



GUÍA DE EVIDENCIA DE LA UNIDAD DE COMPETENCIA

“UC0501_3: Establecer la implantación de espacios comerciales”

CUALIFICACIÓN PROFESIONAL: IMPLANTACIÓN Y ANIMACIÓN DE ESPACIOS COMERCIALES

Código: COM158_3

NIVEL: 3



1. ESPECIFICACIONES DE EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DE COMPETENCIA.

Dado que la evaluación de la competencia profesional se basa en la recopilación de pruebas o evidencias de competencia generadas por cada persona candidata, el referente a considerar para la valoración de estas evidencias de competencia (siempre que éstas no se obtengan por observación del desempeño en el puesto de trabajo) es el indicado en los apartados 1.1 y 1.2 de esta GEC, referente que explicita la competencia recogida en las realizaciones profesionales y criterios de realización de la UC0501_3: *Establecer la implantación de espacios comerciales*.

1.1. Especificaciones de evaluación relacionadas con las dimensiones de la competencia profesional.

Las especificaciones recogidas en la GEC deben ser tenidas en cuenta por el asesor o asesora para el contraste y mejora del historial formativo de la persona candidata (especificaciones sobre el saber) e historial profesional (especificaciones sobre el saber hacer y saber estar).

Lo explicitado por la persona candidata durante el asesoramiento deberá ser contrastado por el evaluador o evaluadora, empleando para ello el referente de evaluación (UC y los criterios fijados en la correspondiente GEC) y el método que la Comisión de Evaluación determine. Estos métodos pueden ser, entre otros, la observación de la persona candidata en el puesto de trabajo, entrevistas profesionales, pruebas objetivas u otros. En el punto 2.1 de esta Guía se hace referencia a los mismos.

Este apartado comprende las especificaciones del “saber” y el “saber hacer”, que configuran las “competencias técnicas”, así como el “saber estar”, que comprende las “competencias sociales”.

a) Especificaciones relacionadas con el “saber hacer”.

La persona candidata demostrará el dominio práctico relacionado con las actividades profesionales principales y secundarias que intervienen en la implantación de espacios comerciales, y que se indican a continuación:

Nota: A un dígito se indican las actividades principales y a dos las actividades secundarias relacionadas.

- 1. *Obtener la información relacionada con el producto o servicio, consumidor, distribución, materiales y normativa vigente que afecte a la implantación de espacios comerciales.***



- 1.1 Identificar la información de la empresa/establecimiento, del consumidor, del producto o servicio, de las técnicas y normativa aplicable precisa para la implantación de espacios comerciales.
- 1.2 Seleccionar los medios y fuentes de información, con criterios de tiempo, coste y accesibilidad.
- 1.3 Obtener la información requerida aplicando los criterios de la organización.
- 1.4 Identificar las obligaciones legales relativas a la implantación del espacio comercial, en función del proyecto.
- 1.5 Identificar los trámites administrativos necesarios para obtener las licencias requeridas, por la normativa aplicable.
- 1.6 Obtener la información que define los elementos del interior y exterior del establecimiento comercial en función del proyecto de implantación.

2. Distribuir espacios, mobiliario y elementos de seguridad en locales comerciales cumpliendo la normativa aplicable y de acuerdo con la información de implantación.

- 2.1 Dibujar un esquema gráfico sobre el plano de planta a mano o utilizando una aplicación informática de diseño y distribución de espacios.
- 2.2 Determinar las zonas frías y establecer actuaciones para animarlas, proponiendo alternativas de manera que se optimicen las ventas.
- 2.3 Determinar el mobiliario, displays y soportes promocionales más adecuados, en función de la ubicación de las secciones, características del local, productos, coste y tipología de clientes.
- 2.4 Determinar la señalización más adecuada para localizar los elementos del establecimiento, en función de la distribución del espacio y acondicionamiento de la superficie.
- 2.5 Comprobar el acondicionamiento de la superficie y su adecuación para conseguir los objetivos de imagen y venta, teniendo en cuenta la normativa aplicable de seguridad y prevención de riesgos laborales.
- 2.6 Determinar la ubicación los elementos interiores de seguridad, de acuerdo a la normativa aplicable.

