

PROGRAMACIÓN DEL MÓDULO PROFESIONAL

ASESORÍA COSMÉTICA (1181)

CICLO SUPERIOR DE IMAGEN PERSONAL Y CORPORATIVA

Departamento Imagen personal
Curso 2023/2024



ÍNDICE

- 1. CARACTERIZACIÓN DEL MÓDULO PROFESIONAL.**
- 2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN.**
- 3. TEMARIO Y TEMPORALIZACIÓN.**
- 4. SECUENCIACIÓN.**
- 5. METODOLOGÍA.**
- 6. JUSTIFICACIÓN POR LA CUAL SE HA OPTADO POR UNA FORMACIÓN DUAL INTEGRAL**
- 7. MÓDULOS PEDIENTES DE PRIMER CURSO**
- 8. ACTIVIDADES SIGNIFICATIVAS FORMATIVAS.**
- 9. MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS.**
- 10. CONTENIDOS TRANSVERSALES DEL CURRÍCULO.**
- 11. MEDIDAS DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD.**
- 12. EVALUACIÓN.**
- 13. INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN.**
- 14. RECUPERACION DE LOS ALUMNOS.**
- 15. ACTIVIDADES EXTRAESCOLARES Y COMPLEMENTARIAS.**
- 16. DESARROLLO DE LAS UNIDADES FORMATIVAS.**

1.- CARACTERIZACIÓN DEL MÓDULO PROFESIONAL.

Módulo profesional:	1181 Asesoría Cosmética.
Ciclo formativo:	Asesoría de Imagen Personal y Corporativa.
Grado:	Superior.
Familia Profesional:	Imagen Personal.
Duración:	128 horas.
Curso:	Primero.
Normativa reguladora	Real Decreto 659/2023, de 18 de julio, por el que se desarrolla la ordenación del Sistema de Formación Profesional Real Decreto 500/2024, de 21 de mayo, por el que se modifican determinados reales decretos por los que se establecen títulos de Formación Profesional de grado superior y se fijan sus enseñanzas mínimas Instrucciones de la dirección General de FP 26 de junio de 2024 Resolución de 26 de junio de 2024, de la Dirección General de Formación Profesional, por la que se dictan Instrucciones para regular aspectos relativos a la organización y al funcionamiento del curso 2024/2025 en la Comunidad Autónoma de Andalucía.
UC asociada	Ninguna Unidad de competencia asociada.
Objetivos generales	d) Aplicar técnicas de análisis, estudiando las características y estilos de las personas usuarias para identificar sus necesidades. n) Identificar operaciones de venta y técnicas publicitarias y de merchandising, evaluando las características y demandas del mercado para comercializar productos y servicios de imagen personal. o) Establecer el procedimiento de trabajo del personal shopper, identificando las fases para guiar en la compra de vestuario p) Analizar las líneas cosméticas, relacionando las propiedades de los cosméticos con las características cutáneas, para asesorar en la compra y aplicación de cosméticos y perfumes. q) Analizar y utilizar los recursos y oportunidades de aprendizaje relacionados con la evolución científica, tecnológica y organizativa del sector y las tecnologías de la información y la comunicación, para mantener el espíritu de actualización y adaptarse a nuevas situaciones laborales y personales.
Competencias profesionales, Personales y sociales que han de adquirirse.	d) Identificar las necesidades del cliente, analizando sus características y requerimientos. j) Comercializar productos y servicios de imagen personal, utilizando técnicas de marketing. l) Guiar en la compra de vestuario, complementos y cosméticos, calibrando las necesidades del cliente para cubrir sus expectativas. m) Adaptarse a las nuevas situaciones laborales, manteniendo actualizados los conocimientos científicos, técnicos y tecnológicos relativos a su entorno profesional, gestionando su formación y los recursos existentes en el aprendizaje a lo largo de la vida y utilizando las tecnologías de la información y la comunicación.

