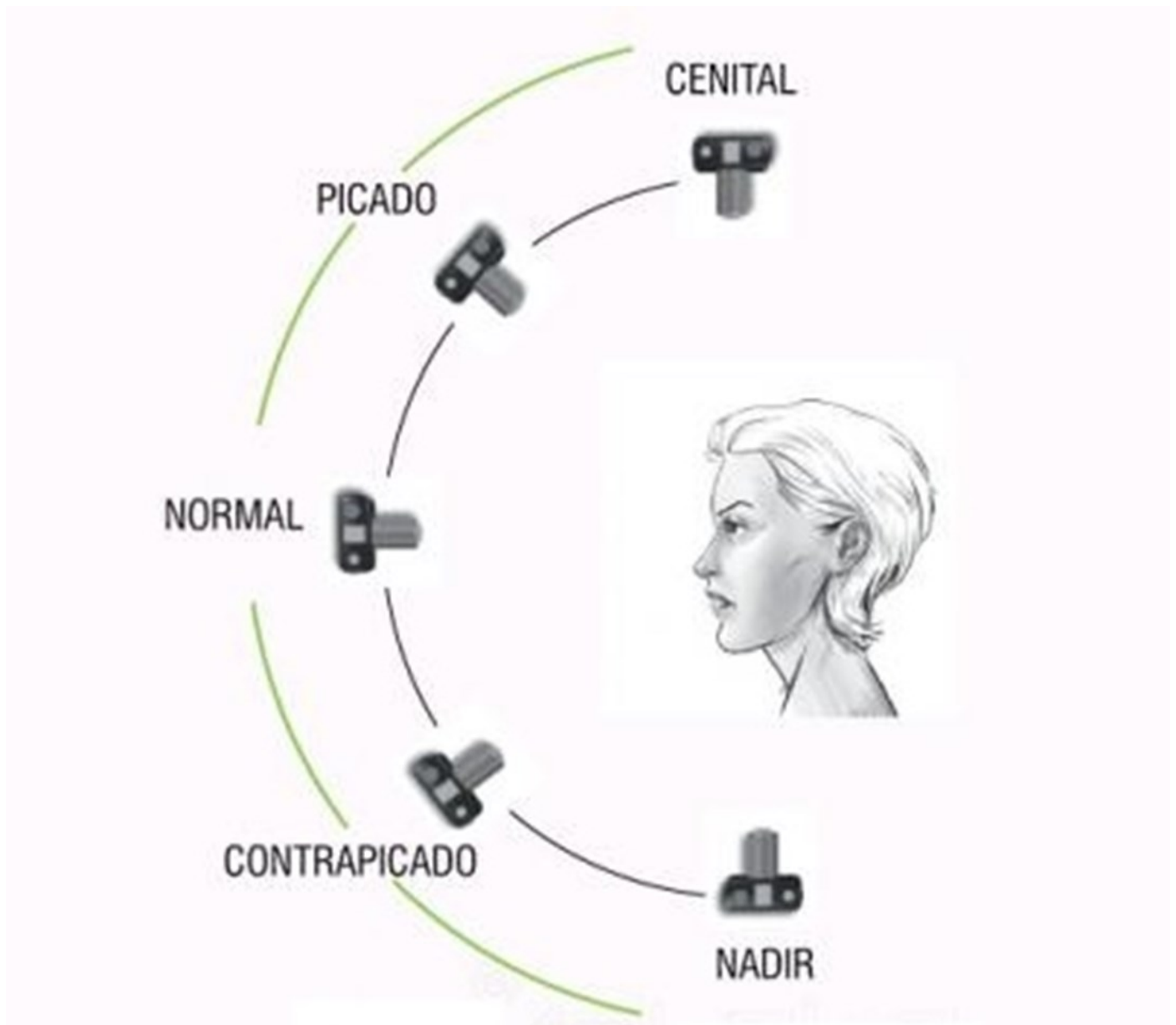
Arrancamos.