3. Establecer los elementos de diseño de la fachada de locales comerciales, determinando los trámites administrativos a realizar.

- 3.1 Determinar los elementos que componen la fachada del establecimiento, teniendo en cuenta el espacio disponible, el tipo de edificio y la imagen corporativa que se quiere transmitir.
- 3.2 Transmitir la imagen deseada con el diseño exterior, consiguiendo diferenciarse de la competencia utilizando elementos de atracción y fidelización del cliente.
- 3.3 Determinar la ubicación de los elementos exteriores, aplicando la normativa vigente y los criterios comerciales establecidos por la organización.
- 3.4 Determinar los trámites administrativos necesarios para ubicar elementos externos en la vía pública, en el caso de utilización de dichos elementos, identificando las licencias y autorizaciones requeridas según la normativa aplicable.



4. Elaborar el plan de implantación de establecimientos/espacios comerciales, argumentando las alternativas propuestas y su coste/presupuesto.

- 4.1 Presentar las alternativas de implantación, de manera clara y concisa, aplicando técnicas de representación gráfico plásticas.
- 4.2 Elaborar el presupuesto de las diferentes alternativas de implantación, teniendo en cuenta todas las partidas relacionadas con los recursos humanos y materiales que intervienen en la implantación, de acuerdo con las especificaciones de la empresa.
- 4.3 Elaborar un cronograma para la ejecución de la implantación.
- 4.4 Argumentar las alternativas de diseño e implantación propuestas, valorando la forma en la que contribuyen a alcanzar los objetivos de venta de la organización.
- 4.5 Desarrollar el plan de implantación, de acuerdo a las especificaciones recibidas, de manera estructurada y coherente.

5. Controlar la implantación del proyecto aprobado, resolviendo las incidencias que puedan surgir y comprobando el ajuste con lo presupuestado.

- 5.1 Establecer las medidas organizativas del espacio comercial según el proyecto aprobado.
- 5.2 Exponer el proyecto a los técnicos (diseñadores, arquitectos) que intervengan en la ejecución del mismo.
- 5.3 Transmitir las instrucciones a las personas que intervienen en la implantación del espacio comercial, asegurando los niveles de seguridad y calidad establecidos.
- 5.4 Organizar la ubicación del mobiliario y materiales, de acuerdo con las especificaciones establecidas en el plan y/o proyecto de implantación del espacio comercial.
- 5.5 Corregir las desviaciones o incidencias durante la implantación del proyecto adoptando las medidas necesarias.
- 5.6 Controlar los gastos supervisando que se ajusten al presupuesto aprobado.

6. Establecer los criterios y elementos esenciales para la implantación del espacio/tienda virtual en base a las características del producto/servicio y de la empresa.

- 6.1 Definir los contenidos del espacio o tienda virtual para alcanzar los objetivos y facilitar las relaciones con los clientes de acuerdo a la normativa y convenios aplicables al comercio, a la publicidad y a la contratación en Internet.
- 6.2 Indicar los elementos descriptivos de la empresa y producto para el diseño del espacio virtual, de acuerdo con los objetivos comerciales de la empresa y/o el plan de marketing *online* de la empresa y la normativa aplicable al comercio en Internet.
- 6.3 Determinar el estilo y los mensajes comerciales de acuerdo con las características el producto/servicio y la tipología del internauta y/o comprador *online*.
- 6.4 Transmitir las especificaciones para los elementos del diseño del espacio virtual, de forma clara, presentando diferentes alternativas de elementos para el diseño.



- 6.5 Establecer los criterios de animación o merchandising aplicables a la tienda o al espacio virtual, cuando se propone una navegación en 3D por el establecimiento comercial.

b) Especificaciones relacionadas con el “saber”.