2.- RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
1.- Elabora el protocolo de trabajo del asesor de cosméticos y perfumes, identificando su campo de actuación.	a) Se han especificado las fases de un protocolo de asesoría cosmética. b) Se ha establecido el registro de la información en diferentes formatos. c) Se ha elaborado la base de información sobre líneas cosméticas y casas comerciales. d) Se han determinado los métodos para detectar las necesidades y demandas del cliente. e) Se ha establecido el procedimiento de actuación en la fase de asesoramiento en cosméticos y perfumes. f) Se han establecido los métodos de supervisión del asesoramiento en cosméticos y perfumes. g) Se ha elaborado el dossier de profesionales colaboradores. h) Se han establecido las funciones y campo de actuación del asesor o asesora de cosméticos. i) Se han identificado los ingredientes que componen los cosméticos. j) Se han descrito los componentes que conforman la parte externa de los cosméticos. k) Se han especificado las características de las distintas formas de presentación. l) Se ha determinado la forma de actuar de los cosméticos sobre la piel.
2. Realiza el estudio estético para la asesoría cosmética, aplicando técnicas de análisis del órgano cutáneo, del cabello y de la morfología corporal.	a) Se han aplicado medidas de atención y preparación del cliente. b) Se han establecido los métodos para la realización del análisis de la piel, del cabello y de la morfología corporal. c) Se han justificado los criterios de selección de los equipos y medios técnicos para el estudio estético. d) Se han utilizado los equipos para el análisis estético. e) Se ha valorado la importancia de la aplicación de normas de seguridad e higiene en los procesos de análisis. f) Se ha realizado el análisis de la piel. g) Se han especificado las características de la piel normal. h) Se han establecido las diferencias entre los distintos tipos de piel. i) Se han reconocido las necesidades cosméticas en función del tipo de piel. j) Se han especificado las reacciones que puede presentar la piel ante diversos agentes externos. k) Se han identificado las alteraciones de la piel. l) Se han caracterizado los distintos tipos de cabellos. m) Se ha realizado el análisis del estado del cabello y cuero cabelludo. n) Se han identificado las alteraciones del cabello y del cuero cabelludo. ñ) Se han empleado las técnicas adecuadas para realizar la valoración de la morfología corporal. o) Se han interpretado los resultados obtenidos del análisis estético de la piel, cabello y morfología corporal. p) Se han establecido los criterios para la derivación a otros profesionales. q) Se han cumplimentado las fichas de registro de los datos obtenidos en el análisis. r) Se ha organizado la documentación según los criterios establecidos.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
3. Determina los cosméticos para la piel, relacionando los ingredientes y formas de presentación con sus indicaciones cosméticas.	a) Se ha establecido la clasificación de los cosméticos para la piel según criterios. b) Se han relacionado los ingredientes activos de los cosméticos de higiene y complementarios con su mecanismo de actuación. c) Se han establecido las indicaciones de los cosméticos de mantenimiento, protección y tratamiento de la piel. d) Se han identificado los diferentes cosméticos decorativos. e) Se han descrito los diferentes productos de uso en medicina estética. f) Se ha valorado la importancia del empleo de nutricosméticos como complemento a los tratamientos estéticos. g) Se han especificado las líneas de cosmética masculina. h) Se ha valorado la necesidad de mantenerse informado de las novedades cosméticas.
4. Determina los cosméticos para los anexos córneos, relacionando los ingredientes y formas de presentación con sus indicaciones cosméticas.	a) Se ha establecido la clasificación de los cosméticos capilares. b) Se han especificado los cosméticos de higiene, acondicionamiento, cambios de forma y color del cabello según el tipo y estado del mismo. c) Se han identificado las características, composición y mecanismo de actuación de los cosméticos de higiene, acondicionamiento, cambios de forma y color del cabello. d) Se han relacionado los principios activos de los cosméticos de tratamiento capilar con sus indicaciones. e) Se han establecido los tipos de cosméticos capilares masculinos. f) Se han establecido los criterios para la elección de los distintos tipos de cosméticos depilatorios. g) Se ha valorado la importancia del empleo de decolorantes del vello. h) Se han relacionado los tipos de cosméticos de manicura y pedicura con su forma de actuar. i) Se ha valorado la importancia de mantener el cabello y las uñas en buen estado, empleando la cosmética adecuada y su repercusión en la imagen personal. j) Se han especificado los nutricosméticos para el cabello y las uñas.
5. Elabora propuestas personalizadas de tratamientos cosméticos, estableciendo pautas de entrenamiento de los nuevos hábitos.	a) Se ha realizado el estudio del cliente. b) Se han determinado las necesidades cosméticas del cliente. c) Se han especificado las fases de un protocolo de tratamiento cosmético personalizado. d) Se han determinado los objetivos que se deben conseguir. e) Se han utilizado las técnicas de aplicación de los diferentes tipos de cosméticos propuestos. f) Se han establecido las pautas de hábitos de vida y consejos necesarios para optimizar el efecto cosmético. g) Se ha realizado el plan de formación en cuidados cosméticos. h) Se ha realizado el dossier sobre la asesoría cosmética propuesta.
6. Determina pautas de asesoramiento en la elección de perfumes, analizando las variables personales y sociolaborales.	a) Se ha establecido la composición general de un perfume. b) Se han identificado las notas que forman la estructura del perfume. c) Se han diferenciado los tipos de formas perfumantes. d) Se han descrito los factores que influyen en la variación del olor de un mismo perfume en distintas personas. e) Se han especificado los factores que influyen en la elección del perfume. f) Se ha elegido el perfume en función de las necesidades del cliente. g) Se ha especificado cómo, cuándo y en qué zonas debe realizarse la aplicación del perfume. h) Se han establecido los criterios de conservación del perfume. i) Se han establecido los criterios para la compra de un perfume.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
7. Establece pautas para el asesoramiento en la compra de cosméticos, analizando los establecimientos de venta e identificando las líneas comerciales.	a) Se han caracterizado los establecimientos de venta de cosméticos. b) Se ha valorado la importancia de la relación calidad precio. c) Se han diferenciado las líneas de cosméticos en función del tipo de establecimiento. d) Se han identificado los factores que hay que tener en cuenta para comprar cosméticos. e) Se han especificado las características para comprar cosmética específica para el hombre. f) Se han aplicado las técnicas de comunicación en la compra de cosméticos. g) Se han elaborado lotes y paquetes de regalos de cosméticos. h) Se han identificado productos asociados a la venta de los cosméticos.

3.- TEMARIO Y TEMPORALIZACIÓN.

La Orden de 30 de julio de 2015, por la que se desarrolla el currículo correspondiente al título de Técnico Superior en Asesoría de Imagen Personal y Corporativa, establece para el Módulo profesional de Asesoría Cosmética un cómputo total de 128 horas. La distribución de las mismas en unidades didácticas, incluido el tiempo dedicado a pruebas, corrección de actividades y actividades extraescolares es el siguiente:

R. A.	U.D.	UNIDADES DIDÁCTICAS	HORAS
	0	Visión general del módulo profesional. Criterios de evaluación, calificación y recuperación. Bibliografía. Actividades extraescolares y complementarias.	1
1	1	Elaboración del protocolo de trabajo del asesor de cosméticos y perfumes. Estudio general del cosmético.	18
2	2	Realización del estudio estético para la asesoría cosmética.	21
3	3	Determinación de los cosméticos para la piel.	22
4	4	Determinación de los cosméticos para los anexos córneos.	20
5	5	Elaboración de propuestas personalizadas de tratamientos cosméticos. RA Dualizado	20
6	6	Determinación de las pautas de asesoramiento en la elección de perfumes.	16
7	7	Establecimiento de pautas para el asesoramiento en la compra de cosméticos. RA Dualizado	10

A continuación se muestra el contenido de **14 temas** agrupados por colores por afinidad de temática; cada bloque de un color se corresponde con un determinado R.A.

TAMARIO DEL MÓDULO DE ASESORÍA COSMÉTICA

TEMA 1. Protocolo de trabajo del asesor de cosméticos y perfumes

- El asesor de cosméticos y perfumes.
- Protocolo de actuación: fases de la asesoría cosmética
- Fase de documentación
- Fase de análisis de las características y necesidades del cliente
- Fase de asesoramiento en cosméticos y perfumes
- Fase de evaluación y control del proceso.

TEMA 2. Los productos cosméticos. Estructura y clasificación.

- Concepto y composición general de los cosméticos
- Parte externa del cosmético
- Forma cosmética
- Clasificación de cosméticos
- Actuación de los cosméticos: penetrabilidad en la piel.

TEMA 3. Estudio estético para la asesoría cosmética.

- Estudio básico de la piel
- Tipos de piel según su emulsión cutánea
- Análisis y valoración del tipo de piel
- El cabello
- Tipos de cabello
- Análisis y valoración del cabello y del cuero cabelludo
- Valoración de la morfología corporal

TEMA 4. Cosméticos para la higiene de la piel y complementarios.

- Higiene de la piel
- Mecanismos de limpieza
- Tipos de cosméticos de higiene
- Cosméticos para el control del olor corporal.

TEMA 5. Cosméticos de mantenimiento, protección y tratamiento de la piel. Clasificación

- Faciales: Hidratación y de tratamiento
- Corporales: vasotónicos, anticelulíticos, lipolíticos, reafirmantes, antiestrías, ...

TEMA 6. Cosmética masculina, cosmética solar y cosmética de maquillaje.

