



04.06.2024

Proyecto de real decreto XXX/2024, de XX de XXXXX por el que se establece el certificado profesional en Enoturismo, se fijan los aspectos básicos del currículo y las ofertas de grados B y A incluidas en este certificado profesional.

La Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación, dispone en su artículo 39.6 que el Gobierno, previa consulta a las comunidades autónomas, establecerá las titulaciones correspondientes a los estudios de formación profesional, así como los aspectos básicos del currículo de cada una de ellas.

En su artículo 39.6, establece que el Gobierno, previa consulta a las comunidades autónomas, establecerá las titulaciones correspondientes a los estudios de formación profesional, así como los aspectos básicos del currículo de cada una de ellas.

Por su parte, la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, en sus artículos 6.3 y 6.4 establece, en relación con la formación profesional, que el Gobierno fijará los objetivos, competencias, contenidos, resultados de aprendizaje y criterios de evaluación del currículo básico. Los contenidos del currículo básico requerirán el 50 por 100 de los horarios para las comunidades autónomas que tengan lengua cooficial y el 60 por 100 para aquellas que no la tengan.

La Ley Orgánica 3/2022, de 31 de marzo, de ordenación e integración de la Formación Profesional dispone en su artículo 5.1 y 5.3 a) y b) que el Sistema de Formación Profesional está compuesto por el conjunto articulado de actuaciones dirigidas a identificar las competencias profesionales del mercado laboral, asegurar las ofertas de formación idóneas, posibilitar la adquisición de la correspondiente formación o, en su caso, el reconocimiento de las competencias profesionales, y poner a disposición de las personas un servicio de orientación y acompañamiento profesional que permita el diseño de itinerarios formativos individuales y colectivos y cumplirá conforme a un modelo de formación profesional, de reconocimiento y acreditación de competencias y de orientación profesional basado en itinerarios formativos facilitadores de la progresión en la formación y estructurado en una doble escala en cinco grados ascendentes (A, B, C, D y E) descriptivos de las ofertas formativas organizadas en unidades diseñadas según el Catálogo Nacional de Estándares de Competencia profesionales y en tres niveles de competencia profesional (1, 2 y 3), de acuerdo con lo dispuesto en el Catálogo Nacional de Estándares de Competencia profesionales, según los criterios establecidos de conocimientos, iniciativa, autonomía y complejidad de las tareas, en cada una de las ofertas de formación profesional.

Asimismo, esta misma ley indica en su artículo 28 como Grado C de la oferta del Sistema de Formación Profesional a los certificados profesionales, estableciendo en el artículo 35.1 que el grado C constituye la oferta, parcial y



acumulable del Sistema de Formación Profesional, de varios módulos profesionales del Catálogo Modular de Formación Profesional por razón de su significación en el mercado laboral y conduce a la obtención de un Certificado Profesional.

El Real Decreto 659/2023 de 18 de julio, por el que se desarrolla la ordenación del Sistema de Formación Profesional, regula en su artículo 68 la definición del currículo de los certificados profesionales e indica el contenido que deberán tener las disposiciones estatales que lo establezcan, siendo estas la identificación, el perfil profesional, el diseño curricular básico, el entorno profesional, los parámetros básicos de contexto formativo, los requisitos básicos del profesorado, personas formadoras y personas expertas y la información sobre los requisitos necesarios según la legislación vigente para el ejercicio profesional.

En su artículo 7.1, los currículos correspondientes a los Grados A, B y C serán los establecidos por el Ministerio de Educación, Formación Profesional y Deportes, sin perjuicio del apartado 3 de dicho artículo.

Las administraciones educativas podrán incorporar especificaciones puntuales según lo establecido en el artículo 7.4 del citado real decreto, relativo a los Grados B y C, atendiendo a la realidad socioeconómica del territorio y a las necesidades de su tejido empresarial.

Asimismo, en su artículo 28 indica que los Grados C, D y E podrán tener oferta modular, a partir de un módulo profesional, para su adaptación a las necesidades y circunstancias personales y laborales, así como al ritmo personal de aprendizaje.

Además, según lo dispuesto en el artículo 70 del Real Decreto 659/2023, de 18 de julio, los certificados profesionales tendrán carácter dual e incluirán un período de formación en empresa, con duración variable en función de su régimen, general o intensivo, en el que se desarrollará un conjunto actividades dirigidas a completar y reforzar los resultados de aprendizaje previstos en el currículo.

Así, este real decreto, conforme a lo previsto en el Real Decreto 659/2023, de 18 de julio, establece y regula, en los aspectos y elementos básicos antes indicados, el certificado profesional en Enoturismo.

En relación con el contenido de carácter básico de este real decreto, se ha recurrido a una norma reglamentaria para establecer bases estatales conforme con el Tribunal Constitucional, que admite “excepcionalmente”, que las bases puedan establecerse mediante normas reglamentarias en determinados supuestos como ocurre en el presente caso, cuando “resulta complemento indispensable para asegurar el mínimo común denominador establecido en las normas legales básicas” (así, entre otras, en las STC 25/1983, de 7 de abril, 32/1983, de 28 de abril, 48/1988, de 22 de marzo).

Asimismo, cabe mencionar que este real decreto se ajusta a los principios de buena regulación contenidos en la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del



Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas, los principios de necesidad, eficacia, proporcionalidad, seguridad jurídica, transparencia y eficiencia, en tanto que persigue el interés general al facilitar la adecuación de la oferta formativa a las demandas de los sectores productivos, ampliar la oferta de formación profesional, avanzar en la integración de la formación profesional en el conjunto del sistema educativo y reforzar la cooperación entre las administraciones educativas, así como con los agentes sociales y las empresas privadas; no existiendo ninguna alternativa regulatoria menos restrictiva de derechos, resulta coherente con el ordenamiento jurídico y permite una gestión más eficiente de los recursos públicos. Del mismo modo, durante el procedimiento de elaboración de la norma se ha permitido la participación activa de los potenciales destinatarios a través del trámite de audiencia e información pública y quedan justificados los objetivos que persigue la ley.

En la tramitación de este real decreto se han cumplido los trámites establecidos en la Ley 50/1997, de 27 de noviembre, del Gobierno y en la Ley 39/2015, de 1 de octubre. Han sido consultadas las comunidades autónomas y han informado el Consejo General de la Formación Profesional y el Ministerio de Política Territorial y Memoria Democrática.

Este real decreto se dicta al amparo de las competencias que atribuye al Estado el artículo 149.1.30ª. de la Constitución Española para la regulación de las condiciones de obtención, expedición y homologación de los títulos académicos y profesionales.

Este real decreto se enmarca en el Componente 20 (Plan Estratégico de Impulso de la Formación), como parte de la Reforma 01: Plan de Modernización de la Formación Profesional. Proyecto 01. Renovación del Catálogo de Títulos en Sectores Estratégicos, perteneciente al Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia (PRTR).

En su virtud, a propuesta de la Ministra de Educación, Formación Profesional y Deportes y previa deliberación del Consejo de Ministros en su reunión del día XXX

DISPONGO:

CAPÍTULO I

Disposiciones generales

Artículo 1. *Objeto.*

Este real decreto tiene por objeto el establecimiento del certificado profesional en Enoturismo, así como de los aspectos básicos de su currículo. Dicho certificado profesional tiene carácter oficial y validez en todo el territorio nacional.



CAPÍTULO II

Identificación del certificado profesional, perfil profesional y entorno profesional del certificado profesional en el sector o sectores

Artículo 2. Identificación.

El certificado profesional de Enoturismo queda identificado para todo el territorio nacional por los siguientes elementos:

- Denominación: Enoturismo.
- Código: HOT_C_015_5B.
- Nivel: 3.
- Duración: 650 horas.
- Familia Profesional: Hostelería y Turismo
- Referente en la Clasificación Internacional Normalizada de la Educación: P-4.5.3.
- Referencia del Marco Español de Cualificaciones para el aprendizaje permanente: 5B.

Artículo 3. Perfil profesional del certificado profesional.

El perfil profesional del certificado profesional en Enoturismo queda determinado por su competencia general y sus competencias profesionales y para la empleabilidad y por la relación de unidades de competencia del Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales incluidas en el certificado profesional.

Artículo 4. Competencia general.

La competencia general de este certificado profesional consiste en definir, organizar y prestar de manera sostenible y accesible servicios y actividades de enoturismo dentro del ámbito específico de actuación, a turistas, de manera que aprendan, mediante la participación activa en la experiencia enoturística, a apreciar el entorno que rodea a la bodega, así como el espacio interior, cata o recursos que los sensibilicen en las culturas tradicionales de la zona, así como prestarles servicios de acompañamiento y asistencia, utilizando, en caso necesario, la lengua inglesa, de modo que se sientan atendidos, se satisfagan las expectativas de información y de disfrute lúdico y, se cumplan los objetivos de la bodega y/o entidad organizadora del servicio.

Artículo 5. Competencias profesionales y para la empleabilidad.

Las competencias profesionales y para la empleabilidad de este certificado profesional son las que se relacionan a continuación:

- a) Diseñar productos/servicios/destinos turísticos del subsector del enoturismo de base territorial para satisfacer las expectativas de la demanda turística y rentabilizar los recursos y la oferta de servicios del entorno.



b) Proponer acciones de promoción y comercialización de los destinos enoturísticos con vista a su lanzamiento o consolidación, fijando los precios adecuados.

c) Prestar servicios de guía, acompañamiento y asistencia al turista en el sector productivo del turismo y en el subsector del enoturismo, utilizando un idioma extranjero si fuera necesario, empleando estrategias de comunicación y liderazgo.

d) Informar y conducir a turistas y viajeros, fomentando el respeto por la riqueza del patrimonio cultural y natural.

e) Atender las contingencias, imprevistos, sugerencias y quejas que puedan surgir y afectar a los turistas y viajeros, solucionando las incidencias que ocasionen permitiendo un desarrollo adecuado de las actividades enoturísticas.

f) Programar actividades para la cata de productos selectos propios de sumillería y organizar recursos, teniendo en cuenta las necesidades de las actividades y los objetivos prefijados.

g) Realizar el aprovisionamiento, almacenaje y conservación distribución de productos selectos propios de sumillería para la cata, en condiciones idóneas, controlando la calidad y la documentación relacionada.

h) Realizar o supervisar la preparación de espacios, maquinaria, útiles y herramientas para poner a punto el lugar de trabajo en las actividades de análisis sensorial de productos selectos propios de sumillería.

i) Complimentar la documentación administrativa relacionada con las unidades de producción y/o servicio, para realizar controles presupuestarios, informes, memorias o cualquier actividad que pueda derivarse, utilizando las tecnologías de la información y la comunicación.

j) Aplicar los protocolos de calidad y de seguridad turística en los servicios prestados en las actividades enoturísticas, así como en las actuaciones de post-venta, buscando la satisfacción del cliente.

k) Aplicar protocolos establecidos en materia de prevención de riesgos laborales y primeros auxilios en situaciones de accidente o emergencia.

l) Comunicarse oralmente y por escrito, con fluidez, en inglés, aplicando normas de protocolo básicas y los medios técnicos más adecuados para lograr una prestación de servicio satisfactoria.

m) Adaptarse a las nuevas situaciones laborales originadas por cambios tecnológicos y organizativos en su actividad laboral.

n) Cumplir las tareas propias de su nivel con autonomía y responsabilidad, efectuándolo de forma individual o como miembro de un equipo de trabajo.