La persona candidata, en su caso, deberá demostrar que posee los conocimientos técnicos (conceptos y procedimientos) que dan soporte a las actividades profesionales implicadas en las realizaciones profesionales de la UC0501_3: Establecer la implantación de espacios comerciales. Estos conocimientos se presentan agrupados a partir de las actividades profesionales principales que aparecen en cursiva y negrita:

1. Información relacionada con la implantación de espacios comerciales.

- Fuentes de información:
 - Criterios de selección.
- Información sobre productos:
 - Características.
 - Atributos.
 - Categoría.
 - Trazabilidad.
 - Gama de productos.
 - Usos.
- Información sobre el consumidor:
 - Gustos.
 - Preferencias.
 - Tendencias de consumo.
 - Perfil.
 - Estilo de vida.
- Distribución de espacios interiores y exteriores:
 - Utilización de materiales.
 - Iluminación.
 - Colores.
 - Ambientación musical.
 - Itinerarios.
 - Mobiliario.
 - Facilidad de acceso.
- Normativa aplicable en la implantación de espacios comerciales.

2. Distribución de espacios, mobiliarios y elementos de seguridad, en espacios comerciales.

- Señalización del espacio:
 - Avenidas.
 - Pasillos.
 - Secciones.
- Circulación de clientela.
- Ubicación de secciones:
 - Disposición en espiga.
 - Disposición libre.
 - Disposición horizontal.



- Establecimiento de subsecciones:
 - Familias.
 - Subfamilias.
- Carteles.
- Indicadores de secciones:
 - Cartel ambientador.
 - Cartel señalizador
- Zonas frías y calientes.
- Cuellos de botella.
- Elementos de seguridad:
 - Puertas de emergencia.
 - Extinción contra incendios.
 - Normativa aplicable de seguridad.

3. *Diseño de la fachada exterior en espacios comerciales.*

- Espacio disponible.
- Tipo de edificio.
- Imagen corporativa.
- Rótulo.
- Tipos de rótulos exteriores:
 - Colgantes.
 - Fijos.
 - En fachada.
 - Luminosos.
- Fachada.
- Escaparate:
 - Ubicación.
 - Dimensiones.
 - Iluminación.
- La fachada del establecimiento:
 - Tamaño.
 - Colorido.
 - Formas.
 - Anagrama.

4. *Elaboración del plan de implantación del establecimiento/espacio comercial.*

- Elaboración de documentos:
 - Croquis.
 - Bocetos.
- Diseño y representaciones gráfico/plásticas.
- Presupuestos y costes de planes alternativos.
- Métodos de cálculo de presupuestos.
- Cronogramas:
 - De tareas.
 - De tiempos.

5. *Control de la implantación del proyecto del espacio comercial.*

- Control de ejecución de las acciones de implantación.
- Verificación de plazos de ejecución:



- En tiempo.
- En forma.
- Control de recursos humanos y materiales.
- Control de costes de ejecución de la implantación.
- Control de desviaciones.
- Propuestas de resolución de desviaciones e incidencias.

6. Establecimiento de criterios y elementos para diseñar el espacio/tienda virtual en base a las características del producto y de la empresa.

- Estilo narrativo del sitio web.
- Tráfico previsto.
- Pago online. Certificados de seguridad.
- Marketing y comercialización online de bienes y servicios.
- Tipología de productos online.
- Implantación virtual:
 - Imagen corporativa.
 - Color.
 - Ilustraciones.
 - Fotografías.
 - Contenido de texto.
 - Herramientas de búsqueda.
- Objetivos de la tienda y el supermercado virtual.
- La venta electrónica frente a las webs informacionales.
- Análisis del espacio comercial virtual:
 - Elementos del negocio virtual.
 - Características y objetivos del comercio electrónico.
 - Logotipos.
- Catálogo de productos online.
- Comercio electrónico.
- Técnicas de posicionamiento comercial.

c) Especificaciones relacionadas con el “saber estar”.