- Cosmética masculina: afeitado, protección y tratamiento.
- Cosmética solar: protección solar; bronceadores exógenos.
- Cosméticos decorativos: maquillaje de fondo, labiales, correctores, zona ocular, ...
- Cosméticos para micropigmentación

TEMA 7. Innovación cosmética. Otros productos: Nutricosmética. Medicina estética

- Innovación cosmética: liposomas, Sistemas de partículas, microemulsiones, ...
- Cosmética natural
- Nutricosmética.
- Productos y cosméticos para medicina estética. Cosméticos pre y post tratamiento

TEMA 8. Cosméticos para el vello y cosméticos para las uñas

- Cosméticos para la eliminación del vello
- Cosméticos decolorantes del vello
- Productos para manicura y pedicura:
- Cosméticos para uñas artificiales

TEMA 9. Cosméticos para la higiene, protección y acondicionamiento capilar

- Cosméticos capilares
- La higiene capilar. Cosméticos: champú
- Exfoliantes y descamativos del cuero cabelludo
- Cosméticos para el acondicionamiento.
- Cosméticos protectores del cabello.

TEMA 10. Cosméticos para el cambio de forma y para cambio del color del cabello.

- Cosméticos para el cambio de forma temporal.
- Cosméticos para el cambio de forma permanente.
- Tintes y decolorantes capilares
- Modificaciones de la estructura capilar con los cambios de color y de forma

TEMA 11. Cosméticos para alteraciones del cabello y del cuero cabelludo.

- Cosméticos para seborrea.
- Cosméticos para la pitiriasis
- Cosmética anticaída capilar.
- Cosméticos para otras alteraciones

TEMA 12. Propuestas personalizadas de tratamientos cosméticos. RA Dualizado

- Protocolo de tratamiento personalizado
- Técnicas de aplicación de cosméticos
- Asesoramiento cosmetológico

TEMA 13. Perfumería.

- Perfumes: concepto y composición
- Esencias naturales empleadas en perfumería
- Estructura de un perfume
- Tipos de perfumes
- Perfume e imagen personal
- Aplicación del perfume
- Conservación y manipulación del perfume
- Establecimientos de ventas de perfume

**TEMA 14. Establecimiento de pautas para el asesoramiento en la compra de cosméticos
RA Dualizado**

- Clasificación de establecimientos donde se venden cosméticos
- Líneas de cosméticos de venta al público
- Relación calidad-precio, las marcas y posicionamiento en el mercado
- Claves para la asesoría para la compra de cosméticos faciales, capilares, corporales
- El cosmético como artículo de regalo

4.- SECUENCIACIÓN.

Es conveniente iniciar éste módulo con la **“Elaboración del protocolo de trabajo del asesor o asesora de cosméticos y perfumes” (R. A. 1)**, donde se determinarán el campo de actuación del asesor/a y las fuentes documentales del estudio estético. Se abordará el campo de la cosmética a nivel general: Los cosméticos, su composición, su clasificación,...

A continuación, seguiríamos con la **“Realización del estudio estético para la asesoría cosmética” (R. A. 2)**, ya que tenemos que valorar el tipo de piel, cabello y cuero cabelludo antes de elaborar protocolos de trabajo y determinar los cosméticos para la piel y los anexos cutáneos.

Una vez desarrollada esta parte, continuaremos con la **“Determinación de los cosméticos para la piel” (R. A. 3)** y la **“Determinación de los cosméticos para los anexos cutáneos” (R. A. 4)**, donde se clasifican los tipos de cosméticos para la piel y anexos cutáneos.

Con toda la información y conocimientos que disponemos, pasaremos al bloque **“Elaboración de propuestas personalizadas de tratamientos cosméticos” (R. A. 5)**, donde se cumplimentan dosieres de asesoría cosmética, se recogen estudios y análisis realizados al cliente o clienta, y se seleccionan los cosméticos a emplear, técnicas de aplicación, frecuencia, etc. **RA Dualizado**

Seguiremos con la **“Determinación de las pautas de asesoramiento en la elección de perfumes” (R. A. 6)**, donde se tratará todo lo relacionado con el perfume, desde la composición del perfume o la relación del tipo de perfume con las características y necesidades del cliente o clienta, hasta los criterios para realizar la compra del perfume.

Finalizaríamos con **“Establecimiento de pautas para el asesoramiento en la compra de cosméticos” (R. A. 7)**, donde se buscarán las claves para asesorar en la compra de cosméticos. **RA Dualizado**

5.- METODOLOGÍA.

Partiendo de los principios en los que se basa la metodología, es decir, actividad, individualización, socialización, creatividad y contextualización, concretaremos la metodología a seguir a través de un programa de actividades de enseñanza – aprendizaje coherente, flexible y comprensivo. Por todo ello, las pautas metodológicas son las propias del constructivismo:

- Confrontación de las ideas previas de los alumnos (al inicio de cada UT).
- ✓ Tomar conciencia de las ideas previas, y formular hipótesis.
- ✓ Introducción de nuevos conceptos y procedimientos.
- ✓ Recopilación y reflexión de las nuevas ideas con síntesis de todo el grupo.
- ✓ Asignación a cada alumno de tareas y tiempos según las capacidades.
- ✓ Empleo de los recursos personales e ingenio.

Cada tema, será explicado detenidamente para conseguir la asimilación de los contenidos. Estos se adquieren y refuerzan, además de las explicaciones, con la realización de una serie de actividades formativas. El alumno las realiza y el profesor, posteriormente las proporciona corregidas para que se produzca una autoevaluación. El profesor resolverá las dudas planteadas, guiará el aprendizaje y tendrá un papel activo. Paralelamente, se diseñará una actividad extraescolar en empresas dedicadas a la asesoría cosmética, al análisis capilar y a la fabricación de productos cosméticos.

Se explicarán los contenidos conceptuales de cada tema, ayudándonos de esquemas y soporte informático (PowerPoint®, vídeos, blog de la profesora...), para que los temas más teóricos se comprendan y asimilen mejor, ya que hay bloques de gran carga memorística.

Se reforzará ese aprendizaje con la planificación de actividades formativas escritas tipo test o de corto desarrollo, diseñadas para su posterior realización por parte del alumnado.

Sobre una o un modelo real se realizará un estudio estético de la piel, cabello y cuero cabelludo para, posteriormente, asesorarle a nivel cosmético. El estudio se realizará teniendo en cuenta diferentes herramientas, como son la observación visual, la exploración, la palpación y otras.

Los contenidos relacionados con la elaboración de protocolos para la asesoría cosmética se desarrollarán mediante trabajos en grupo, donde se encargarán de diseñar y recopilar información sobre el tema, haciendo debates y puestas en común, para que las clases sean más participativas y dinámicas. Todo ello organizado y supervisado por el profesor.

Se realizarán supuestos prácticos donde el alumno y alumna realice una simulación en la prestación del servicio de asesoría cosmética, en la que cada persona represente un papel, analizando el comportamiento, observado, para proponer mejoras, insistiendo en la técnica más adecuada, etc.