ñ) Comunicarse eficazmente, respetando la autonomía y competencia de las personas que intervienen en su ámbito de trabajo.

o) Cumplir las normas de calidad, de accesibilidad universal y diseño para todos que afectan a su actividad profesional.

p) Actuar con espíritu emprendedor e iniciativa personal en la elección o aplicación de los procedimientos de su actividad profesional.

q) Ejercer sus derechos y cumplir con las obligaciones derivadas de su actividad profesional, de acuerdo con lo establecido en la legislación vigente, participando activamente en la vida económica, social y cultural.

Artículo 6. Relación de Unidades de Competencia del Catálogo de Cualificaciones Profesionales incluidas en este certificado profesional.



Las unidades de competencia incluidas en este certificado profesional son:

UC2482_3: Desarrollar servicios de experiencias enoturísticas.

UC1108_3: Realizar análisis sensorial de productos selectos propios de sumillería y diseñar sus ofertas.

UC0239_2: Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización.

UC0272_2: Asistir como primer interviniente en caso de accidente o situación de emergencia.

UC9999_3: Comunicarse en lengua inglesa con un nivel de usuario independiente (B1), según el Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas, en el ámbito profesional.

Artículo 7. *Entorno profesional.*

1. Las personas que hayan obtenido el certificado profesional que acredita la superación de este grado C pueden ejercer su actividad en todos los sectores económicos que desarrollen actividades de enoturismo.

Desarrollan su actividad profesional dentro del departamento de turismo, dedicado a actividades de enoturismo, en entidades de naturaleza pública o privada, en empresas de gran tamaño, medianas y pequeñas empresas, tanto por cuenta propia como ajena, con independencia de su forma jurídica.

Desarrollan su actividad dependiendo en su caso, funcional y/o jerárquicamente de un superior. Pueden tener personal a su cargo en ocasiones, por temporadas o de forma estable. En el desarrollo de la actividad profesional se aplican los principios de accesibilidad universal o diseño para todas las personas de acuerdo con la normativa aplicable.

2. Las ocupaciones y puestos de trabajo más relevantes son los siguientes:

- a) Guías de enoturismo.
- b) Informadores en oficinas de desarrollo de productos enoturísticos.
- c) Empleados de agencias de viajes enoturísticos
- d) Monitores de actividades de divulgación y enoturismo.
- e) Responsables de equipo de enoturismo.
- f) Experto en enoturismo.

CAPÍTULO III

Enseñanzas del certificado profesional

Artículo 8. *Módulos profesionales.*

Los módulos profesionales de este certificado profesional quedan desarrollados en el anexo I, cumpliendo lo previsto en el artículo 12 del Real Decreto 659/2023, de 18 de julio, por el que se establece la ordenación general



del Sistema de Formación Profesional. Dichos módulos son los que a continuación se relacionan:

- 1737. Experiencias enoturísticas.
- 1738. Análisis sensorial de productos selectos propios de sumillería y diseño de sus ofertas.
- 1232. Procesos de venta.
- 0020. Primeros auxilios.
- 0179. Inglés Profesional (GS).

Artículo 9. *Espacios y equipamientos.*

1. Los espacios necesarios para el desarrollo de las enseñanzas de este certificado profesional son los establecidos en el anexo II.

2. Los espacios dispondrán de la superficie necesaria y suficiente para desarrollar las actividades de enseñanza que se deriven de los resultados de aprendizaje de cada uno de los módulos profesionales que se imparten en cada uno de los espacios. Además, deberán cumplir las siguientes condiciones:

a) La superficie se establecerá en función del número de personas que ocupen el espacio formativo y deberá permitir el desarrollo de las actividades de enseñanza aprendizaje con la ergonomía y la movilidad requeridas dentro del mismo.

b) Deberán cubrir la necesidad espacial de mobiliario, equipamiento e instrumentos auxiliares de trabajo.

c) Deberán respetar los espacios o superficies de seguridad que exijan las máquinas y equipos en funcionamiento.

d) Respetarán la normativa sobre prevención de riesgos laborales y cuantas otras normas sean de aplicación.

3. Los espacios formativos establecidos podrán ser ocupados por diferentes grupos que cursen el mismo u otros certificados profesionales.

4. Los diversos espacios formativos identificados no deben diferenciarse necesariamente mediante cerramientos.

5. Los equipamientos que se incluyen en cada espacio han de ser los necesarios y suficientes para garantizar al alumnado la adquisición de los resultados de aprendizaje y la calidad de la enseñanza. Además, deberán cumplir las siguientes condiciones:

a) El equipamiento (equipos, máquinas, entre otros) dispondrá de la instalación necesaria para su correcto funcionamiento, cumplirá con la normativa de seguridad y de prevención de riesgos laborales y con cuantas otras sean de aplicación.

b) La cantidad y características del equipamiento deberán estar en función del número de personas matriculadas y permitir la adquisición de los resultados de aprendizaje y los criterios de evaluación que se incluyen en cada uno de los módulos profesionales que se impartan en los referidos espacios.

6. Las administraciones competentes velarán para que los espacios y el equipamiento sean los adecuados en cantidad y características para el



desarrollo de los procesos de enseñanza y aprendizaje que se derivan de los resultados de aprendizaje de los módulos correspondientes y garantizar así la calidad de estas enseñanzas.

Artículo 10. *Profesorado, personal formador y expertos.*

1. El personal formador de centros del Sistema de Formación Profesional no incorporados al sistema educativo se ajustará a lo establecido en el artículo 168 del Real Decreto 659/2023, de 18 de julio.

2. El profesorado de formación profesional perteneciente a los cuerpos docentes del sistema educativo se ajustará de la siguiente manera, sin perjuicio de lo establecido en el Capítulo I del Título V del Real Decreto 659/2023, de 18 de julio:

a) La docencia de los módulos profesionales que constituyen las enseñanzas de este certificado profesional corresponde al profesorado de las especialidades establecidas en el anexo III pertenecientes a los cuerpos indicados en dicho anexo, sin perjuicio de lo establecido en la disposición transitoria sexta del Reglamento de ingreso, accesos y adquisición de nuevas especialidades en los cuerpos docentes a que se refiere la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación, aprobado por el Real Decreto 276/2007, de 23 de febrero.

b) Las condiciones de acceso a los cuerpos a que se refiere el apartado anterior serán las recogidas en el Real Decreto 276/2007, de 23 de febrero.

c) Para la impartición de módulos profesionales en centros de titularidad privada o de titularidad pública de otras administraciones distintas de las educativas, las titulaciones requeridas y los requisitos necesarios para el profesorado serán los mismos que los exigidos para el acceso a las especialidades de los cuerpos docentes a que se refiere el apartado anterior, según la atribución docente que se establece para cada módulo en el anexo III. En todo caso, se exigirá que las enseñanzas conducentes a las titulaciones citadas engloben los resultados de aprendizaje de los módulos profesionales y, si dichos elementos citados no estuvieran incluidos, además de la titulación, deberá acreditarse, mediante certificación, una experiencia laboral de, al menos, tres años en el sector vinculado a la familia profesional, realizando actividades productivas en empresas relacionadas implícitamente con los resultados de aprendizaje.

d) En caso de contar con otros perfiles colaboradores, estos deberán cumplir los requisitos indicados en el capítulo IV del título V del Real Decreto 659/2023, de 18 de julio.

CAPÍTULO IV

Acceso, exenciones y titulación.

Artículo 11. *Acceso.*

1. Para acceder a un certificado profesional se requerirá lo indicado en los artículos 75 y 76 del Real Decreto 659/2023, de 18 de julio.



2. Para acceder a un certificado de competencia se requerirá lo indicado en el artículo 61 del Real Decreto 659/2023, de 18 de julio.

Artículo 12. *Exención del periodo de formación en empresa u organismo equiparado.*

La exención del periodo de formación en empresa u organismo equiparado se ajustará a lo establecido en el artículo 73 del Real Decreto 659/2023, de 18 de julio.

Artículo 13. *Correspondencia de los módulos profesionales con estándares de competencia para su acreditación, convalidación o exención.*

1. La correspondencia de las unidades de competencia con los módulos profesionales que conforman este certificado profesional para su convalidación o exención queda determinada en el anexo IV A).

2. La correspondencia de los módulos profesionales de este certificado profesional con las unidades de competencia para su acreditación, queda determinada en el anexo IV B).

Artículo 14. *Titulación y efectos.*

1. La titulación de un certificado profesional será lo indicado en el artículo 79 del Real Decreto 659/2023, 18 de julio.

2. La titulación de un certificado de competencia será lo indicado en el artículo 64 del Real Decreto 659/2023, 18 de julio.

3. La titulación de acreditación parcial de competencia será lo indicado en el artículo 57 del Real Decreto 659/2023, 18 de julio.

Artículo 15. *Establecimiento de los grados A y B del certificado profesional en Enoturismo.*

1. Los certificados de competencia asociados a este certificado profesional se recogen en el anexo V.

2. Las acreditaciones parciales de competencia que configuran los certificados de competencia se recogen en el anexo VI.

Artículo 16. *Requisitos para la realización de la estancia en empresa.*

1. De acuerdo con lo establecido en el artículo 158 del Real Decreto 659/2023, de 18 de julio, el inicio de la estancia en la empresa u organismo equiparado requerirá haber superado la formación en prevención de riesgos laborales. Para ello, será necesario que se haya cursado la formación correspondiente para alcanzar las competencias necesarias para el desempeño de las funciones de nivel básico en Prevención de Riesgos Laborales, establecidas en el artículo 35 del Real Decreto 39/1997, de 17 de enero, por el que se aprueba el Reglamento de los Servicios de Prevención, sin perjuicio de lo establecido en el art 153.2.d). del Real Decreto 659/2023, de 18 de julio.



2. Se tomará como referente para dicha formación el resultado de aprendizaje recogido en el anexo VII, que podrá impartirse en cualquiera de los módulos que forman parte del grado C a criterio del centro de formación profesional.

Disposición adicional primera. *Regulación del ejercicio de la profesión.*

El certificado profesional establecido en este real decreto no constituye una regulación del ejercicio de profesión regulada alguna.

Disposición adicional segunda. *Formación presencial, semipresencial y virtual.*

La oferta formativa de este certificado profesional podrá ofertarse en modalidad presencial, semipresencial y virtual, siempre que se garantice que el alumnado pueda conseguir los resultados de aprendizaje de los módulos profesionales, de acuerdo con lo dispuesto en este real decreto conforme a los principios de diseño para todos y accesibilidad universal. Para ello, las administraciones competentes adoptarán las medidas necesarias y dictarán las instrucciones precisas en los términos establecidos en la Ley Orgánica 3/2022, de 31 de marzo, y en el Real Decreto 659/2023, de 18 de julio.