La persona candidata debe demostrar la posesión de actitudes de comportamiento en el trabajo y formas de actuar e interactuar, según las siguientes especificaciones:

1. En relación con la empresa deberá:

- 1.1 Demostrar interés y compromiso por la empresa así como por el conocimiento de su organización y procesos.
- 1.2 Habitarse al ritmo de trabajo de la empresa y a sus cambios.
- 1.3 Demostrar flexibilidad para afrontar diferentes situaciones de trabajo y sus cambios.
- 1.4 Actuar con rapidez en situaciones problemáticas y no limitarse a esperar.
- 1.5 Usar, distribuir y coordinar adecuadamente los diversos recursos y actividades.
- 1.6 Gestionar el tiempo de trabajo (cumplir plazos establecidos, priorización de tareas, entre otros.).
- 1.7 Utilizar los recursos del modo más idóneo, rápido, económico y eficaz.
- 1.8 Establecer objetivos y hacer readaptaciones.

2. En relación con las personas deberá:



- 2.1 Utilizar la asertividad, la empatía, la sociabilidad y el respeto en el trato con las personas.
- 2.2 Causar buena impresión en los otros y mantener esa impresión a lo largo del tiempo.
- 2.3 Coordinarse y colaborar con los miembros del equipo y con otros trabajadores y profesionales.
- 2.4 Compartir los objetivos y la responsabilidad de trabajo, así como asumir responsabilidades y decisiones.
- 2.5 Dar, compartir y recibir información con el equipo de trabajo.
- 2.6 Comunicarse eficazmente, de forma clara y concisa, con las personas adecuadas en cada momento, respetando los canales establecidos en la organización.
- 2.7 Asignar los objetivos y tareas a las personas adecuadas para realizar el trabajo y planificar su seguimiento.

3. En relación con otros aspectos de la profesionalidad deberá:

- 3.1 Actuar en el trabajo de forma eficiente bajo situaciones de presión exterior o estrés.
- 3.2 Manejar las emociones críticas y estados de ánimo.
- 3.3 Tener una valoración positiva de sí mismo que influya en la realización del trabajo.
- 3.4 Tener convicción en los propios puntos de vista argumentándolos ante terceros.
- 3.5 Evaluar con frecuencia y profundidad su propio comportamiento y la realidad que le circunda.
- 3.6 Emplear tiempo y esfuerzo en ampliar conocimientos e información complementaria para aplicarlos en el trabajo.
- 3.7 Tener iniciativa y autonomía personal en la toma de decisiones.
- 3.8 Perseverar en el esfuerzo.
- 3.9 Demostrar pensamiento creativo en la búsqueda de la solución de problemas.
- 3.10 Responsabilizarse del trabajo que se desarrolla y del cumplimiento de los objetivos, así como en la asunción de riesgos y en los errores y fracasos.
- 3.11 Respetar y cumplir los procedimientos y normas internas de la empresa, así como las normas de prevención de riesgos laborales y medioambientales.
- 3.12 Ser meticuloso en cuanto a la resolución total de una tarea o asunto hasta el final y en todas las áreas que desempeñe.

1.2. Situaciones profesionales de evaluación y criterios de evaluación.

La situación profesional de evaluación define el contexto profesional en el que se tiene que desarrollar la misma. Esta situación permite al evaluador o evaluadora obtener evidencias de competencia de la persona candidata que incluyen, básicamente, todo el contexto profesional de la Unidad de Competencia implicada.

Así mismo, la situación profesional de evaluación se sustenta en actividades profesionales que permiten inferir competencia profesional respecto a la práctica totalidad de realizaciones profesionales de la Unidad de Competencia.



Por último, indicar que la situación profesional de evaluación define un contexto abierto y flexible, que puede ser completado por las CC.AA., cuando éstas decidan aplicar una prueba profesional a las personas candidatas.

En el caso de la “UC0501_3: Establecer la implantación de espacios comerciales”, se tiene una situación profesional de evaluación y se concreta en los siguientes términos:

1.2.1. Situación profesional de evaluación.

a) Descripción de la situación profesional de evaluación.

En esta situación profesional, la persona candidata demostrará la competencia requerida para establecer la implantación de un pequeño establecimiento comercial que va a vender productos tecnológicos, dirigidos fundamentalmente a una clientela joven y dinámica, de ambos sexos, que busca la última tecnología disponible en el mercado. Debe cumplirse la normativa de implantación de espacios comerciales, así como, las normas de seguridad, prevención de riesgos laborales y medioambientales. Esta situación comprenderá al menos las siguientes actividades:

1. Determinar la implantación de los elementos del interior del espacio comercial.
2. Elaborar el diseño del rótulo del establecimiento comercial.
3. Organizar la ejecución del plan de implantación del espacio comercial.