Los RA 5 y 7 son dualizados; se trabajarán en la empresa destino del alumno, mediante actividades recogidas en el Plan de Formación.

6.- JUSTIFICACIÓN POR LA CUAL SE HA OPTADO POR UNA FORMACIÓN DUAL INTEGRAL

"En base a la Ley Orgánica 3/2022, de 31 de marzo, de ordenación e integración de la formación profesional, la Resolución de 26 de junio de 2024, de la Dirección General de Formación Profesional, por la que se dictan Instrucciones para regular aspectos relativos a la organización y al funcionamiento del curso 2024/2025 en la Comunidad Autónoma de Andalucía, se propone realizar una formación dual integral, por la que todos los módulos formativos trasladaran resultados de aprendizaje a la formación en empresa. Siguiendo dichas instrucciones esta formación dual es personalizada, por la que se determinará en cada caso, qué RA será trasladado a la empresa realizando un programa formativo individual por alumno y empresa."

En esta programación queda recogida que los RA dualizados son el RA5 y el RA7. Se recogen en el Plan de formación individual de cada alumno, las actividades relacionadas con estos RA a desarrollar en el centro de trabajo y serán evaluadas de manera cualitativa por el tutor laboral. Esa valoración cualitativa, se trasladará cuantitativamente a la correspondiente ponderación establecida en esta programación.

7.- MÓDULOS PENDIENTES DE PRIMER CURSO

"A falta de normativa específica se acuerda que: Al alumnado de 2º curso con módulos pendientes de 1º curso, se le ofrecerá las garantías, con seguimiento personalizado, para superar todos los módulos pendientes."

En este curso escolar, existe 1 alumno de 2º curso con el módulo de Asesoría cosmética pendiente de superar. Se realizará un seguimiento mediante la subida de actividades de refuerzo y recuperación en Classroom y se realizarán dos pruebas evaluables con la mitad de los contenidos del módulo en cada una de ellas; las pruebas se programarán para su realización en el mes de diciembre y febrero respectivamente. Así se facilita y garantiza la posibilidad de que el alumnado pueda realizar la FCT en el mismo periodo que el resto de sus compañeros, en el supuesto de superar todos los módulos de segundo y los módulos pendientes de primero. En el caso de obtener calificación negativa en el módulo pendiente, tendrá una nueva oportunidad para recuperarlo en el mes de junio.

8.- ACTIVIDADES SIGNIFICATIVAS FORMATIVAS.

Actividades significativas y aspectos críticos de la evaluación:

- ✓ Identificación de los ingredientes que componen los cosméticos.
- ✓ Identificación de las funciones y del campo de actuación del asesor o asesora de cosméticos.
- ✓ Realización del análisis del estado de la piel, cabello y cuero cabelludo.
- ✓ Aplicación de las técnicas para realizar la valoración de la morfología corporal.
- ✓ Clasificación de los cosméticos para la piel y anexos cutáneos.
- ✓ Identificación de los diferentes productos de uso en maquillaje.
- ✓ Realización del dossier sobre la asesoría cosmética propuesta.
- ✓ Relación de los tipos de perfumes (personales, profesionales y sociales).
- ✓ Determinación de los factores que influyen en la elección del perfume.
- ✓ Clasificación de los establecimientos de venta de cosméticos.
- ✓ Identificación de los factores que hay que tener en cuenta para comprar cosméticos.

9.- MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS.

Los materiales y recursos didácticos que servirán para motivar y ayudar al aprendizaje de este módulo profesional son:

1. Ubicados en el aula:
 - ✓ Pizarra.
 - ✓ Pizarra Digital.
 - ✓ Ordenador personal.
 - ✓ Aparatología de diagnóstico de alteraciones estéticas faciales, corporales y capilares.
2. Ubicadas en internet.
 - ✓ Página web del I.E.S Beatriz de Suabia.
 - ✓ Blog de la profesora referente a los contenidos, que será la herramienta de trabajo para el seguimiento del módulo; en él se encontrarán actividades, documentos y apuntes necesarios para el aprendizaje del módulo.
 - ✓ Plataforma educativa *Classroom*
3. Actividades extraescolares:
 - ✓ Visitas a empresas de fabricación, venta y asesoramiento cosmético.
 - ✓ Visita al Museo de Arte y Costumbres Populares de Sevilla.

10.- CONTENIDOS TRANSVERSALES DEL CURRÍCULO.

Los valores son considerados instrumentos que permiten al alumno desenvolverse adecuadamente en un mundo en constante cambio. Bajo este concepto de transversalidad se han agrupado ocho temas: La Educación moral y cívica, Educación para la paz, Educación para la igualdad de oportunidades entre ambos sexos, Educación para la salud, Educación sexual, Educación ambiental, Educación del consumidor y Educación vial.

De todos, sin renunciar ocasionalmente al resto, y por los contenidos que se explican en este módulo profesional, son los de **educación para salud y educación del consumidor** los más afines. El cosmético es a veces confundido y habitualmente tratado en los medios publicitarios como un medicamento, capaz de tratar y “curar” alteraciones cutáneas que afectan a la imagen personal. Así observamos cosméticos que contienen sustancias activas novedosas, capaces de atravesar barreras cutáneas e introducirse sistémicamente en el organismo, con propiedades exclusivas para los fármacos y que, no existiendo un control legal riguroso al respecto, confunden al consumidor. Siendo, la educación para salud, un tema de carácter utilitarista, no basado en los modelos tradicionales de valores como la Educación moral y cívica, la Educación para la paz, no deja de ser importante, pues su finalidad se asocia con una mejora de calidad de vida, que para plantearse estas problemáticas tiene que haber alcanzado un determinado nivel de desarrollo, y por ello, aluden a problemas de nuestra sociedad que tendrían poco sentido en otras épocas o sociedades.

Estos temas transversales tienen como objetivo:

- Desarrollar en los alumnos la ilusión de luchar por un programa de vida positivo.
- Formar actitudes que contribuyan al mejoramiento de la persona.
- Permitir que el asesoramiento cosmético se realicen sobre bases científicas y no sobre el mensaje engañoso que, a veces, difunden los medios publicitarios.
- Concienciar al alumno que un asesoramiento se basa en el establecimiento de expectativas reales al consumidor.

Contenidos transversales de la educación para la salud en el temario del módulo profesional de asesoría cosmética:

Metodológicamente hablando, no se trata de convertir la salud y la educación al consumidor en el eje vertebrador de todo el currículo del módulo profesional, sino de incluir en determinados momentos del desarrollo curricular los temas indicados.