Disposición adicional tercera. *Accesibilidad universal en las enseñanzas de este certificado profesional.*

1. Las administraciones competentes incluirán en el currículo de este certificado profesional los elementos necesarios para garantizar que las personas que lo cursen desarrollen las competencias incluidas en el currículo en «diseño para todas las personas».

2. Asimismo, dichas administraciones adoptarán las medidas necesarias para que este alumnado pueda acceder y cursar dicho certificado profesional en las condiciones establecidas en el artículo 16 y en la disposición final segunda del Texto Refundido de la Ley General de derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social, aprobado por el Real Decreto Legislativo 1/2013, de 29 de noviembre, y en el artículo 21 del Real Decreto 193/2023, de 21 de marzo, por el que se regulan las condiciones básicas de accesibilidad y no discriminación de las personas con discapacidad para el acceso y utilización de los bienes y servicios a disposición del público.

Disposición final primera. *Título competencial.*

Este real decreto se dicta al amparo de las competencias que atribuye al Estado el artículo 149.1.30ª. de la Constitución Española para la regulación de las condiciones de obtención, expedición y homologación de los títulos académicos y profesionales.

Disposición final segunda. *Entrada en vigor.*

Este real decreto entrará en vigor a los veinte días de su publicación en el «Boletín Oficial del Estado».



ELÉVESE AL CONSEJO DE MINISTROS
Madrid, XX de XXXXXX de 2024

LA MINISTRA DE EDUCACIÓN, FORMACIÓN PROFESIONAL Y
DEPORTES

MARÍA DEL PILAR ALEGRÍA CONTINENTE

BORRADOR SOMETIDO A TRÁMITE DE AUDIENCIA E INFORMACIÓN PÚBLICA



ANEXO I

Módulos Profesionales

Código	Módulo Profesional	Horas
1737	Experiencias enoturísticas.	200
1738	Análisis sensorial de productos selectos propios de sumillería y diseño de sus ofertas. .	150
1232	Procesos de venta.	160
0020	Primeros auxilios.	70
0179	Inglés Profesional (GS).	70
Total:		650

Módulo profesional: Experiencias enoturísticas.

Duración: 200 horas.

Código: 1737.

Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación.

1. Analiza escenarios de desarrollo de experiencias enoturísticas, teniendo en cuenta la explotación de los recursos culturales, patrimoniales, sociales, vitícolas y de la bodega, para su lanzamiento y comercialización.

Criterios de evaluación:

- a) Se ha contextualizado el entorno de la bodega teniendo en cuenta la singularidad de la producción y la zona, la accesibilidad y comunicación, los recursos complementarios, naturales, turísticos, monumentales, entre otros.
- b) Se han diseñado documentos DAFO/SWOT (debilidades-amenazas-fortalezas y oportunidades) o similares, en función de recursos y contextos para su análisis posterior en la toma de decisiones.
- c) Se han identificado los productos de venta en la vinoteca (vino y derivados, cosméticos, alimentos y libros, entre otros), analizándolos según la oferta y la demanda turística y la imagen de marca de la bodega o complejo.
- d) Se ha justificado la correspondencia entre la oferta y demanda de productos y experiencias enoturísticas y la cultura corporativa de bodega y/o empresa, entre otros.
- e) Se ha identificado la oferta del subsector vitivinícola y enoturístico con el fin de crear una oferta diferenciada y/o complementaria que proporcione un destino turístico atractivo y/o recurso singular.
- f) Se han planificado distintas alternativas de experiencias enoturísticas, según grupos de turistas, visitantes o clientes potenciales.
- g) Se han desarrollado diseños de experiencias enoturísticas con base en el entorno local; arquitectura propia, instalaciones, tradiciones o historia, entre otros.
- h) Se han establecido parámetros de fidelización de clientes o turistas, asegurando su continuidad.



- i) Se han determinado objetivos cualitativos y cuantitativos, ajustándose a un análisis de gestión para obtener un beneficio para todos los grupos de interés involucrados (turista, administración local, empresa, residentes, territorio, entre otros).
 - j) Se ha tenido en cuenta el grado de adaptación y el plan de accesibilidad en las instalaciones de los servicios previstos a los requerimientos de los clientes o turistas, incluyendo adaptaciones en casos de movilidad reducida, dificultad sensorial y visual, entre otros.
 - k) Se han utilizado tecnologías de la información y la comunicación en la elaboración de los procesos.
2. Realiza el catálogo de productos de la bodega y de experiencias enoturísticas para agencias de viajes, touroperadores turísticos u otras empresas de intermediación turística y/o los propios turistas, entre otros, justificando su viabilidad económica y financiera.

Criterios de evaluación:

- a) Se ha analizado la información identificada o proporcionada por fuentes internas y externas de la organización, para la estimación de distintas posibilidades de diseño, mejora y actualización de experiencias o productos enoturísticos.
- b) Se ha diseñado el catálogo de productos de bodega y derivados y experiencias enoturísticas teniendo en cuenta los recursos del entorno, la imagen, la calidad y la sostenibilidad de la marca.
- c) Se han agrupado por categorías los recursos, según tipología de productos y experiencias enoturísticas
- d) Se han diseñado categorías de experiencias y actividades enoturísticas, en función del perfil del turista o visitante objetivo, empresa de intermediación turística, la limitación temporal, aforos preestablecidos, la estacionalidad, mensaje y lenguaje.
- e) Se han valorado y establecido tarifas de los productos, servicios y experiencias enoturísticas, teniendo en cuenta a los distintos colectivos, la temporalidad y la estacionalidad, entre otros. Y para ello:
 - Se ha determinado la política de precios, adecuándolos a las distintas empresas de intermediación y perfil de turista, según la temporada, la estacionalidad y los aforos, entre otros.
 - Se han analizado los costes y la oferta de la competencia, cumpliendo objetivos de la empresa.
 - Se ha tenido en cuenta la disposición de distintos medios de pago para los turistas, empresas u organizaciones de intermediación o proveedores, facilitando los canales disponibles y cumpliendo la normativa vigente.
 - Se ha justificado su viabilidad.
- f) Se han formulado, para ofertas de los productos y de experiencias enoturísticas, la composición de los espacios físicos y recorrido de los itinerarios enoturísticos, las necesidades de recursos humanos, la sostenibilidad del entorno, la infraestructura necesaria, guiones y contenidos y los proveedores potenciales, entre otros.



- g) Se han diseñado documentos de apoyo para la valoración y evaluación posterior como fichas de ejecución, fichas de evaluación de las actividades enoturísticas, ajustando los parámetros diseñados por la empresa u organización.
3. Selecciona los canales de distribución y de entidades de intermediación turística de productos y experiencias enoturísticas, analizando la imagen de marca de la bodega o empresa enoturística, el disfrute, fidelización de los turistas y los objetivos financieros fijados por la empresa, entre otros.

Criterios de evaluación:

- a) Se ha realizado un listado de canales de distribución y entidades de intermediación turística de productos y experiencias enoturísticas tras analizar al turista objetivo.
- b) Se han utilizado tecnologías de la información y comunicación y herramientas de mercado adaptadas a los canales de intermediación y distribución de los productos.
- c) Se han tenido en cuenta los valores e imagen de la empresa enoturística en el diseño de productos o experiencias enoturísticas, justificando su coherencia con la comunicación estratégica e imagen de la misma.
- d) Se han establecido los objetivos financieros y económicos fijados por la empresa o bodega.
- e) Se han evaluado los distintos canales de intermediación y distribución de los productos y experiencias enoturísticas, determinando su efectividad en:
- Calcular el retorno de las acciones de divulgación y promoción de la bodega y/o empresa.
 - Monitorizar el retorno de la divulgación.
 - Monetizar el retorno de la divulgación.
- f) Se han formulado los resultados obtenidos de una divulgación, monitorización y monetización, utilizando métodos específicos de una bodega y/o empresa, (fichas de evaluación o informes, entre otros).
- g) Se han documentado los procesos, programas y productos en cada una de las fases de planificación y gestión de productos y experiencias enoturísticas.
- h) Se han redactado memorias de carácter mensual, trimestral y anual, a partir de resultados obtenidos de divulgación, monitorización y monetización, para consultas posteriores en la toma de decisiones.
4. Atiende al turista en cada una de las fases de desarrollo de experiencias enoturísticas y/o de actividades complementarias programadas, aplicando el protocolo en la prestación de servicios enoturísticos.

Criterios de evaluación:

- a) Se han utilizado técnicas de cortesía, amabilidad, simpatía, rapidez, entre otras, en la llegada y despedida del turista en el punto de encuentro, punto de venta o lugar estratégico.



- b) Se ha atendido al turista en una lengua extranjera, si fuera necesario.
 - c) Se han establecido estrategias de comunicación para captar turistas para otras experiencias enoturísticas según protocolo definido, facilitándoles información necesaria de la experiencia, producto o servicio solicitado.
 - d) Se ha establecido la imagen de marca o comercial de la bodega en la prestación de servicios.
 - e) Se ha aplicado el protocolo de protección de datos personales del turista.
5. Gestiona la recepción de turistas que van a disfrutar de las experiencias enoturísticas y de los productos, respetando los parámetros establecidos por la entidad organizadora.

Criterios de evaluación:

- a) Se han tenido en cuenta los protocolos de horarios y agenda de actividades de acuerdo a los catálogos de experiencias y actividades generados por la bodega y/o empresa enoturística, su adaptación a grupos especiales, control de horas para inicio de actividades de diversos grupos al mismo tiempo y control de tiempos, de paradas, explicaciones o tiempo total.
 - b) Se ha tenido en cuenta, en dicha gestión, la transmisión al turista de la información necesaria sobre una experiencia enoturística con claridad, de manera ordenada, estructurada, clara y precisa.
 - c) Se han comprobado, en dicha gestión de experiencias enoturísticas, los recursos físicos de espacios en bodega y entorno natural/histórico, los recursos materiales de apoyo como folletos, fichas, personal, entre otros, para cada una de las acciones a desarrollar.
 - d) Se han asignado los recursos humanos necesarios para cumplir los horarios y visitas de las experiencias enoturísticas, garantizar la seguridad de los turistas y satisfacer los objetivos de los clientes o turistas.
 - e) Se ha previsto en caso necesario disponer de guías o intérpretes al menos en español- inglés, con formación específica en la atención al cliente e imagen de marca de la empresa en las experiencias enoturísticas.
 - f) Se han comprobado en las experiencias de cata los soportes físicos como botellas de vino, licores, destilados, entre otros; variedades de copas, panes especiales de cata, escupideras, agua, manteles de cata, fichas de cata, entre otros.
 - g) Se han organizado los puntos de venta y la venta de productos enoturísticos, garantizando la oferta de la bodega y/o empresa.
6. Recibe a los turistas cumpliendo protocolos, horarios y programas establecidos por la bodega y/o empresa organizadora.