Condiciones adicionales:

- Se dispondrá de los equipos informáticos con conexión a Internet, de documentación e información técnica relacionada con la implantación de espacios comerciales y presupuestos del proyecto, necesarios para el desarrollo de la situación profesional de evaluación, y que además deberán ser de uso generalizado en el sector.
- Se planteará alguna contingencia o situación imprevista que sea relevante para la demostración de la competencia relacionada con la respuesta a contingencias.
- Se asignará un tiempo total para que la persona candidata demuestre su competencia profesional en condiciones de estrés profesional.



b) Criterios de evaluación asociados a la situación de evaluación.

Con el objeto de optimizar la validez y fiabilidad del resultado de la evaluación, esta Guía incluye unos criterios de evaluación integrados y, por tanto, reducidos en número. Cada criterio de evaluación está formado por un criterio de mérito significativo, así como por los indicadores y escalas de desempeño competente asociados a cada uno de dichos criterios.

En la situación profesional de evaluación, los criterios se especifican en el cuadro siguiente:

<i>Criterios de mérito</i>	<i>Indicadores, escalas y umbrales de desempeño competente</i>
<i>Determinación de la implantación de los elementos de interior del espacio comercial.</i>	<ul style="list-style-type: none">- Identificación de la información de la empresa/establecimiento, del consumidor, del producto o servicio y de las técnicas de distribución requerida para la implantación.- Distribución del espacio del establecimiento, asignando los pasillos y secciones, sobre el plano del establecimiento comercial.- Establecimiento de propuestas para animar las zonas frías siguiendo criterios comerciales.- Determinación del mobiliario, displays y soportes promocionales en función del local, de los productos, del coste y del tipo de clientes.- Determinación de la señalización de los productos/servicios, puntos de información y atención al cliente, puntos de pago, de seguridad en función de la distribución del espacio y el acondicionamiento de la superficie.- Cumplimiento de la normativa aplicable a la implantación del espacio comercial. <p><i>El umbral de desempeño competente está explicitado en la Escala A.</i></p>
<i>Diseño del rótulo del establecimiento comercial.</i>	<ul style="list-style-type: none">- Elección del estilo del diseño del rótulo según la imagen corporativa del establecimiento, el tipo de edificio y el espacio disponible.- Realización del boceto del rótulo exterior teniendo en cuenta el resto de los elementos de exterior de la fachada.- Establecimiento de los efectos visuales del boceto teniendo en cuenta los criterios comerciales establecidos.- Cumplimiento de la normativa comercial aplicable. <p><i>El umbral de desempeño competente requiere el cumplimiento total de este criterio de mérito.</i></p>

Organización de la implantación del espacio comercial.

- Secuenciación de las actividades de implantación según el proyecto de implantación del espacio comercial.
- Transmisión de instrucciones para la ejecución de las actividades de implantación del espacio comercial.
- Resolución de incidencias en función de los parámetros de calidad establecidos.
- Control de la ejecución de la implantación respecto al proyecto establecido.
- Control de la ejecución de la implantación respecto al presupuesto establecido.

El umbral de desempeño competente está explicitado en la Escala B.