U.D.	CONTENIDO ASOCIADO	CONTENIDOS TRANSVERSALES
1	Elaboración del protocolo de trabajo del asesor de cosméticos y perfumes.	Deontología profesional y derechos del consumidor.
2	Realización del estudio estético para la asesoría cosmética.	Incidencia en la salud de alteraciones estéticas que condicionan la morfología corporal
3	Determinación de los cosméticos para la piel.	El cosmético como producto que se publicita mediante falsas expectativas de marketing. Educación para el consumidor.
4	Determinación de los cosméticos para los anexos córneos.	
5	Elaboración de propuestas personalizadas de tratamientos cosméticos.	
6 y 7	Determinación de las pautas de asesoramiento en la elección de perfumes.	

11.- MEDIDAS DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD.

García Pastor define atención a la diversidad como “el conjunto de acciones educativas que en un sentido amplio intentan prevenir y dar respuesta a las necesidades, temporales o permanentes, de todo el alumnado del centro y, entre ellos, a los que requieren una actuación específica derivada de factores personales o sociales relacionados con situaciones de desventaja sociocultural o de salud; de altas capacidades; de compensación lingüística; de discapacidad física, psíquica, sensorial o con trastornos graves de la personalidad, de la conducta o del desarrollo; o de graves retrasos o trastornos de la comunicación y del lenguaje”.

Una característica interesante es que muchos alumnos trabajan, tienen ocupaciones profesionales, tienen a su cargo hijos o personas dependientes y el nivel de disponibilidad para una asistencia regular o de tiempo para estudio es, en muchos casos limitado. Para ello se elaborará un blog con los contenidos del módulo profesional, al que el alumno tendrá acceso a los siguientes recursos, minimizando la falta de asistencia a clase:

- Entradas al blog expuestas en clase.
- Temas escritos o monografías sobre los temas del temario.
- Actividades que se corregirán en clase.
- Otros recursos más específicos (videos, artículos, etc.).

12.- EVALUACIÓN.

El alumno aprobará cuando supere todos los resultados de aprendizaje, obteniendo en ellos la calificación de 5 o más. El cálculo de la calificación final del módulo profesional se realiza ponderado la calificación de los resultados de aprendizaje según esta tabla.

R. A.	U.D.	TEMÁTICA	PONDERACIÓN %	Nº DE PRUEBAS	%ALA CALIFICACIÓN
1	1	Elaboración del protocolo de trabajo del asesor de cosméticos y perfumes. El cosmético. Temas 1y2	10	1	10
2	2	Realización del estudio estético para la asesoría cosmética. Tema 3	15	2	15
3	3	Determinación de los cosméticos para la piel. Temas 4,5 6 y7	20	2	20
4	4	Determinación de los cosméticos para los anexos córneos. Temas 8,9,10 y 11	20	2	20
5	5	Elaboración de propuestas personalizadas de tratamientos cosméticos. Tema 12	15	2	15
6	6	Determinación de las pautas de asesoramiento en la elección de perfumes. Tema 13	10	1	10
7	7	Establecimiento de pautas para el asesoramiento en la compra de cosméticos. Tema 14	10	1	10

Las **pruebas escritas y/o procedimentales aportan el 80 %** de la calificación de cada R.A., el **20 % restante** se evaluará con **actividades formativas evaluables**. Cuando una prueba escrita se obtenga una puntuación < 3.2 sobre 8, dicha prueba se considera no superada y el alumno podrá recuperarla el día programado para la recuperación parcial.

En las evaluaciones parciales, la calificación en Séneca será la resultante de realización de la media de todas las actividades evaluables realizadas por un lado y la media de las pruebas escritas realizadas hasta ese momento, por otro, siempre teniendo en cuenta la ponderación planteada en los criterios de evaluación y los instrumentos empleados.

La nota del RA se obtendrá de la media de las notas de todas las actividades evaluables y de las correspondientes pruebas escritas, manteniendo la ponderación planteada (20% y 80%). Cuando un RA de como calificación 4,5 se redondeará al alza, considerándose superado con un 5.

Por último, la nota final del módulo, será la resultante de la aplicación de las ponderaciones asociadas a cada R.A. en esta programación.

Los trabajos voluntarios propuestos por el profesor se puntuarán como max. con +0,25 en el RA correspondiente. La participación en el desfile-muestra de trabajos organizada por el Dpto. de Imagen Personal (febrero), se puntuará con un mínimo +0,25 máximo de 0,5 según el grado de implicación, que quedará reflejado en la nota del RA correspondiente en fecha (RA2).

La realización y participación en clase en las actividades de aprendizaje se valorarán con “positivos” (+); cada positivo registrado en la ficha del cuaderno, computará con +0,1 en el RA correspondiente.

La realización de prácticas en el laboratorio (no reflejadas en la programación) serán consideradas como trabajo voluntario extra, puntuando +0,1 cada práctica/ficha realizada).

13.- INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN.

Se utilizan para evaluar el proceso de enseñanza y aprendizaje del alumno y que al final generará la calificación del alumno y la génesis de los documentos oficiales como el boletín de evaluación.

I. Cuaderno o diario de profesor.

En él se anota para cada alumno aspectos relevantes de la evaluación y otros como el control de falta para determinar aspectos relacionados con lo establecido en el Departamento para la obtención de la mención de matrícula de honor o datos necesarios para el control de absentismo. .

- ✓ Informes. Si fuesen necesarios. Tendentes a la valoración de determinadas pruebas específicas en aspectos procedimentales especificados en el desarrollo de las unidades temáticas.
- ✓ Parrilla de valoración de R. As.

II. Pruebas objetivas - subjetivas.

Las clásicas pruebas objetivas encaminadas a evaluar los criterios de evaluación establecidos en el Decreto. Las pruebas realizadas podrán ser:

Objetivas, como lo son los test:

- ✓ De alternativa múltiple o de alternativa bipolar.

Y otras menos objetivas, pruebas de desarrollo:

- ✓ Pruebas escritas, con preguntas de corto desarrollo, en las que se miden capacidades terminales a través de conceptos y procedimientos.
- ✓ Elaboración de trabajos de campo o informes. Uno o dos en el curso. Útil para el control de los aspectos pedagógicos como la capacidad de investigación y trabajo en equipo. Se encargará la elaboración de un trabajo sobre el desarrollo de un tema de los contenidos, para lo cual se facilitará un guion.

III. Rúbrica cualitativa entregada a la empresa para la evaluación de los RA dualizados.

14.- RECUPERACIÓN DE LOS ALUMNOS.

Para facilitar la superación del módulo, se dará al alumno la posibilidad de recuperar los contenidos no superados después de cada evaluación parcial. De no superar el módulo profesional tras la tercera evaluación parcial, el alumno tendrá una oportunidad de superarlo en el mes de junio. A tal fin se entregará al alumno un informe con los contenidos de los R. A. que debe recuperar al haber quedado pendientes de superación los primeros. El alumno recupera mediante la superación de una prueba por cada trimestre aquellos RA no superados, fundamentada en dichos contenidos y con la realización de las actividades y trabajos propuestos que no hayan sido realizados anteriormente. Plan individualizado según los aspectos pendientes de superar: se entrega documento.