Criterios de evaluación:

- a) Se ha transmitido la información sobre una experiencia enoturística con claridad, de manera ordenada, estructurada y precisa.
- b) Se han estimado las posibilidades de diseño de situaciones o contextos nuevos, ajustándose al perfil del grupo.



- c) Se ha seguido el protocolo de actuación de acogida a los turistas en experiencias enoturísticas.
 - d) Se ha explicado los sistemas de pago establecidos por bodegas y empresas organizadoras para garantizar su eficacia y comodidad.
 - e) Se han implementado propuestas complementarias a las experiencias enoturísticas que aprovechen los potenciales de una bodega o empresa enoturística, ayudando a cumplir los objetivos de promoción y venta de la misma.
 - f) Se ha informado sobre el desarrollo de las experiencias, productos y servicios enoturísticos, cumpliendo con los objetivos y expectativas de todos los grupos de interés en las experiencias enoturísticas.
 - g) Se ha comprobado la calidad y adecuación de las experiencias, productos y servicios enoturísticos, a los turistas.
 - h) Se ha gestionado el pago de las experiencias, productos y servicios enoturísticos, ofreciendo los canales existentes para ello.
 - i) Se han estimado o adaptado las posibilidades de diseño a situaciones o contextos nuevos, ajustándose al perfil del grupo.
 - j) Se han propuesto al turista actividades alternativas e informado sobre su desarrollo, considerando la calidad y la adecuación de la propuesta a las expectativas de los turistas para asegurar el disfrute de la experiencia.
7. Aplica técnicas de dinámica de grupos, motivación y liderazgo, relacionándolas con las actividades de disfrute de experiencias enoturísticas.

Criterios de evaluación

- a) Se han interpretado programas de actividades enoturísticas, relacionándolos con las demandas de turistas.
- b) Se han realizado simulaciones de intercomunicación de distintos grupos o usuarios turísticos para:
 - Expresarse oralmente, de forma directa o con otros medios de amplificación, con tono, ritmo, volumen de voz y expresión gestual adecuados a la situación.
 - Adecuar la voz al contexto de comunicación y al perfil de los destinatarios de la comunicación, garantizando su comprensión.
 - Manejar los equipos técnicos, aplicando los adecuados en cada supuesto momento.

Responder con amabilidad y eficiencia a las preguntas, dudas y necesidades de información demandadas, resolviendo con discreción las quejas que se planteen y potenciando la buena imagen de la bodega o empresa organizadora que presta el servicio.
- c) Se han planificado guiones de experiencias enoturísticas, información general relativa al entorno histórico, natural, viticultura y vinificación, e información de la bodega y/o empresa organizadora.
- d) Se ha organizado la cata de vinos y licores u otros productos identificando los productos que hay que catar en coordinación con la bodega y/o empresa organizadora, las necesidades de dichos productos, el material físico de menaje, el material informativo para una explicación más clara, didáctica y eficaz, los elementos de seguridad e higiene, el material y la maquinaria de limpieza necesaria después de la experiencia.



- e) Se ha organizado la venta de vinos, licores destilados, productos promocionales (*merchandising*) y otros, detectando los productos y características de los mismos, precios, ofertas y promociones desarrolladas por la bodega y/o empresa organizadora, protocolos de embalaje y envase (*packaging*) de productos, sistemas y condiciones de venta y envío, programas y equipos necesarios para la misma.
 - f) Se ha organizado la evaluación de las actividades de experiencias enoturística, planificando la entrega de las encuestas de satisfacción diseñadas por una bodega y/o empresa organizadora para su posterior análisis.
8. Selecciona herramientas de valoración de oferta y demanda de experiencias enoturísticas, asegurando la fidelización del turista y/o cliente.

Criterios de evaluación:

- a) Se ha asegurado la autorización de utilización y protección de datos del turista visitante o cliente, de acuerdo a los protocolos de privacidad de la empresa y/o bodega y normativa vigente, mediante formularios, encuestas, noticias/*newsletter* o contacto con departamento de comunicación y marketing de la empresa enoturística.
 - b) Se han aplicado técnicas de evaluación, susceptibles de mejorar futuras experiencias enoturísticas, utilizando encuestas de calidad y herramientas externas.
 - c) Se han utilizado herramientas de comunicación, asegurando la protección de datos personales: aceptación de datos y envío de noticias, novedades de servicios e infraestructuras, servicios complementarios como club de vinos, entre otros.
 - d) Se han realizado informes parciales o finales de experiencias enoturísticas.
 - e) Se han utilizado tecnologías de información y comunicación en los procesos de valoración.
9. Evalúa los servicios prestados de experiencias enoturísticas, en función de criterios específicos sobre perspectiva de género, sondeos, cuestionarios y grado de satisfacción por parte de turistas entre otras.

Criterios de evaluación:

- a) Se han reflejado en la memoria o informe de actividad los resultados o datos obtenidos de los cuestionarios realizados a los turistas, sobre su satisfacción en las experiencias (inclusividad, perspectiva de género, accesibilidad, entrevistas o sondeos) y sobre el estado emocional del turista durante y después de la actividad.
- b) Se han valorado aspectos que se relacionan a continuación para exponer y justificar la toma de decisiones: satisfacción de los usuarios, itinerarios, material, incidencias, traslados, medios de transportes y otros servicios, grado de cumplimiento de la actividad en relación con la información



recibida, insuficiencias o fallos técnicos detectados y recomendaciones o mejoras a realizar, guías de la actividad.

- c) Se han establecido las fases del procedimiento en la gestión de quejas, reclamaciones y sugerencias para conseguir la satisfacción del cliente o turista dentro de su ámbito de competencia y como elemento de mejora continua.
- d) Se han valorado las aportaciones realizadas por los turistas en forma de quejas, reclamaciones y sugerencias, justificando esta valoración en el diseño de nuevas actividades.
- e) Se han analizado los formularios de satisfacción, su incidencia en el incremento de la calidad de los servicios y en el incremento de la calidad de la imagen de la marca.
- f) Se han redactado memorias de evaluación basándose en técnicas de recopilación, sistematización, archivo y actualización de la información obtenida.
- g) Se han gestionado planificaciones estratégicas con herramientas de evaluación diseñadas por la empresa y/o bodega.

10. Aplica el plan de seguridad turística definido para las experiencias enoturísticas, comunicándoselo a los turistas, clientes, personal que presta el servicio y prestatarios de servicios en caso necesario.

Criterios de evaluación:

- a) Se ha seguido el protocolo de comunicación del plan de seguridad turística y de autoprotección a los todos los grupos de interés.
- b) Se ha tenido en cuenta la normativa aplicable en este tipo de actividades según tipo de actividad y territorio de aplicación.
- c) Se han asignado responsabilidades de actuación en caso de emergencias según se establece en el plan de seguridad y de autoprotección.
- d) Se ha transmitido la información de prevención de riesgos laborales (PRL)
- e) Se han determinado los protocolos de evacuación a los turistas en caso de emergencia.
- f) Se han identificado las medidas especiales de seguridad en el trabajo.
- g) Se han documentado las actuaciones llevadas a cabo al final de la jornada o de la experiencia enoturística.

Módulo profesional: Análisis sensorial de productos selectos propios de sumillería y diseño de sus ofertas.

Duración: 150 horas.

Código: 1738.

Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación.

1. Identifica productos selectos propios de sumillería para su cata, valorando incluirlos en la oferta gastronómica de los establecimientos de restauración.

Criterios de evaluación:



- a) Se ha definido el concepto de «producto selecto propio de sumillería» relacionando las características que le son inherentes a su naturaleza con las distintas presentaciones comerciales que le hacen reconocible como *delicatessen* o producto selecto.
 - b) Se han diferenciado distintos productos alimenticios que reciben el calificativo de «selecto» (queso, aceite, jamón, especias, aguas, foie gras, caviar, miel, frutas y otros), explicando las características que les hacen destacables.
 - c) Se ha tenido en cuenta la normativa general del etiquetado de los productos selectos propios de sumillería.
 - d) Se han descrito los sellos de calidad de alimentos de España (calidad diferenciada, producción ecológica y 100% raza autóctona, entre otros).
 - e) Se ha explicado conceptos referidos a Denominación de Origen (DO) o Denominación de Origen Protegida (DOP), Indicación Geográfica Protegida (IGP), Especialidad Tradicional Garantizada (ETG), marcas de calidad y otros tantos que referencien los atributos a tener en cuenta en los productos propios de sumillería para su clasificación y selección.
 - f) Se han relacionado ofertas gastronómicas y el maridaje de productos vitivinícolas (vino, aguardiente, brandy, vermut, licores y destilados, entre otros).
 - g) Se han seleccionado productos selectos propios de sumillería, maridándolos con grupos de alimentos y elaboraciones culinarias que les puedan acompañar y complementar.
 - h) Se ha tenido en cuenta la rentabilidad, disponibilidad, público, oferta, estacionalidad, entre otros, de los géneros objeto de la cata.
 - i) Se han seleccionado los productos, materiales y géneros, entre otros para el análisis sensorial, solicitándolos a los proveedores, concretando plazos de pago y entrega de los mismos.
 - j) Se han almacenado y custodiado los géneros ya sean perecederos y no perecederos en lugares adecuados al tipo de producto.
 - k) Se ha planificado la puesta a punto de productos, materiales, espacios, recursos humanos, entre otros para el análisis sensorial en el momento de la cata.
 - l) Se han seleccionado productos selectos propios de sumillería, con defectos para identificarlos y detectarlos en la cata.
 - m) Se han explicado los distintos tipos de análisis sensorial de productos y sus fases, indicando los productos que son apropiados.
 - n) Se han indicado los factores que pueden alterar los resultados de las pruebas de cata con el fin de evitarlos y las condiciones ambientales que favorezcan su realización.
 - ñ) Se ha aplicado la normativa vigente de manipulación de los alimentos y de seguridad alimentaria para evitar intoxicaciones alimentarias.
2. Reconoce las características organolépticas de productos selectos propios de sumillería en la cata, analizando los factores que intervienen en la calidad para obtener resultados fiables.

Criterios de evaluación:



- a) Se han discriminado los distintos atributos de los productos a valorar que sean perceptibles en la cata.
 - b) Se han descrito los distintos procedimientos de cata que se utilizan para obtener información relevante de las características diferenciadoras de los productos selectos propios de sumillería.
 - c) Se ha seleccionado la metodología de análisis sensorial más idónea según tipo de productos selectos propios de sumillería.
 - d) Se han identificado las fases en la cata, indicando para qué tipo de productos son apropiadas.
 - e) Se ha determinado la variedad y cantidad de muestras objeto de cata con criterios de prioridad, coherencia en sabores, productos que evitan la desorientación sensorial o fatiga por exceso de muestras.
 - f) Se han preparado los géneros y materiales complementarios para la cata entre muestra y muestra con el objetivo de limpiar el paladar e interferir los sabores.
 - g) Se han organizado y distribuido las muestras objeto de la cata en el equipamiento apropiado atendiendo a la naturaleza de los productos y a la metodología.
 - h) Se han preparado muestras de cada producto de cata, conservándolas a la temperatura óptima para poder apreciar mejor las características organolépticas.
 - i) Se han determinado un orden lógico de cata de los productos selectos propios de sumillería que asegure la fiabilidad del resultado.
 - j) Se han establecido diferencias de atributos, como sabores, olores y texturas, entre otros, aplicando la metodología de la cata apropiada a cada producto.
 - k) Se han descrito las diferentes características organolépticas de los productos selectos propios de sumillería catados, empleando el vocabulario específico respectivo.
 - l) Se ha identificado y cumplimentado las fichas de cata de productos selectos propios de sumillería para cada prueba, aplicando las normas que establece la metodología de la cata.
3. Cata productos selectos propios de sumillería, relacionándolos con la metodología seleccionada.