Los tipos de iluminación según su posición respecto al resto de elementos incluidos en el escaparate son los siguientes:

- Cenital
- Picado
- Normal
- Contrapicado
- Nadir

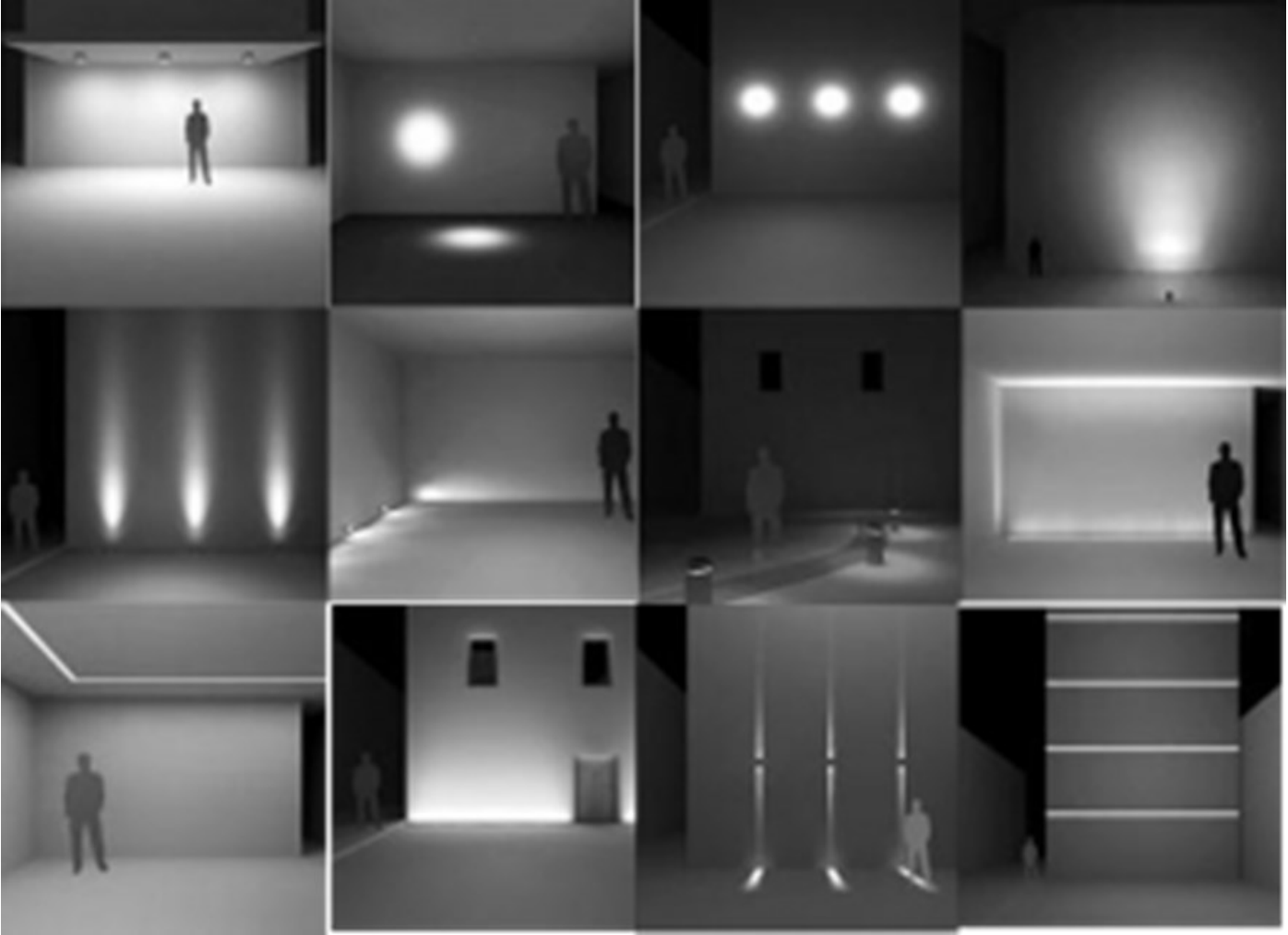
Y estas son sus posiciones:



Para que el alumnado pueda asimilar los contenidos y practicar de manera simulada, se propone la siguiente actividad para realizar en el aula.

**ACTIVIDAD:**

Rellena la tabla identificando a qué tipo de iluminación según su posición corresponden las distintas imágenes en 3D:



1	
2	
3	
4	
5	
6	
7	
8	
9	
10	
11	
12	

# CÁLCULO DEL CÓDIGO DE CONTROL EN LOS CÓDIGOS DE BARRAS: GUÍA DIDÁCTICA Y PROPUESTA FORMATIVA.

**AUTORA:** LAURA RESTA GÓMEZ

Licenciada en Humanidades, en Publicidad y Relaciones públicas y en Periodismo. Técnico especialista en documentación. Profesora de Educación Secundaria en la especialidad de Organización y gestión comercial en la Comunidad Valenciana.