15.- ACTIVIDADES EXTRAESCOLARES Y COMPLEMENTARIAS.

Estas actividades complementarias se encuadran en las presentadas por el Dpto de Imagen Personal en el Plan Anual de Centro. En este curso, las actividades programadas, si fuesen posibles llevarlas a cabo, en este Módulo Profesional son:

- ✓ Visita y/o participación en empresas de fabricación, venta y asesoramiento cosmético.
- ✓ Visita al Museo de Arte y Costumbres Populares de Sevilla.

16.- DESARROLLO DE LAS UNIDADES FORMATIVAS.

UNIDAD 1. ELABORACIÓN DEL PROTOCOLO DE TRABAJO DEL ASESOR O ASESORA DE COSMÉTICOS Y PERFUMES. EL COSMÉTICO.

R. A. 1: Elabora el protocolo de trabajo del asesor de cosméticos y perfumes, identificando su campo de actuación. 10% Temas 1 y 2

CRITERIOS DE EVALUACIÓN Ponderación (%)	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS	CONTENIDOS	ACTIVIDADES
		PROCEDIMENTALES	ACTITUDINALES	FORMATIVAS
a) Se han especificado las fases de un protocolo de asesoría cosmética. b) Se ha establecido el registro de la información en diferentes formatos. c) Se ha elaborado la base de información sobre líneas cosméticas y casas comerciales. d) Se han determinado los métodos para detectar las necesidades y demandas del cliente. e) Se ha establecido el procedimiento de actuación en la fase de asesoramiento en cosméticos y perfumes. f) Se han establecido los métodos de supervisión del asesoramiento en cosméticos y perfumes. g) Se ha elaborado el dossier de profesionales colaboradores. h) Se han establecido las funciones y campo de actuación del asesor o asesora de cosméticos. i) Se han identificado los ingredientes que componen los cosméticos. j) Se han descrito los componentes que conforman la parte externa de los cosméticos. k) Se han especificado las características de las distintas formas de presentación. l) Se ha determinado la forma de actuar de los cosméticos sobre la piel. a, b, c, d, e, f, g, h: 5% i: 15% j: 15% k: 20% l: 10%	1. Protocolo de actuación. - Concepto y generalidades. Fases de actuación del asesor o asesora de cosméticos. 2. Fase de documentación. - Métodos de búsqueda, obtención y análisis de la información. - Gestión de la documentación empleando las TIC. - Elaboración de la base de información de líneas de cosméticos y casas comerciales, entre otros. Análisis de las tendencias. 3. Fase de análisis de las características y necesidades de las personas usuarias. - Análisis de los aspectos físicos, psicológicos y sociales del cliente. 4. Fase de asesoramiento en cosméticos y perfumes. 5. Derivación a otros profesionales. - Elaboración de profesionales colaboradores. 6. Fase de evaluación y control del proceso. - Autoevaluación y evaluación del grado de satisfacción del cliente. Métodos. 7. Campo de actuación del asesor o asesora de cosméticos y perfumes. - Concepto y funciones. Tipos de asesorías. Conocimientos técnicos y profesionales de los productos. 8. Los productos cosméticos, concepto y diferencia con los medicamentos. - Composición general, parte interna del cosmético; principios activos, excipientes correctores y aditivos. - Parte externa del cosmético, elementos que la conforman. Envase, cartón, prospecto y etiqueta. Símbolos (PAO). Importancia del diseño para la venta. - Forma cosmética concepto. Tipos, emulsiones, lociones y espumas entre otras. Características y novedades. 9. Actuación de los cosméticos sobre la piel. - Permeabilidad selectiva de la superficie cutánea. Penetrabilidad. - Vías de penetración de los cosméticos a través de la piel; transepidérmica y transanexial. - Grado de penetración de los cosméticos a través de la piel, contactación, penetración, permeación y absorción. - Factores que afectan a la absorción de cosméticos a través de la piel, tipo y características de la piel, grado de hidratación del estrato córneo y otros.	- Identificación de las fases de un protocolo de asesoría cosmética. - Elaboración de la base de información sobre líneas cosméticas y casas comerciales, entre otros. - Determinación del procedimiento de actuación en la fase de asesoramiento en cosméticos y perfumes. - Identificación de las funciones y del campo de actuación del asesor o asesora de cosméticos. - Identificación de los ingredientes y de los componentes externos de los cosméticos. - Identificación de los componentes que conforman la parte externa de los cosméticos. - Identificación de las características de las distintas formas de presentación. - Relación de la forma de presentación del cosmético con el recipiente.	- Orden y precisión en la introducción de datos y elaboración de informes. - Buena disposición e interés en la elaboración del Plan de Trabajo.	1. Identificación de los ingredientes que componen los cosméticos. En distintos cosméticos se analizarán sus formas cosméticas y diferenciarán sus partes (cartón, envases, etc.) 2. Identificación de las funciones y del campo de actuación del asesor o asesora de cosméticos.

UNIDAD 1. ELABORACIÓN DEL PROTOCOLO DE TRABAJO DEL ASESOR O ASESORA DE COSMÉTICOS Y PERFUMES. EL COSMÉTICO.	
PRUEBAS DE EVALUACIÓN:	
Una prueba escrita basada en los contenidos soporte de los criterios de evaluación (8 puntos). Prueba 1	
Actividades formativas evaluables en este R. A. Aportan el 20% de la puntuación al R. A.	Puntuación de las actividades 2 puntos
Identificación de todos los componentes de una etiqueta cosmética - Simbología - Composición INCI	50 %.
Elaboración de una entrevista a clientes ficticios con el objetivo de obtener información para un correcto asesoramiento. En 4 casos de cosméticos el alumno será capaz de: ➤ Especificar las características de las distintas formas de presentación. ➤ Describir los componentes que conforman la parte externa de los cosméticos.	50 %.
Actividades formativas evaluables de carácter VOLUNTARIO.	Puntuación extra (1 punto)
Elaboración de una base de datos que contenga: ➤ Información de líneas de cosméticos, precios y casas comerciales. ➤ Clasifique los cosméticos en función de la funcionalidad de los mismos. ➤ Identifique el/ los principios activos. ➤ Clasifique el cosmético en función de su forma cosmética. ➤ Asocie el cosmético a las necesidades cutáneas. ➤ Genere informes destinados a clientes. Derivación, líneas cosméticas.	