Criterios de evaluación:

- a) Se han relacionado las sensaciones organolépticas con la calidad de la materia prima, composición y origen de los productos selectos.
- b) Se ha identificado la influencia del sistema de elaboración o producción en las características sensoriales del producto.
- c) Se han reconocido los defectos organolépticos originados durante el proceso productivo, de elaboración y conservación de los productos.
- d) Se ha identificado la influencia de las condiciones ambientales, de conservación en la calidad/ deterioro de los productos.
- e) Se ha valorado la calidad organoléptica de los productos selectos propios de sumillería y su evolución en el tiempo.



- f) Se han identificado los protocolos y momentos de cata según el tipo de producto.
 - g) Se ha valorado la concordancia entre las características organolépticas apreciadas y el tipo de producto catado.
 - h) Se ha valorado la relación calidad / precio del producto.
 - i) Se han realizado cata a ciegas de productos selectos propios de sumillería y los que no lo son, determinando y comparando las diferencias encontradas.
 - j) Se han utilizado fichas de cata específicas para reflejar la valoración de los productos en cada fase de la cata.
4. Diseña ofertas gastronómicas con productos selectos propios de sumillería para establecimientos de restauración, fidelizando a los clientes y atrayendo a clientes potenciales.

Criterios de evaluación:

- a) Se han descrito cartas estandarizadas de productos selectos propios de sumillería.
- b) Se han reflejado en las cartas elementos y características que la componen, en función de los productos a ofertar como quesos, jamón, aceites, vinagres, ahumados, chocolates u otros.
- c) Se han relacionado las cartas estandarizadas de productos selectos propios de sumillería con la zona geográfica y el entorno local de los establecimientos.
- d) Se han tipificado en las cartas de productos selectos propios de sumillería referencias significativas tanto de origen nacional como internacional.
- e) Se ha analizado aspectos como:
 - La presentación y diseño de la carta, el formato, tamaño, color tipo de letra y la estructura de las cartas exponiendo sus ventajas e inconvenientes.
 - La gestión de la carta, su actualización y rotación de productos.
 - La fijación de precios conforme a métodos básicos.
- f) Se ha estudiado la agrupación de las referencias de las cartas determinando los criterios organizativos.
- g) Se ha comprobado la información ofrecida en cada marca y/o referencia, valorando si es la suficiente.
- h) Se ha incluido en las cartas/ productos información de alérgenos, composición de los productos para evitar alergias e intolerancias a clientes.
- i) Se han detectado errores en la redacción de las cartas, proponiendo su corrección.
- j) Se han diseñado cartas de productos selectos propios de sumillería para establecimientos de restauración debidamente caracterizados, en el que se define su tipología, categoría, fórmula de restauración, tipo de servicio y objetivos económicos marcados, entre otros como:
 - La estructura de la composición y los apartados de la carta.
 - La valoración de las posibilidades de suministro de los proveedores en función de la ubicación del establecimiento.



- La selección de distintos productos para incluir en la carta que armonicen con la oferta gastronómica y la fórmula de restauración del establecimiento y respondan a los objetivos económicos de la empresa.
 - La utilización de programas informáticos específicos para el diseño de cartas/ fijación de precios y control de inventarios.
 - La inclusión de normativa vigente específica necesaria de restauración, de manipulación de alimentos, seguridad alimentaria y alérgenos, entre otras.
- k) Se ha evaluado y analizado la utilización de distintos sistemas de rotación de cartas de productos selectos propios de sumillería en establecimientos con distintas fórmulas de restauración, en función de la evolución previsible de los hábitos y gustos de la clientela, de las existencias y de las posibilidades de suministro, la estacionalidad, entre otros factores.
- l) Se han formulado con creatividad e imaginación propuestas o tendencias de composición y diseño de una carta de productos selectos para establecimientos de restauración o neo-restauración, según tipologías y público objetivo.
5. Fija precios de ofertas de productos selectos propios de sumillería, en colaboración con el responsable, por distintos métodos para alcanzar los objetivos del establecimiento.

Criterios de evaluación:

- a) Se ha relacionado la documentación e información (interna o externa) necesaria para la obtención de los costes de los productos utilizados como pueden ser quesos, aceites, embutidos, materiales diversos, elementos de decoración, productos de limpieza u otros.
- b) Se ha justificado la información obtenida de los costes de servicio y de personal, a partir de planes de negocio definidos en los que se contextualice el organigrama del departamento y/o del establecimiento dedicado al comercio.
- c) Se han definido los diferentes mecanismos esenciales de fijación de precios de ofertas de productos selectos propios de sumillería, justificando el uso de aplicaciones informáticas específicas como medidas de verificación de los resultados obtenidos.
- d) Se ha realizado el cálculo del margen de beneficio de una oferta de productos selectos propios de sumillería en la que se detallan los precios de venta al público y las ventas efectuadas durante un período concretado de tiempo. Y para ello se ha obtenido, entre otros:
- Cuantificando el coste del pago a proveedores.
 - Precizando los porcentajes de pérdidas por rotura u otros posibles imprevistos de las distintas mercancías.
 - Calculando el gasto del personal y de los suministros generales.
 - Estimando el valor de los productos en stock.
 - Utilizando herramientas informáticas específicas de la actividad.



- e) Se ha tenido en cuenta en la fijación de precios de productos selectos propios de sumillería ofertados en un establecimiento concretado por aspectos como tipología, ubicación, estacionalidad y público objetivo:
- Recabando información del precio de compra de los citados productos y de la fecha de su adquisición.
 - Analizando y proponiendo la política de precios del establecimiento y los márgenes de beneficio implantados.
 - Considerando los medios y recursos materiales para el almacenamiento y conservación de los productos.
 - Proponiendo el precio calculado al responsable económico del establecimiento.

Módulo profesional: Procesos de venta.

Duración: 160 horas.

Código: 1232.

Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación.

1. Identifica el proceso de decisión de compra del consumidor y/o usuario, analizando los factores que inciden en el mismo y las tipologías de clientes.

Criterios de evaluación:

- a) Se han identificado los tipos de consumidores, diferenciando el consumidor final o particular y el industrial u organizacional.
- b) Se ha definido el contenido y los aspectos que comprende el estudio del comportamiento del consumidor y/o usuario.
- c) Se han definido y clasificado las necesidades del consumidor, teniendo en cuenta el orden jerárquico que se establece a la hora de satisfacerlas.
- d) Se han clasificado las compras, atendiendo al comportamiento racional o impulsivo del consumidor y/o usuario.
- e) Se han identificado las fases del proceso de compra del consumidor final, analizando los factores que determinan su complejidad y duración.
- f) Se han analizado los determinantes internos y externos que influyen en el proceso de decisión de compra de los consumidores y/o usuarios.
- g) Se han identificado las fases del proceso de compra del consumidor industrial, comparando el proceso con el del consumidor final.
- h) Se han caracterizado las tipologías de clientes, atendiendo a su comportamiento de compra, su personalidad y sus motivaciones de compra.

2. Define las funciones, conocimientos y perfil de los vendedores, analizando las necesidades de formación, motivación y remuneración del equipo de ventas.

Criterios de evaluación:



- a) Se han establecido las funciones y responsabilidades de los vendedores en la venta personal.
 - b) Se han clasificado los vendedores en función de las características de la empresa en la que prestan servicios, el tipo de venta que realizan y la naturaleza del producto.
 - c) Se ha definido el perfil del vendedor profesional, analizando las cualidades personales, habilidades profesionales y conocimientos que debe tener un buen vendedor.
 - d) Se han descrito distintos puestos de trabajo de ventas y el perfil de los vendedores más adecuados para los mismos.
 - e) Se han determinado las necesidades de formación, perfeccionamiento y reciclaje del equipo de vendedores.
 - f) Se ha definido el contenido del programa de formación y perfeccionamiento de los vendedores.
 - g) Se ha valorado la importancia de la motivación de los vendedores analizando los principales factores motivadores.
 - h) Se han identificado los sistemas de retribución de los vendedores más habituales.
3. Organiza el proceso de venta, definiendo las líneas de actuación del vendedor, de acuerdo con los objetivos fijados en el plan de ventas.

Criterios de evaluación:

- a) Se han identificado las funciones del departamento de ventas de una empresa y las responsabilidades del director de ventas.
 - b) Se han diferenciado las formas de organización del departamento de ventas por zonas geográficas, por productos y por clientes, entre otras.
 - c) Se ha calculado el número de vendedores que se requieren para cumplir los objetivos del plan de ventas de la empresa.
 - d) Se ha elaborado el programa de ventas del vendedor, definiendo sus propios objetivos y el plan de actuación, en función de los objetivos establecidos en el plan de ventas de la empresa.
 - e) Se ha elaborado el argumentario de ventas, incluyendo los puntos fuertes y débiles del producto, resaltando sus ventajas respecto a los de la competencia y presentando soluciones a los problemas del cliente.
 - f) Se han aplicado técnicas de prospección de clientes, atendiendo a las características del producto/servicio ofertado.
 - g) Se ha determinado el número de visitas comerciales que se van a realizar a los clientes reales y potenciales y el tiempo de duración de las visitas.
 - h) Se han planificado las visitas a clientes, aplicando las rutas de ventas que permiten optimizar los tiempos del vendedor y reducir los costes.
4. Desarrolla entrevistas con supuestos clientes, utilizando técnicas de venta, negociación y cierre adecuadas, dentro de los límites de actuación establecidos por la empresa.

Criterios de evaluación:



- a) Se ha preparado la documentación necesaria para realizar una visita comercial, consultando la información de cada cliente en la herramienta de gestión de relaciones con clientes (CRM).
 - b) Se ha concertado y preparado la entrevista de ventas, adaptando el argumentario a las características, necesidades y potencial de compra de cada cliente, de acuerdo con los objetivos fijados.
 - c) Se ha preparado el material de apoyo y la documentación necesaria.
 - d) Se ha realizado la presentación y demostración del producto, utilizando técnicas de venta adecuadas para persuadir al cliente.
 - e) Se han previsto las posibles objeciones del cliente y se han definido las técnicas y los argumentos adecuados para la refutación de las mismas.
 - f) Se han utilizado técnicas de comunicación verbal y no verbal en situaciones de venta y relación con el cliente.
 - g) Se ha planificado la negociación de los aspectos y condiciones de la operación que pueden ser objeto de negociación.
5. Formaliza los contratos de compraventa y otros contratos afines, analizando las cláusulas más habituales de acuerdo con la normativa vigente.