Escala A

5	<p><i>Se identifica la información requerida para la implantación. Se optimiza el espacio del establecimiento, asignando los pasillos y secciones sobre el plano del establecimiento. Se proponen actuaciones para animar las zonas frías siguiendo criterios comerciales. Se determina el mobiliario, displays y soportes promocionales más adecuados según el local, los productos, su coste y el tipo de clientes. Se determina la señalización de los elementos de interior y de seguridad, en función de la distribución del espacio y el acondicionamiento de la superficie, y cumpliendo con la normativa aplicable.</i></p>
4	<p><i>Se identifica la información requerida para la implantación. Se distribuye el espacio del establecimiento, asignando los pasillos y secciones sobre el plano del establecimiento. Se propone alguna actuación para animar las zonas frías. Se determina el mobiliario, displays y soportes promocionales requeridos según el local, los productos, su coste y el tipo de clientes. Se determina la señalización de los elementos de interior y de seguridad, en función de la distribución del espacio y el acondicionamiento de la superficie, y cumpliendo con la normativa aplicable.</i></p>
3	<p><i>Se identifica la información requerida para la implantación. Se distribuye el espacio del establecimiento, asignando los pasillos y secciones sobre el plano del establecimiento. Se proponen alguna actuación para animar las zonas frías. Se determina el mobiliario, displays y soportes promocionales sin tener en cuenta alguna de las características del local, los productos, su coste o el tipo de clientes. La señalización de los elementos de interior y de seguridad determinada no cumple con normativa aplicable.</i></p>
2	<p><i>Se identifica la información requerida para la implantación. Se distribuye el espacio del establecimiento, asignando los pasillos y secciones sobre el plano del establecimiento. Se proponen actuaciones no adecuadas para animar las zonas frías. Se determina el mobiliario, displays y soportes promocionales sin tener en cuenta las características del local, los productos, su coste y/o el tipo de clientes. La señalización de los elementos de interior y de seguridad determinada no cumple con normativa aplicable.</i></p>

1	<i>Se identifica la información requerida para la implantación. Se distribuye el espacio del establecimiento, asignando los pasillos y secciones sobre el plano del establecimiento. No se proponen actuaciones para animar las zonas frías. Se determina el mobiliario, displays y soportes promocionales sin tener en cuenta las características del local, los productos, su coste y/o el tipo de clientes. La señalización de los elementos de interior y de seguridad determinada no cumple con normativa aplicable.</i>
---	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Nota: el umbral de desempeño competente corresponde a la descripción establecida en el número 4 de la escala.

Escala B

5	<i>Se secuencian las actividades de implantación según el proyecto. Se transmiten las instrucciones para la ejecución de las actividades de implantación del espacio comercial. Se resuelven las incidencias en función de los parámetros de calidad establecidos. Se controla la ejecución de la implantación respecto al proyecto y presupuesto aprobados.</i>
4	<i>Se secuencian las actividades de implantación según el proyecto. Se transmiten las instrucciones para la ejecución de las actividades de implantación del espacio comercial. Se resuelven las principales incidencias en función de los parámetros de calidad establecidos. Se controla la ejecución de la implantación respecto al proyecto y presupuesto aprobados.</i>
3	<i>Se secuencian las actividades de implantación según el proyecto. Se transmiten las instrucciones para la ejecución de las actividades de implantación del espacio comercial. No se resuelven las principales incidencias en función de los parámetros de calidad establecidos. Se controla la ejecución de la implantación respecto al presupuesto aprobado.</i>
2	<i>Se secuencian las actividades de implantación según el proyecto. Se transmiten las instrucciones para la ejecución de las actividades de implantación del espacio comercial. No se resuelven la mayoría de las incidencias. No se controla alguna de las actuaciones relativas a la ejecución del proyecto aprobado.</i>
1	<i>Se secuencian las actividades de implantación según el proyecto. No se transmiten las instrucciones requeridas para la ejecución de las actividades de implantación del espacio comercial. No se resuelven las incidencias la mayoría de las incidencias. No se controla la ejecución de la implantación respecto al presupuesto aprobado.</i>

Nota: el umbral de desempeño competente corresponde a la descripción establecida en el número 4 de la escala.