UNIDAD 2. REALIZACIÓN DEL ESTUDIO ESTÉTICO PARA LA ASESORÍA COSMÉTICA. Tema 3				
R. A. 2: Realiza el estudio estético para la asesoría cosmética, aplicando técnicas de análisis del órgano cutáneo, cabello y de la morfología corporal.15%				
CRITERIOS DE EVALUACIÓN Ponderación (5% cada uno, excepto el d: 10%)	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	ACTIVIDADES FORMATIVAS
a) Se han aplicado medidas de atención y preparación del cliente. b) Se han establecido los métodos para la realización del análisis de la piel, del cabello y de la morfología corporal. c) Se han justificado los criterios de selección de los equipos y medios técnicos para el estudio estético. d) Se han utilizado los equipos para el análisis estético. e) Se ha valorado la importancia de la aplicación de normas de seguridad e higiene en los procesos de análisis. f) Se ha realizado el análisis de la piel. g) Se han especificado las características de la piel normal. h) Se han establecido las diferencias entre los distintos tipos de piel. i) Se han reconocido las necesidades cosméticas en función del tipo de piel. j) Se han especificado las reacciones que puede presentar la piel ante diversos agentes externos. k) Se han identificado las alteraciones de la piel. l) Se han caracterizado los distintos tipos de cabellos. m) Se ha realizado el análisis del estado del cabello y cuero cabelludo. n) Se han identificado las alteraciones del cabello y del cuero cabelludo. ñ) Se han empleado las técnicas adecuadas para realizar la valoración de la morfología corporal. o) Se han interpretado los resultados obtenidos del análisis estético de la piel, cabello y morfología corporal. p) Se han establecido los criterios para la derivación a otros profesionales. q) Se han cumplimentado las fichas de registro de los datos obtenidos en el análisis. r) Se ha organizado la documentación según los criterios establecidos.	1. Técnicas de atención al cliente para el diagnóstico. Entrevista personal inicial, historial estético y otros. 2. Aplicación de protocolos de técnicas de análisis de la piel, cabello y morfología corporal. - Fases del proceso. Métodos para el diagnóstico. Observación visual y palpación, exploración instrumental e interrogatorio. - Equipos para el análisis estético. Clasificación, descripción, criterios de selección, indicaciones y contraindicaciones. - Seguridad e higiene en los procesos de análisis estético. 3. Identificación del tipo de piel. Tipología cutánea. - La piel eudérmica, aspecto externo y características principales. - Otros tipos de pieles. Características y propiedades. - Necesidades cosméticas generales de cada tipo de piel. 4. Alteraciones de la piel. Lesiones cutáneas elementales, primarias y secundarias. - Reacción de la piel ante agentes externos y cosmetológicos. 5. Identificación de tipos de cabello; lisótricos, cinótricos y ulótricos. Características. - Análisis del cabello y del cuero cabelludo. La observación visual y la exploración. Examen con equipos de diagnóstico; lupa, microcámara, microvisor, microscopio óptico, luz de Wood, sebómetro entre otros. - Identificación de alteraciones capilares (del cuero cabelludo y del cabello). Clasificación, (estructurales, cromáticas, de tratamiento dermatológico, y otras) etiología, manifestaciones y tratamientos. 6. Valoración de la morfología corporal. Identificación de alteraciones estéticas corporales con influencia en la imagen personal. 7. Interpretación de resultados. 8. Valoración profesional. 9. Derivación a otros profesionales. Criterios. 10. Documentación técnica. Fichas de diagnóstico. Consentimiento informado. Uso de las TIC. Archivo de la documentación.	- Identificación de las características de la piel normal. - Clasificación de los diferentes tipos de piel. - Determinación de las diferencias entre los distintos tipos de piel. - Especificación de las necesidades cosméticas en función del tipo de piel. - Identificación de las reacciones que puede presentar la piel ante diversos agentes externos. - Realización del análisis de la piel. - Identificación de los distintos tipos de cabellos. - Realización del análisis del estado del cabello y cuero cabelludo. - Aplicación de las técnicas para realizar la valoración de la morfología corporal.	- Orden y precisión en la introducción de datos y elaboración de informes. - Interés por atender y adaptarse a las necesidades del usuario.	Realización del análisis del estado de la piel, cabello y cuero cabelludo, para identificar los tipos de piel y cabello. Aplicación de las técnicas para realizar la valoración de la morfología corporal al objeto de valorar las anomalías estéticas presentes. Elaboración de informes de derivación a profesionales. Elaboración de fichas técnicas de diagnóstico. Elaboración de informes consentidos.

UNIDAD 2. REALIZACIÓN DEL ESTUDIO ESTÉTICO PARA LA ASESORÍA COSMÉTICA.	
PRUEBAS DE EVALUACIÓN:	
Una o varias pruebas escritas basadas en los contenidos soporte de los criterios de evaluación (8 puntos).	
Actividades formativas evaluables en este R. A. Aportan el 20% de la puntuación al R. A. Prácticas en el taller TE1	Puntuación de las actividades 2 puntos
En un caso práctico debidamente caracterizado, distribuidos los alumnos en parejas, el alumno: ➤ Establecerá los métodos para la realización del análisis de la piel facial y corporal, así como del cabello. ➤ Justificará los criterios de selección de los equipos y medios técnicos para el estudio estético. ➤ Identificará el tipo de piel o cuero cabelludo. ➤ Establecerá las necesidades cosméticas de la piel, cabello o cuero cabelludo. ➤ Identificará las alteraciones estéticas de la piel y cuero cabelludo. ➤ Realizará el informe de derivación si procediese. ➤ Llevará los datos del análisis a las fichas estéticas correspondientes.	50 %.
➤ Elaboración de fichas técnicas en soporte físico e informático. (<i>Dossier diagnóstico</i>) En un caso práctico debidamente caracterizado el alumno: ➤ Empleará las técnicas para la valoración de la morfología corporal, medidas, fotografías, etc. determinando la tipología corporal. ➤ Identificará las anomalías estéticas corporales con incidencia en la figura. ➤ Realizará el informe de derivación si procediese. ➤ Llevará los datos del análisis a las fichas estéticas correspondientes ➤ <i>Elaboración de fichas técnicas en soporte físico e informático. (Dossier diagnóstico)</i>	50 %.