Criterios de evaluación:

- a) Se ha interpretado la normativa que regula los contratos de compraventa.
 - b) Se ha caracterizado el contrato de compraventa, los elementos que intervienen y los derechos y obligaciones de las partes, analizando su estructura y las cláusulas habituales que se incluyen en el mismo.
 - c) Se ha cumplimentado el contrato de compraventa en el que se recogen los
 - d) acuerdos entre vendedor y comprador, utilizando un procesador de textos.
 - e) Se ha interpretado la normativa que regula el contrato de compraventa a plazos y los requisitos que se exigen para su formalización.
 - f) Se ha caracterizado el contrato de ventas en consignación analizando los casos en que procede su formalización.
 - g) Se ha caracterizado el contrato de suministro, analizando los supuestos en los que se requiere para el abastecimiento de materiales y servicios.
 - h) Se han analizado los contratos de leasing y renting como alternativas de adquisición y financiación del inmovilizado de la empresa.
6. Gestiona la documentación comercial y de pago/cobro de las operaciones de compraventa, cumplimentando los documentos necesarios.

Criterios de evaluación:

- a) Se ha gestionado la documentación comercial de diferentes operaciones de venta, desde la recepción del pedido hasta el envío y recepción por parte del cliente.
- b) Se ha establecido el modo de formalizar el pedido por parte del cliente, en ventas a distancia (por catálogo, televenta, teléfono móvil e Internet, entre otros)



- c) Se han identificado las distintas formas de pago, analizando el procedimiento y la documentación necesaria en cada caso.
 - d) Se han diferenciado los medios de pago al contado de los aplazados.
 - e) Se han comparado los medios y formas de pago, analizando las ventajas y desventajas en términos de coste, seguridad y facilidad de uso.
 - f) Se ha cumplimentado la documentación correspondiente a los diferentes
 - g) medios de pago.
 - h) Se han cumplimentado cheques, letras de cambio, pagarés y demás documentación correspondiente a los diferentes medios de pago.
 - i) Se ha identificado la documentación correspondiente a las operaciones de endoso, aval y gestión de cobro de medios de pago.
7. Determina los precios y el importe de las operaciones, aplicando el cálculo comercial en los procesos de venta.

Criterios de evaluación:

- a) Se ha calculado el precio de venta del producto, aplicando un cierto margen
- b) comercial expresado en forma de porcentaje del precio de coste.
- c) Se ha calculado el precio de venta del producto, aplicando un margen comercial expresado en forma de un porcentaje sobre el precio de venta.
- d) Se ha determinado el importe total de una operación de venta, aplicando los descuentos y gastos acordados y el IVA correspondiente.
- e) Se ha calculado el interés de diferentes operaciones, definiendo las variables que lo determinan y aplicando un determinado tipo de interés.
- f) Se ha calculado el descuento de diferentes operaciones, aplicando un determinado tipo de descuento.
- g) Se ha calculado el descuento y el efectivo resultante de una remesa de efectos.
- h) Se han cumplimentado facturas de negociación de efectos comerciales,
- i) aplicando un determinado tipo de descuento y la correspondiente comisión.

Módulo profesional: Primeros auxilios.

Duración: 70 horas.

Código: 0020.

Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación.

1. Realiza la valoración inicial de la asistencia en una urgencia, describiendo riesgos, recursos disponibles y tipo de ayuda necesaria.

Criterios de evaluación:

- a) Se ha asegurado la zona según el procedimiento oportuno.
- b) Se han identificado las técnicas de autoprotección en la manipulación de personas accidentadas.



- c) Se ha descrito el contenido mínimo de un botiquín de urgencias y las indicaciones de los productos y medicamentos.
 - d) Se han establecido las prioridades de actuación en múltiples víctimas.
 - e) Se han descrito los procedimientos para verificar la permeabilidad de las vías aéreas.
 - f) Se han identificado las condiciones de funcionamiento adecuadas de la ventilación-oxigenación.
 - g) Se han descrito y ejecutado los procedimientos de actuación en caso de hemorragias.
 - h) Se han descrito procedimientos para comprobar el nivel de consciencia.
 - i) Se han tomado las constantes vitales.
 - j) Se ha identificado la secuencia de actuación según protocolo establecido por el ILCOR (Comité de Coordinación Internacional sobre la Resucitación).
2. Aplica técnicas de soporte vital básico, describiéndolas y relacionándolas con el objetivo a conseguir.

Criterios de evaluación:

- a) Se han descrito los fundamentos de la resucitación cardio-pulmonar.
 - b) Se han aplicado técnicas de apertura de la vía aérea.
 - c) Se han aplicado técnicas de soporte ventilatorio y circulatorio.
 - d) Se ha realizado desfibrilación externa semiautomática (DEA).
 - e) Se han aplicado medidas post-reanimación.
 - f) Se han indicado lesiones, patologías o traumatismos frecuentes.
 - g) Se ha descrito la valoración primaria y secundaria de la persona accidentada.
 - h) Se han aplicado primeros auxilios ante lesiones por agentes físicos, químicos y biológicos.
 - i) Se han aplicado primeros auxilios ante patologías orgánicas de urgencia.
 - j) Se han especificado casos o circunstancias en los que no se debe intervenir.
3. Aplica procedimientos de inmovilización y movilización de víctimas, seleccionando los medios materiales y las técnicas.

Criterios de evaluación:

- a) Se han efectuado las maniobras necesarias para acceder a la víctima.
- b) Se han identificado los medios materiales de inmovilización y movilización.
- c) Se han caracterizado las medidas posturales ante una lesión.
- d) Se han descrito las repercusiones de una movilización y un traslado inadecuados.
- e) Se han confeccionado sistemas para la inmovilización y movilización de víctimas con materiales convencionales e inespecíficos o medios de fortuna.



- f) Se han aplicado normas y protocolos de seguridad y de autoprotección personal.
4. Aplica técnicas de apoyo psicológico y de autocontrol a la persona accidentada y sus acompañantes, describiendo y aplicando las estrategias de comunicación adecuadas.

Criterios de evaluación:

- a) Se han descrito las estrategias básicas de comunicación con la persona accidentada y sus acompañantes.
- b) Se han detectado sus necesidades psicológicas.
- c) Se han aplicado técnicas básicas de soporte psicológico para mejorar su estado emocional.
- d) Se ha valorado la importancia de infundir confianza y optimismo durante toda la actuación.
- e) Se han identificado los factores que predisponen a la ansiedad en las situaciones de accidente, emergencia y duelo.
- f) Se han especificado las técnicas a emplear para controlar una situación de duelo, ansiedad y angustia o agresividad.
- g) Se han especificado las técnicas que deben ser empleadas para superar psicológicamente el fracaso en la prestación del auxilio.
- h) Se ha valorado la importancia de autocontrolarse ante situaciones de estrés.

Módulo profesional: Inglés Profesional (GS).

Duración: 70 horas.

Código: 0179.

Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación.

1. Comprende información, de índole profesional, académica y cotidiana, contenida en todo tipo de discursos orales, emitidos por cualquier medio de comunicación en lengua estándar, interpretando con precisión el contenido del mensaje.

Criterios de evaluación:

- a) Se ha identificado la idea principal de mensajes en lengua estándar relacionados con la vida social, profesional o académica.
- b) Se ha reconocido la finalidad de mensajes directos o emitidos en cualquier soporte en lengua estándar.
- c) Se ha extraído información específica contenida en distintos discursos orales en lengua estándar, relacionada con la vida social, profesional o académica.
- d) Se ha identificado el punto de vista y la actitud del hablante.
- e) Se ha identificado el hilo argumental de mensajes orales y determinado los roles que aparecen en dichos mensajes.



- f) Se han comprendido adecuadamente mensajes en lengua estándar en ambientes con contaminación acústica.
- g) Se han extraído las ideas principales de conferencias, charlas e informes, y otras formas de presentación académica y profesional, lingüísticamente complejas.
- h) Se ha tomado conciencia de la importancia de comprender globalmente un mensaje sin entender todos y cada uno de los elementos del mismo.

2. Comprende mensajes escritos, de naturaleza profesional, académica y cotidiana, de relativa dificultad, analizando de forma comprensiva su contenido.

Criterios de evaluación:

- a) Se ha identificado la idea principal de textos específicos de su ámbito social, profesional o académico.
- b) Se ha reconocido la finalidad de distintos textos escritos en cualquier soporte, en lengua estándar y relacionados con la actividad profesional.
- c) Se ha extraído información específica de textos, de diferente naturaleza, relativos a su profesión, y contenidos en distintos soportes.
- d) Se ha tomado conciencia de la importancia de comprender globalmente un texto sin entender todos y cada uno de los elementos del mismo.
- e) Se han leído y comprendido, de manera autónoma, textos relacionados con el sector con la velocidad y estilo de lectura propia del nivel competencial.
- f) Se ha interpretado la correspondencia relativa a su especialidad, captando fácilmente el significado esencial.
- g) Se han interpretado textos extensos, y de cierta complejidad, relacionados o no con su especialidad, pudiendo realizar varias lecturas del mismo.
- h) Se ha identificado con rapidez el contenido y la importancia de noticias, artículos e informes sobre una amplia serie de temas profesionales.
- i) Se han interpretado instrucciones, con distintos niveles de dificultad, y mensajes técnicos recibidos a través de soportes digitales.
- j) Se han traducido textos de cierta complejidad, utilizando material de apoyo en caso necesario.

3. Produce mensajes orales claros y bien estructurados, analizando el contenido de la situación y adaptándose al registro lingüístico del interlocutor.

Criterios de evaluación:

- a) Se han emitido mensajes generales propios de sector y de la vida cotidiana, utilizando nexos y estrategias de interacción.
- b) Se ha intercambiado con fluidez información específica y detallada utilizando estructuras de una complejidad acorde al nivel competencial.
- c) Se han seleccionado y aplicado los registros adecuados para la emisión del mensaje, así como protocolos y normas de relación social propios del país.
- d) Se han realizado presentaciones, bien estructuradas, sobre temas de su ámbito profesional, haciendo uso de los protocolos establecidos.
- e) Se ha utilizado correctamente la terminología de la profesión.



- f) Se ha descrito y secuenciado oralmente un proceso de trabajo de su competencia.
- g) Se ha solicitado la reformulación del discurso o parte del mismo cuando se ha considerado necesario.
- h) Se ha interaccionado espontáneamente, adoptando un nivel de formalidad adecuado a las circunstancias.
- i) Se ha expresado con fluidez, precisión y eficacia sobre una amplia serie de temas generales, académicos, profesionales o de ocio, marcando con claridad la relación entre las ideas.
- j) Se han expresado y defendido puntos de vista con claridad, proporcionando explicaciones y argumentos adecuados.
- k) Se ha respondido a preguntas relativas a su vida socio-profesional, incluidas las propias de una entrevista de trabajo.