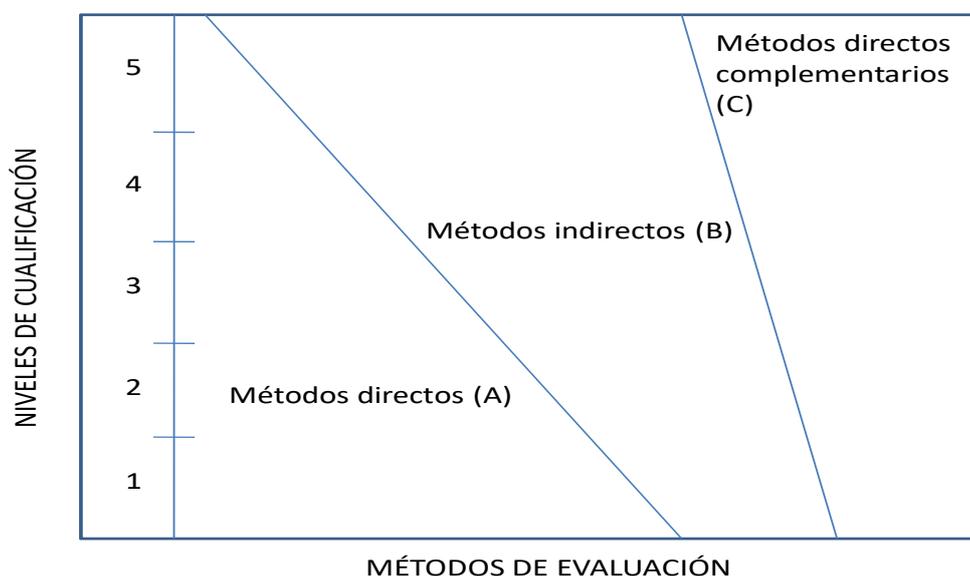
2. MÉTODOS DE EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DE COMPETENCIA Y ORIENTACIONES PARA LAS COMISIONES DE EVALUACIÓN Y EVALUADORES/AS.

La selección de métodos de evaluación que deben realizar las Comisiones de Evaluación será específica para cada persona candidata, y dependerá fundamentalmente de tres factores: nivel de cualificación de la unidad de competencia, características personales de la persona candidata y evidencias de competencia indirectas aportadas por la misma.

2.1. Métodos de evaluación y criterios generales de elección.

Los métodos que pueden ser empleados en la evaluación de la competencia profesional adquirida por las personas a través de la experiencia laboral, y vías no formales de formación son los que a continuación se relacionan:

- a) **Métodos indirectos:** Consisten en la valoración del historial profesional y formativo de la persona candidata; así como en la valoración de muestras sobre productos de su trabajo o de proyectos realizados. Proporcionan evidencias de competencia inferidas de actividades realizadas en el pasado.
- b) **Métodos directos:** Proporcionan evidencias de competencia en el mismo momento de realizar la evaluación. Los métodos directos susceptibles de ser utilizados son los siguientes:
- Observación en el puesto de trabajo (A).
 - Observación de una situación de trabajo simulada (A).
 - Pruebas de competencia profesional basadas en las situaciones profesionales de evaluación (C).
 - Pruebas de habilidades (C).
 - Ejecución de un proyecto (C).
 - Entrevista profesional estructurada (C).
 - Preguntas orales (C).
 - Pruebas objetivas (C).



Fuente: Leonard Mertens (elaboración propia)



Como puede observarse en la figura anterior, en un proceso de evaluación que debe ser integrado (“holístico”), uno de los criterios de elección depende del nivel de cualificación de la UC. Como puede observarse, a menor nivel, deben priorizarse los métodos de observación en una situación de trabajo real o simulada, mientras que, a niveles superiores, debe priorizarse la utilización de métodos indirectos acompañados de entrevista profesional estructurada.

La consideración de las características personales de la persona candidata, debe basarse en el principio de equidad. Así, por este principio, debe priorizarse la selección de aquellos métodos de carácter complementario que faciliten la generación de evidencias válidas. En este orden de ideas, nunca debe aplicarse una prueba de conocimientos de carácter escrito a un candidato de bajo nivel cultural al que se le aprecien dificultades de expresión escrita. Una conversación profesional que genere confianza sería el método adecuado.

Por último, indicar que las evidencias de competencia indirectas debidamente contrastadas y valoradas, pueden incidir decisivamente, en cada caso particular, en la elección de otros métodos de evaluación para obtener evidencias de competencia complementarias.