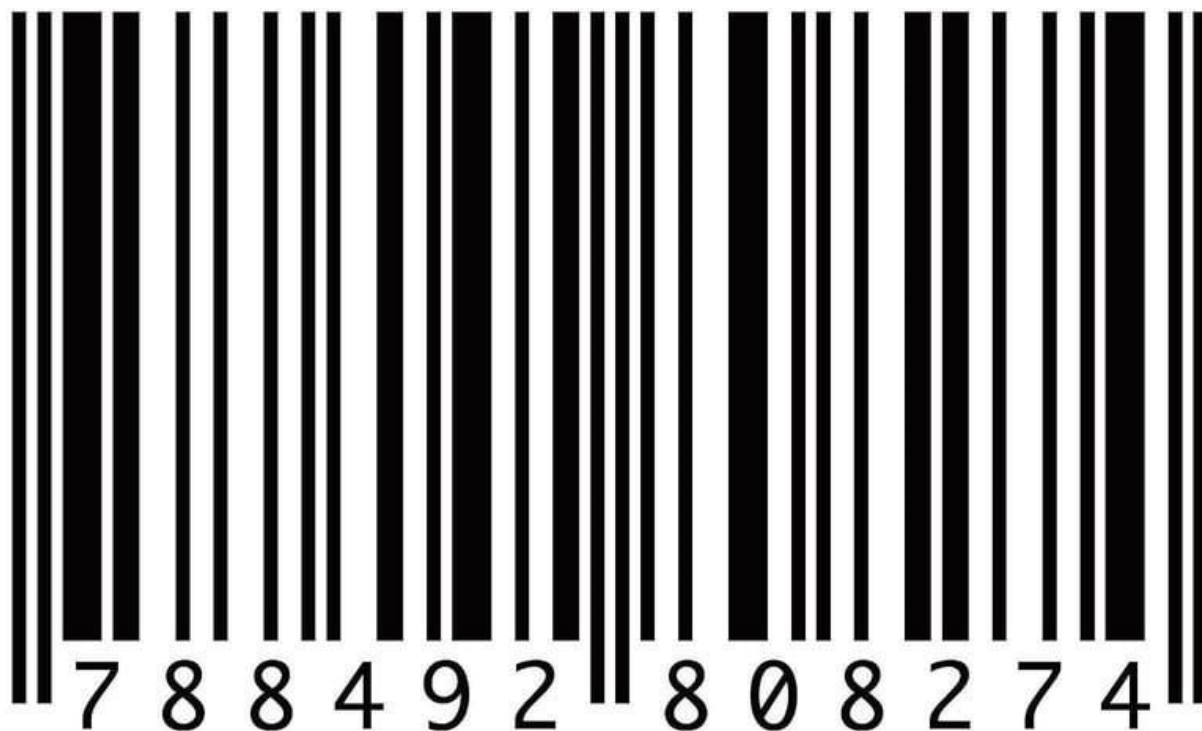
Este artículo se centra en el cálculo del código de control de los códigos de barras adheridos a los productos dispuestos para la venta en los establecimientos, lo que es importante conocer dentro del conjunto de conceptos propios de la actividad comercial. Este contenido resulta interesante en la formación de nuestro alumnado, sobre todo desde el punto de vista de la realización de la Formación en Centros de Trabajo o Formación en Empresas y para su futuro profesional. Es por ello que será importante que nuestro alumnado entienda qué es un código de barras, cuáles son sus partes, sus tipos y funciones.

La importancia de los contenidos viene dada por el RD 127/2014 de título de Técnico auxiliar en servicios comerciales; en concreto, en el anexo IX, en el Resultado de aprendizaje (RA) 3 y criterio de evaluación (CE) d) del módulo profesional Técnicas básicas de Merchandising, que tiene docencia en el primer curso del ciclo.