4. Redacta documentos e informes, propios del sector o de la vida académica y cotidiana, relacionando los recursos lingüísticos con el propósito de los mismos.

Criterios de evaluación:

- a) Se han escrito textos claros y detallados sobre una variedad de temas relacionados con su profesión, sintetizando y evaluando información y argumentos procedentes de varias fuentes.
- b) Se ha cumplimentado documentación específica de su campo profesional, utilizando vocabulario específico y protocolos y normas de relación social propios del país.
- c) Se ha organizado la información con corrección, precisión, con cohesión y coherencia, solicitando y/o facilitando información de tipo general o detallada.
- d) Se han cumplimentado textos mediante apoyos visuales y claves lingüísticas.
- e) Se han elaborado informes, destacando los aspectos significativos y ofreciendo detalles relevantes que sirvan de apoyo.
- f) Se han escrito cartas, formales e informales, empleando las fórmulas de cortesía establecidas y el vocabulario específico para la elaboración de las mismas.
- g) Se han resumido diferentes tipos de documentos escritos, utilizando sus propios recursos lingüísticos.
- h) Se han utilizado las fórmulas de cortesía propias del documento que se va a elaborar.

5. Aplica actitudes y comportamientos profesionales en situaciones de comunicación, describiendo las relaciones típicas características del país de la lengua extranjera.

Criterios de evaluación:

- a) Se han definido los rasgos más significativos de las costumbres y usos de la comunidad donde se habla la lengua extranjera.
- b) Se han descrito los protocolos y normas de relación social propios del país.
- c) Se han identificado los valores y creencias propios de la comunidad donde se habla la lengua extranjera.



- d) Se ha identificado los aspectos socio-profesionales propios del sector, en cualquier tipo de texto.
- e) Se han aplicado los protocolos y normas de relación social propios del país de la lengua extranjera.
- f) Se han reconocido los marcadores lingüísticos de la procedencia regional.

ANEXO II

Espacios y equipamientos mínimos

Espacios

Espacio formativo	Superficie m ²	
	15 alumnos	25 alumnos
Aula técnica de gestión e idiomas	45	60
Aula de Cata	90	90
Aula para prácticas de primeros auxilios	60	100
Almacén	10	10

Equipamientos mínimos

Espacio formativo	Equipamientos mínimos
Aula técnica de gestión e idiomas	<ul style="list-style-type: none">- Mesa y silla para el formador.- Mesas y sillas para el alumnado.- Material de aula.- Pizarra.- Ordenador instalado en red con posibilidad de impresión de documentos, cañón con proyección e Internet para el formador.- Ordenadores instalados en red e Internet con posibilidad de impresión para los alumnos.- Software específico para el aprendizaje de cada acción formativa.- Programas informáticos para el aprendizaje idiomas.- Reproductores y grabadores de sonido- Diccionarios Bilingües



Espacio formativo	Equipamientos mínimos
Aula de Cata	<p>Local decorado con colores claros, mejor blanco, y acondicionado para poder realizar correctamente la cata de bebidas y alimentos.</p> <p>Equipos de frío (eurocave, armarios y cámaras de frío).</p> <p>Puestos individuales con pila y grifo de agua corriente y mobiliario de cata.</p> <p>Utillaje de cata.</p> <p>Copas de cata Normalizadas.</p> <p>Pizarra.</p> <p>CPU con conexión a Internet.</p> <p>Estanterías armarios de custodia de material.</p> <p>Kit degüelle de oportos.</p> <p>Kit Aromas del Vino.</p> <p>Kit aromas de defectos del vino.</p> <p>Luz blanca artificial.</p> <p>Fichas normalizadas de cata impresos.</p> <p>Cañón y pantalla.</p> <ul style="list-style-type: none">- Vitrina expositora (de material que sirva de ayuda pedagógica)- Máquina cafetera expreso- Cafetera de filtro- Cafetera de embolo- Molinillos de café- Cucharas cata de café- Tetera – Cupertería- Vajilla y loza.- Petit Menaje- Cava o armario frigorífico para vinos- Frigorífico para alimentos- Bandejas rectangulares de diferentes tipos y tamaños- Juego de cuchillos. (Pan, jamón, salmonero, puntilla, cebollero, quesos)- Catavinos de diversos tipos- Set de aromas del vino- Set de defectos del vino- Cartas de vinos- Cartas de otras bebidas- Litos y balletas- Jarras decantadoras
Aula para prácticas de primeros auxilios	<p>Protector facial y mascarilla para RCP.</p> <ul style="list-style-type: none">– Apósitos adhesivos de distintos tamaños (tiritas).– Vendas 5X5 cm. y 10X10 cm. (elásticas, autoadhesivas, de crepé, rizadas, etc.).



Espacio formativo	Equipamientos mínimos
	<ul style="list-style-type: none">- Vendajes y pañuelos triangulares.- Vendas tubulares (elásticas y de gasa).- Parches de ojos.- Compresas de gasas estériles, pequeñas y grandes.- Guantes desechables.- Clips para vendas e impermeables.- Termómetro irrompible.- Manta térmica plegada (más de una).- Compresas y vendas, que produzcan frío instantáneo, o que puedan congelarse previamente.- Vaselina.- Povidona yodada (Betadine).- Clorhexidina (Hibitane).- Agua oxigenada.- Jabón antiséptico.- Solución para lavado ocular.- Linterna.- Teléfono móvil.- Esparadrapo (normal e hipoalérgico).- Toallitas limpiadoras.- Algodón. Tijeras, pinzas (de material esterilizable).- Juego completo de férulas hinchables para inmovilizar, preferentemente transparentes.- Collarines ajustables.- Alcohol de 90°.- Jeringas estériles de un solo uso, de 5 y de 10 cc para hacer lavados. <p>Material de enfermería:</p> <ul style="list-style-type: none">- Partes de accidentes y libro de memorias.- Lavapiés.- Nevera.- Camillas fijas con fundas desechables (ideal: 2-3).- Camilla portátil plegable.- Camilla rígida de traslados con inmovilización.- Aspirador y catéteres.- Collarines cervicales rígidos (adulto/pediátrico, multitallas).- Férulas hinchables.- Tablero espinal.- Colchón de vacío.- Camilla de palas.- Maniquí de R.C.P.- Equipo de oxigenoterapia.- Desfibrilador automático.- Carros de parada (adultos y pediátricos).

PLICA

BORRADOR SOMETIDO A



Espacio formativo	Equipamientos mínimos
	<ul style="list-style-type: none">– Instrumental para urgencias (tijeras, pinzas, guantes, etc.).– Medicamentos de urgencia médica.– Dispensador de jabón.– Dispensador de papel.– Contenedor para residuos desechables peligrosos.– Cubo de pedal con bolsa de basura.– Sillas
Almacén	Estanterías Armarios específicos

ANEXO III

Especialidades del profesorado/formador/experto con atribución docente en los módulos profesionales del certificado profesional en Enoturismo

Módulo profesional	Especialidad del profesorado	Cuerpo
1737. Experiencias enoturísticas.	<ul style="list-style-type: none">• Hostelería y Turismo	<ul style="list-style-type: none">• Catedráticos de Enseñanza Secundaria.• Profesores de Enseñanza Secundaria.
1738. Análisis sensorial de productos selectos propios de sumillería y diseño de sus ofertas.	<ul style="list-style-type: none">• Cocina y Pastelería.• Servicios de restauración	<ul style="list-style-type: none">• Cuerpo a extinguir de Profesores Técnicos de Formación Profesional.• Cuerpo de Profesores especialistas en Sectores Singulares de Formación Profesional.
1232. Procesos de venta	<ul style="list-style-type: none">• Organización y gestión comercial.	<ul style="list-style-type: none">• Catedráticos de Enseñanza Secundaria.• Profesores de Enseñanza Secundaria.



0020. Primeros auxilios	<ul style="list-style-type: none"> • Procedimientos sanitarios y asistenciales. • Procedimientos de Diagnóstico Clínico y Ortoprotésico. 	<ul style="list-style-type: none"> • Catedráticos de Enseñanza Secundaria. • Profesores de Enseñanza Secundaria. • Cuerpo a extinguir de Profesores Técnicos de Formación Profesional.
0179. Inglés Profesional (GS)	<ul style="list-style-type: none"> • Inglés 	<ul style="list-style-type: none"> • Catedráticos de Enseñanza Secundaria. • Profesores de Enseñanza Secundaria.

ANEXO IV A)

Correspondencia de las unidades de competencia acreditadas con los módulos profesionales para su convalidación

Unidades de competencia acreditadas	Módulos profesionales convalidables
UC2482_3: Desarrollar servicios de experiencias enoturísticas.	1737. Experiencias enoturísticas.
UC1108_3: Realizar análisis sensorial de productos selectos propios de sumillería y diseñar sus ofertas.	1738. Análisis sensorial de productos selectos propios de sumillería y diseño de sus ofertas.
UC0239_2: Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización.	1232. Procesos de venta
UC0272_2: Asistir como primer interviniente en caso de accidente o situación de emergencia.	0020. Primeros auxilios
UC9999_3: Comunicarse en lengua inglesa con un nivel de usuario independiente (B1), según el Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas, en el ámbito profesional.	0179. Inglés Profesional (GS)

ANEXO IV B)



Correspondencia de los módulos profesionales con las unidades de competencia para su acreditación

Módulos profesionales superados	Unidades de competencia acreditables
1737. Experiencias enoturísticas.	UC2482_3: Desarrollar servicios de experiencias enoturísticas.
1738. Análisis sensorial de productos selectos propios de sumillería y diseño de sus ofertas.	UC1108_3: Realizar análisis sensorial de productos selectos propios de sumillería y diseñar sus ofertas.
1232. Procesos de venta	UC0239_2: Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización.
0020. Primeros auxilios	UC0272_2: Asistir como primer interviniente en caso de accidente o situación de emergencia.
0179. Inglés Profesional (GS)	UC9999_3: Comunicarse en lengua inglesa con un nivel de usuario independiente (B1), según el Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas, en el ámbito profesional.