2.2. Orientaciones para las Comisiones de Evaluación y Evaluadores.

- a) Cuando la persona candidata justifique sólo formación no formal y no tenga experiencia en la implantación de espacios comerciales, se le someterá, al menos, a una prueba profesional de evaluación y a una entrevista profesional estructurada sobre la dimensión relacionada con el “saber” y “saber estar” de la competencia profesional.
- b) En la fase de evaluación siempre se deben contrastar las evidencias indirectas de competencia presentadas por la persona candidata. Deberá tomarse como referente la UC, el contexto que incluye la situación profesional de evaluación, y las especificaciones de los “saberes” incluidos en las dimensiones de la competencia. Se recomienda utilizar una entrevista profesional estructurada.
- c) Si se evalúa a la persona candidata a través de la observación en el puesto de trabajo, se recomienda tomar como referente los logros expresados en las realizaciones profesionales considerando el contexto expresado en la situación profesional de evaluación.



- d) Si se aplica una prueba práctica, se recomienda establecer un tiempo para su realización, considerando el que emplearía un/a profesional competente, para que el evaluado trabaje en condiciones de estrés profesional.
- e) Por la importancia del “saber estar” recogido en la letra c) del apartado 1.1 de esta Guía, en la fase de evaluación se debe comprobar la competencia de la persona candidata en esta dimensión particular, en los aspectos considerados.
- f) Esta Unidad de Competencia es de nivel 3. En este nivel tiene importancia el dominio de destrezas gráficas en diseño y distribución de espacios, por lo que en función del método de evaluación utilizado, se recomienda que en la comprobación de lo explicitado por la persona candidata se complemente con una prueba práctica que tenga como referente las actividades de la situación profesional de evaluación. Esta se planteará sobre un contexto reducido que permita optimizar la observación de competencias, minimizando los medios materiales y el tiempo necesario para su realización, cumpliéndose las normas de seguridad, prevención de riesgos laborales y medioambientales requeridas.
- g) En caso de utilización de la entrevista profesional para comprobar lo explicitado por la persona candidata se tendrán en cuenta las siguientes recomendaciones:

Se estructurará la entrevista a partir del análisis previo de toda la documentación presentada por la persona candidata, así como de la información obtenida en la fase de asesoramiento y/o en otras fases de la evaluación.

En caso de entrevista se concretará en una lista de cuestiones claras, que generen respuestas concretas, sobre aspectos que han de ser explorados a lo largo de la misma, teniendo en cuenta el referente de evaluación y el perfil de la persona candidata. Se debe evitar la improvisación.

El evaluador o evaluadora debe formular solamente una pregunta a la vez dando el tiempo suficiente de respuesta, poniendo la máxima atención y neutralidad en el contenido de las mismas, sin enjuiciarlas en ningún momento. Se deben evitar las interrupciones y dejar que la persona candidata se comunique con confianza, respetando su propio ritmo y solventando sus posibles dificultades de expresión.

Para el desarrollo de la entrevista se recomienda disponer de un lugar que respete la privacidad. Se recomienda que la entrevista sea grabada mediante un sistema de audio vídeo previa autorización de la persona implicada, cumpliéndose la ley de protección de datos.



- h) Para valorar la competencia de respuesta a las contingencias, se recomienda considerar una serie de incidencias en relación con la implantación de los elementos de interior, elementos propios de la fachada del establecimiento, a lo largo de las actividades, que tendrá que resolver de forma que plantee la solución más adecuada.
- i) Para evaluar la competencia de la persona candidata en la organización y control de la implantación del espacio comercial, se recomienda disponer de un proyecto de implantación de un espacio comercial que sirva de base para el desarrollo de dicha actividad, así como, de documentación e información técnica relacionada con la implantación de espacios comerciales tales como: catálogos y/o listados de precios de los productos a comercializar y de equipamientos y mobiliario comercial, bocetos, fotografías, plantillas de diseños, planos del establecimiento y configuración de la fachada, y material de diseño y rotulación, además de documentación relativa a presupuesto del proyecto y gastos (para poder estimar desviaciones y correcciones).
- j) Para el desarrollo de la SPE se recomienda que se asigne un tiempo total 3 horas, para que el candidato o la candidata demuestre su competencia en condiciones de estrés profesional.