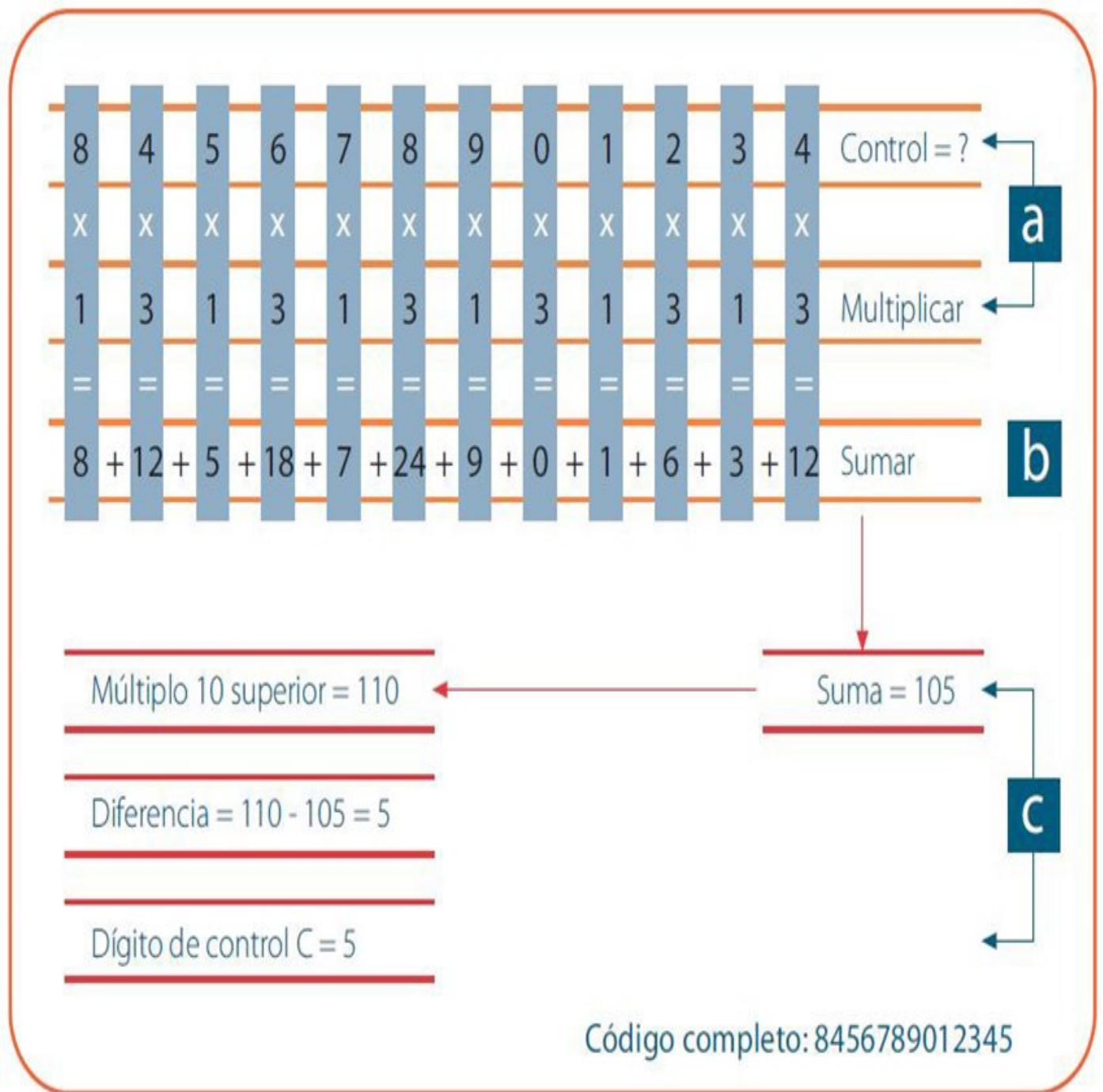
Este módulo profesional tiene atribución docente en la especialidad de Procesos comerciales del cuerpo de profesores de enseñanza secundaria.

A continuación, desarrollaremos una propuesta de actividades para que el alumnado se acerque a la realidad profesional desde el aula.

Empezamos.



El cálculo del dígito de control de un código de barras se realiza siguiendo el procedimiento del siguiente esquema:



En la actividad propuesta se pide que el alumnado calcule los dígitos de control de los siguientes códigos de barras atendiendo a su numeración:

846587092143:

803846287163:

834789120912:

816482792871:

837626538990:



# CÓMO REFERENCIAS PRODUCTOS DEL SURTIDO EN EL PUNTO DE VENTA; CASO PRÁCTICO PARA REALIZAR EN EL AULA.

**AUTORA:** LAURA RESTA GÓMEZ

Licenciada en Humanidades, en Publicidad y Relaciones públicas y en Periodismo. Técnico especialista en documentación. Profesora de Educación Secundaria en la especialidad de Organización y gestión comercial en la Comunidad Valenciana.

Este artículo se centra en el desarrollo de referencias de productos para la venta en los establecimientos, lo que es importante para crear un catálogo del surtido propio de la actividad comercial. Este contenido resulta imprescindible en la formación de nuestro alumnado, sobre todo desde el punto de vista de la realización de la Formación en Centros de Trabajo o Formación en Empresas y para su futuro profesional. Es por ello que será importante que nuestro alumnado sepa ordenar a modo de tesoro el árbol de referencias inequívocas de cada uno de los productos que se vendan.