ANEXO V

Oferta de Grado B: Certificados de competencia

Formación a cursar:	Titulación Obtenida: Certificado de Competencia en:	Duración en horas
1737. Experiencias enoturísticas.	HOT_B_1737. Experiencias enoturísticas.	200
1738. Análisis sensorial de productos selectos propios de sumillería y diseño de sus ofertas.	HOT_B_1738. Análisis sensorial de productos selectos propios de sumillería y diseño de sus ofertas.	150
1232. Procesos de venta.	HOT_B_1232. Procesos de venta.	160
0020. Primeros auxilios	HOT_B_0020. Primeros auxilios	70
0179. Inglés Profesional (GS)	HOT_B_0179. Inglés Profesional (GS).	70



ANEXO VI

Oferta de Grado A: Acreditaciones parciales de competencia

a) HOT_B_1737. Experiencias enoturísticas

Código y denominación de la acreditación parcial de competencia	Formación a cursar	Duración en horas
HOT_A_1737_01RA. Análisis de los diferentes escenarios de desarrollo de experiencias enoturísticas.	RA1. Analiza diferentes escenarios de desarrollo de experiencias enoturísticas, teniendo en cuenta la explotación de los recursos culturales, patrimoniales, sociales, vitícolas y de la bodega, para su lanzamiento y comercialización.	40
HOT_A_1737_02RA. Catalogación de productos de la bodega y de experiencias enoturísticas.	RA2. Realiza el catálogo de productos de la bodega y de experiencias enoturísticas para agencias de viajes, touroperadores turísticos u otras empresas de intermediación turística y/o los propios turistas, entre otros, justificando su viabilidad económica y financiera.	20
HOT_A_1737_03RA. Selección de los canales de distribución y/o entidades de intermediación turísticas de productos y experiencias enoturísticas.	RA3. Selecciona los canales de distribución y/o entidades de intermediación turísticas de productos y experiencias enoturísticas, analizando la imagen de marca de la bodega o empresa enoturística, el disfrute y fidelización de los turistas y los objetivos financieros fijados por la empresa.	20
HOT_A_1737_04RA. Servicio de atención al turista en cada una de las fases de desarrollo de experiencias enoturísticas y/o de actividades complementarias programadas.	RA4. Atiende al turista en cada una de las fases de desarrollo de experiencias enoturísticas y/o de actividades complementarias programadas, aplicando el protocolo en la prestación de servicios enoturísticos.	20
HOT_A_1737_05RA. Gestión de la recepción de turistas en las experiencias	RA5. Gestiona la recepción de turistas que van a disfrutar de las experiencias enoturísticas y de los productos, respetando los	20



Código y denominación de la acreditación parcial de competencia	Formación a cursar	Duración en horas
enoturísticas y de los productos.	parámetros establecidos por la entidad organizadora.	
HOT_A_1737_06RA. Recepción de turistas según protocolos, horarios y programas establecidos para las experiencias enoturísticas.	RA6. Recibe a los turistas cumpliendo protocolos, horarios y programas establecidos por la bodega y/o empresa organizadora.	15
HOT_A_1737_07RA. Aplicación de técnicas de dinámica de grupos, motivación y liderazgo para las experiencias enoturísticas.	RA7. Aplica técnicas de dinámica de grupos, motivación y liderazgo, relacionándolas con las actividades de disfrute de experiencias enoturísticas	15
HOT_A_1737_08RA. Selección de herramientas de valoración de oferta y demanda para experiencias enoturísticas.	RA8. Selecciona herramientas de valoración de oferta o demanda de experiencias enoturísticas, asegurando la fidelización del turista y/o cliente.	15
HOT_A_1737_09RA. Evaluación de los servicios prestados en experiencias enoturísticas.	RA9. Evalúa los servicios prestados de experiencias enoturísticas, en función de criterios específicos sobre perspectiva de género, sondeos, cuestionarios y grado de satisfacción por parte de turistas entre otras.	15
HOT_A_1737_10RA. Aplicación del plan de seguridad turística definido para las experiencias enoturísticas.	RA10. Aplica el plan de seguridad turística definido para las experiencias enoturísticas, comunicándoselo a los turistas, clientes, personal que presta el servicio y prestatarios de servicios en caso necesario.	20
Total		200

- b) HOT_B_1738. Análisis sensorial de productos selectos propios de sumillería y diseño de sus ofertas.

Código y denominación de la acreditación parcial de competencia	Formación a cursar	Duración en horas
HOT_A_1738_01RA. Identificación de productos selectos	RA1. Identifica productos selectos propios de sumillería para su cata, valorando incluirlos en la oferta	30



propios de sumillería para su cata.	gastronómica de los establecimientos de restauración.	
HOT_A_1738_02RA. Identificación de las características organolépticas de productos selectos propios de sumillería en la cata.	RA2. Reconoce las características organolépticas de productos selectos propios de sumillería en la cata, analizando los factores que intervienen en la calidad para obtener resultados fiables.	35
HOT_A_1738_03RA. Cata de productos selectos propios de sumillería.	RA3. Cata productos selectos propios de sumillería, relacionándolos con la metodología seleccionada.	35
HOT_A_1738_04RA. Diseño de ofertas gastronómicas con productos selectos propios de sumillería.	RA4. Diseña ofertas gastronómicas con productos selectos propios de sumillería para establecimientos de restauración, fidelizando a los clientes y atrayendo a clientes potenciales	25
HOT_A_1738_05RA. Fijación de precios de ofertas de productos selectos propios de sumillería.	RA5. Fija precios de ofertas de productos selectos propios de sumillería, en colaboración con el responsable, por distintos métodos para alcanzar los objetivos del establecimiento.	25
Total		150

c) HOT_B_1232. Procesos de venta.

Código y denominación de la acreditación parcial de competencia	Formación a cursar	Duración en horas
HOT_A_1232_01RA. Identificación del proceso de decisión de compra del consumidor.	RA1. Identifica el proceso de decisión de compra del consumidor y/o usuario, analizando los factores que inciden en el mismo y las tipologías de clientes.	20
HOT_A_1232_02RA. Definición de las funciones, conocimientos y perfil de los vendedores.	RA2. Define las funciones, conocimientos y perfil de los vendedores, analizando las necesidades de formación, motivación y remuneración del equipo de ventas.	15
HOT_A_1232_03RA. Organización del proceso de venta.	RA3. Organiza el proceso de venta, definiendo las líneas de actuación del vendedor, de acuerdo con los objetivos fijados en el plan de ventas.	25



Código y denominación de la acreditación parcial de competencia	Formación a cursar	Duración en horas
HOT_A_1232_04RA. Desarrollo de entrevistas a potenciales clientes.	RA4. Desarrolla entrevistas con supuestos clientes, utilizando técnicas de venta, negociación y cierre adecuadas, dentro de los límites de actuación establecidos por la empresa.	30
HOT_A_1232_05RA. Formalización del contrato de compraventa y otros contratos afines.	RA5. Formaliza los contratos de compraventa y otros contratos afines, analizando las cláusulas más habituales de acuerdo con la normativa vigente.	45
HOT_A_1232_06RA. Gestión de la documentación comercial y de tesorería derivada de las operaciones de compraventa.	RA6. Gestiona la documentación comercial y de pago/cobro de las operaciones de compraventa, cumplimentando los documentos necesarios.	25
HOT_A_1232_07RA. Determinación de los precios y del importe de las operaciones en los procesos de venta.	RA7. Determina los precios y el importe de las operaciones, aplicando el cálculo comercial en los procesos de venta.	30
Total		160

d) HOT_B_0020. Primeros auxilios.

Código y denominación de la acreditación parcial de competencia	Formación a cursar	Duración en horas
HOT_A_0020_01RA. Valoración inicial en situaciones de emergencia.	RA1. Realiza la valoración inicial de la asistencia en una urgencia, describiendo riesgos, recursos disponibles y tipo de ayuda necesaria.	10
HOT_A_0020_02RA. Aplicación de técnicas de soporte vital.	RA2. Aplica técnicas de soporte vital básico, describiéndolas y relacionándolas con el objetivo que hay que conseguir.	30
HOT_A_0020_03RA. Aplicación de técnicas de inmovilización-movilización en accidentes.	RA3. Aplica procedimientos de inmovilización y movilización de víctimas, seleccionando los medios materiales y las técnicas.	20
HOT_A_0020_04RA. Apoyo psicológico en accidentes.	RA4. Aplica técnicas de apoyo psicológico y de autocontrol a la persona accidentada y	10



Código y denominación de la acreditación parcial de competencia	Formación a cursar	Duración en horas
	acompañantes, describiendo y aplicando las estrategias de comunicación adecuadas.	
Total		70

e) HOT_B_0179. Inglés profesional (GS).

Código y denominación de la acreditación parcial de competencia	Formación a cursar	Duración en horas
HOT_A_0179_01RA. Comprensión de discursos orales de carácter cotidiano y profesional en lengua inglesa.	RA1. Comprende información, de índole profesional, académica y cotidiana, contenida en todo tipo de discursos orales, emitidos por cualquier medio de comunicación en lengua estándar, interpretando con precisión el contenido del mensaje.	15
HOT_A_0179_02RA. Comprensión de mensajes escritos de carácter cotidiano y profesional en lengua inglesa.	RA2. Comprende mensajes escritos, de naturaleza profesional, académica y cotidiana, de relativa dificultad, analizando de forma comprensiva su contenido.	15
HOT_A_0179_03RA. Producción de mensajes orales de carácter cotidiano y profesional en lengua inglesa.	RA3. Produce mensajes orales claros y bien estructurados, analizando el contenido de la situación y adaptándose al registro lingüístico del interlocutor.	15
HOT_A_0179_04RA. Elaboración de textos escritos cotidianos y profesionales en lengua inglesa.	RA4. Redacta documentos e informes, propios del sector o de la vida académica y cotidiana, relacionando los recursos lingüísticos con el propósito de los mismos.	15
HOT_A_0179_05RA. Aplicación de normas socioculturales y protocolarias del país de la lengua inglesa.	RA5. Aplica actitudes y comportamientos profesionales en situaciones de comunicación, describiendo las relaciones típicas características del país de la lengua extranjera.	10
Total		70

ANEXO VII



Prevención de Riesgos Laborales

Adquiere las competencias necesarias para el desempeño de las funciones de nivel básico en Prevención de Riesgos Laborales.

a) Se ha valorado la importancia de la cultura preventiva en todos los ámbitos actividades de la empresa u organismo equiparado relacionado las condiciones laborales con la salud de la persona trabajadora identificando y clasificando los factores de riesgo en la actividad y los daños derivados de los mismos, especialmente las situaciones de riesgo más habituales en los entornos de trabajo del sector profesional relacionado con el título.

b) Se han clasificado y descrito los tipos de daños profesionales, con especial referencia a accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, relacionados con el perfil profesional del título.

c) Se ha determinado la evaluación de riesgos en la empresa u organismo equiparado y definido las técnicas de prevención y de protección que deben aplicarse para evitar los daños en su origen y minimizar sus consecuencias.

d) Se han analizado los protocolos de actuación en caso de emergencia.

e) Se han determinado los principales derechos y deberes en materia de prevención de riesgos laborales.

f) Se han clasificado las distintas formas de gestión de la prevención en la empresa u organismo equiparado, en función de los distintos criterios establecidos en la normativa sobre prevención de riesgos laborales y determinado las formas de representación de las personas trabajadoras en la empresa u organismo equiparado en materia de prevención de riesgos.

g) Se ha valorado la importancia de la existencia de un plan preventivo en la empresa u organismo equiparado que incluya la secuenciación de actuaciones a realizar en caso de emergencia y reflexionado sobre el contenido del mismo.

h) Se han determinado los requisitos y condiciones para la vigilancia de la salud de la persona trabajadora y su importancia como medida de prevención.

i) Se han identificado las técnicas básicas de primeros auxilios que han de ser aplicadas en el lugar del accidente ante distintos tipos de daños y la composición y uso del botiquín.