La importancia de los contenidos viene dada por el RD 127/2014 de título de Técnico auxiliar en servicios comerciales; en concreto, en el anexo IX, en el Resultado de aprendizaje (RA) 3 y criterio de evaluación (CE) c) del módulo profesional Técnicas básicas de Merchandising, que tiene docencia en el primer curso del ciclo.

Este módulo profesional tiene atribución docente en la especialidad de Procesos comerciales del cuerpo de profesores de enseñanza secundaria.

A continuación, desarrollaremos una propuesta de actividades para que el alumnado se acerque a la realidad profesional desde el aula.

Arrancamos.



Asigna números de referencia a los siguientes productos de forma lógica y ordenada para un establecimiento comercial.

### ACEITE

- Aceite de oliva 1 litro en botella de plástico.
- Aceite de oliva virgen extra 1 litro en botella de plástico.
- Aceite de oliva 1 litro en botella de cristal.
- Aceite de oliva virgen extra 1 litro en botella de cristal.
- Aceite de oliva 2 litros en botella de plástico.
- Aceite de oliva virgen extra 2 litros en botella de plástico.
- Aceite de oliva 2 litros en botella de cristal.
- Aceite de oliva virgen extra 2 litros en botella de cristal.
- Aceite de oliva 3 litros en botella de plástico.
- Aceite de oliva virgen extra 3 litros en botella de plástico.
- Aceite de oliva 3 litros en botella de cristal.
- Aceite de oliva virgen extra 3 litros en botella de cristal.

### LECHE

- Leche entera 1 litro.
- Leche semidesnatada 1 litro.
- Leche desnatada 1 litro.
- Leche enriquecida en omega 3 1 litro.
- Leche enriquecida en calcio 1 litro.
- Leche enriquecida en fibra 1 litro
- Leche en polvo entera 1 kg.
- Leche en polvo semidesnatada 1 kg.
- Leche en polvo desnatada 1 kg.
- Leche entera en cápsulas 10 uds.
- Leche semidesnatada en cápsulas 10 uds.
- Leche desnatada en cápsulas 10 uds.
- Leche sin lactosa entera 1 litro
- Leche sin lactosa semidesnatada 1 litro.
- Leche sin lactosa desnatada 1 litro.
- Leche fresca entera 1 litro.
- Leche fresca semidesnatada 1 litro.
- Leche fresca desnatada 1 litro.

## BEBIDAS VEGETALES

Bebida de soja 1 litro.

Bebida de soja light 1 litro.

Bebida de coco 1 litro.

Bebida de coco light 1 litro.

Bebida de almendra 1 litro.

Bebida de almendra light 1 litro.

Bebida de arroz 1 litro.

Bebida de arroz light 1 litro.

Bebida de avellana 1 litro.

Bebida de avellana light 1 litro.

Bebida de avena 1 litro.

Bebida de avena light 1 litro.

## REFRESCOS

Coca cola clásica lata 330 ml.

Coca cola zero lata 330 ml.

Coca cola light lata 330 ml.

Fanta de naranja lata 330 ml.

Fanta de limón lata 330 ml.

Coca cola clásica 2 litros.

Coca cola zero 2 litros.

Coca cola light 2 litros.

Fanta de naranja 2 litros.

Fanta de limón 2 litros.

Coca cola clásica 0.5 litros.

Coca cola zero 0.5 litros.

Coca cola light 0.5 litros.

Fanta de naranja 0.5 litros.

Fanta de limón 0.5 litros.

Coca cola clásica 1 litro.

Coca cola zero 1 litro.

Coca cola light 1 litro.

Fanta de naranja 1 litro.

Fanta de limón 1 litro.

Coca cola clásica 0.5 litros en botella de cristal.

Coca cola zero 0.5 litros en botella de cristal.

# LECCIONES DE COMERCIO



## REVISTA DIGITAL PARA DOCENTES

### DATOS DE EDICIÓN:

**EDITOR:** Cristóbal Ramírez Gómez.

**ISSN:** 3020-9846

**DISTRIBUCIÓN:** [www.leccionesdecomercio.com](http://www.leccionesdecomercio.com)

**ACCESO:** gratuito.

**PERIODICIDAD:** SEMANAL

**CREATIVE COMMONS:** Esta obra está bajo licencia CC BY-NC 4.0. Para ver una copia de esta licencia, visite <https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>