UNIDAD 3. DETERMINACIÓN DE LOS COSMÉTICOS PARA LA PIEL.		Temas 4,5,6 y 7	
R. A. 3: Determina los cosméticos para la piel, relacionando los ingredientes y formas de presentación con sus indicaciones cosméticas.20%			
CRITERIOS DE EVALUACIÓN Ponderación (%)	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES
a) Se ha establecido la clasificación de los cosméticos para la piel según criterios.10% b) Se han relacionado los ingredientes activos de los cosméticos de higiene y complementarios con su mecanismo de acción.20% c) Se han establecido las indicaciones de los cosméticos de mantenimiento, protección y tratamiento de la piel.20% d) Se han identificado los diferentes cosméticos decorativos. 20% e) Se han descrito los diferentes productos de uso en medicina estética 5% f) Se ha valorado la importancia del empleo de nutricosméticos como complemento a los tratamientos estéticos.10% g) Se han especificado las líneas de cosmética masculina. 10% h) Se ha valorado la necesidad de mantenerse informado de las novedades cosméticas. 5%	1. Clasificación de los cosméticos. Criterios. - Por su composición, acuosos, oleosos, y otros. - Por su forma cosmética gel, emulsión, aerosol, stick, y otros. - Por su lugar de aplicación, cabello y piel. - Por su función, higiénicos, decorativos, protectores, correctivos entre otros. 2. Cosméticos de higiene y complementarios. - Concepto de higiene. Mecanismo de limpieza. Sustancias limpiadoras. - Cosméticos limpiadores faciales y corporales; tipos, composición, mecanismo de acción, criterios de selección y formas cosméticas. - Cosméticos tonificantes. Concepto, composición, mecanismo de acción. Tónicos más utilizados (calmantes, emolientes, estimulante, astringentes y otros). - Cosméticos exfoliantes. Tipos (físicos, químicos y enzimáticos). Mecanismo de acción, composición y formas cosméticas. - Cosméticos complementarios. Mascarillas. Cosméticos para el baño y la higiene corporal. Tipos. Composición. Mecanismo de acción y formas cosméticas. 3. Cosméticos de mantenimiento, protección y tratamiento de la piel. Cosméticos faciales y corporales. - Concepto de hidratación cutánea. - Principios activos hidratantes. Clasificación. Hidratantes faciales y corporales. Formas cosméticas. - Cosméticos de protección. Cosméticos solares. Composición, indicaciones. Fotoprotectores y cosméticos para después del sol. - Indicaciones, características y criterios de selección de los cosméticos de mantenimiento, protección y tratamiento de la piel. 4. Cosméticos decorativos. Clasificación y selección. - Composición general. Formas de presentación. - Clasificación. Cosméticos para maquillar el rostro, los labios, la decoración de ojos y uñas, la decoración corporal, y cosméticos para el bronceado artificial, entre otros. - Formulación de cosméticos decorativos. Mecanismo de acción.	- Clasificación de los cosméticos para la piel. - Relación de los ingredientes activos de los cosméticos de higiene y complementarios con su mecanismo de actuación. - Identificación de los cosméticos de mantenimiento, protección y tratamiento de la piel. - Identificación de los diferentes productos de uso en medicina estética. - Identificación de los diferentes productos de uso en maquillaje.	- Buena disposición e interés en el aprendizaje sobre los cosméticos para la piel. - . - Interés por la actualización de conocimientos relacionados con los cosméticos para la piel. - Valoración de la necesidad de mantenerse informado de las novedades cosméticas

TEMA 3. DETERMINACIÓN DE LOS COSMÉTICOS PARA LA PIEL. Temas 4,5,6 y 7			
R. A. 3: Determina los cosméticos para la piel, relacionando los ingredientes y formas de presentación con sus indicaciones cosméticas. 20%			
CRITERIOS DE EVALUACIÓN	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES
	5. Cosmética específica para medicina estética. Tipos. Funciones. - Productos para mesoterapia, efectos en función del principio activo que incorpore. - Productos para el envejecimiento, materiales de relleno, botox, exfoliantes de uso médico y otros. - Cosméticos previos y posteriores a intervenciones de cirugía estética. - Características, composición, formas de presentación. Precauciones. Criterios de selección de los cosméticos para medicina estética. 6. Nutricosmética para la piel. - Concepto, objetivos, propiedades, clasificación, preparados (cápsulas, perlas de aceite, batidos, y otros) principales ingredientes (extractos de plantas, oligoelementos, vitaminas entre otros) e indicaciones, y modo de empleo. - Importancia de empleo de nutricosméticos como complemento a los tratamientos estéticos. 7. Cosmética masculina. El proceso del afeitado. - Tipos. Barra de jabón de afeitar, cremas de afeitar, espumas de afeitar en aerosol, lociones "pre-shave" y "after-shave". Características, ingredientes e indicaciones. 8. Actualización e innovación en cosmética. - Principios activos de nueva generación. Vectores cosméticos.	- Identificación de las distintas líneas de cosmética masculina y femenina. - Relación de los productos activos usados con fines médico-estéticos. - Identificación de los diferentes nutricosméticos y diferenciación de los cosméticos. - Relación de los productos activos novedosos así como de los vectores cosméticos más empleados.	- Valoración de la importancia del empleo de nutricosméticos como complemento a los tratamientos estéticos
PRUEBAS DE EVALUACIÓN: Dos o más pruebas escritas basadas en los contenidos soporte de los criterios de evaluación (80 %). Prueba 1 y prueba 2. Media; puntúa con 8 puntos			
Actividades formativas evaluables en este R. A. Aportan el 20% de la puntuación al R. A.		Puntuación de las actividades: 2 puntos	
Realización de una prueba con preguntas cortas referentes a los contenidos del tema estudiado.		50%	
Elaboración de un trabajo breve sobre algún nutricosmético empleado actualmente		50%	

UNIDAD 4. DETERMINACIÓN DE LOS COSMÉTICOS PARA LOS ANEXOS CÓRNEOS. Temas 8, 9,10 y 11			
R. A. 4: Determina los cosméticos para los anexos córneos, relacionando los ingredientes y formas de presentación con sus indicaciones cosméticas. 20%			
CRITERIOS DE EVALUACIÓN Ponderación (%)	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES
a) Se ha establecido la clasificación de los cosméticos capilares. 5% b) Se han especificado los cosméticos de higiene, acondicionamiento, cambios de forma y color del cabello según el tipo y estado del mismo. 15% c) Se han identificado las características, composición y mecanismo de acción de los cosméticos de higiene, acondicionamiento, cambios de forma y color del cabello. 10% d) Se han relacionado los principios activos de los cosméticos de tratamiento capilar con sus indicaciones. 10% e) Se han establecido los tipos de cosméticos capilares masculinos. 10% f) Se han establecido los criterios para la elección de los tipos de los cosméticos depilatorios 10% g) Se ha valorado el empleo de decolorantes del vello. 10% h) Se han relacionado los tipos de cosméticos de manicura y pedicura con su forma de actuar. 10% i) Se ha valorado la importancia de mantener el cabello y las uñas en buen estado, empleando la cosmética adecuada y su repercusión en la imagen personal. 10% j) Se han especificado los nutricosméticos para el cabello y uñas 10%	1. Cosméticos capilares. Clasificación. - Cosméticos para cambios de forma del cabello, clasificación, composición razonada, mecanismo de actuación, formas cosméticas y pautas de utilización. Necesidades cosméticas posteriores a los cambios de forma permanente. Criterios de elección. - Cosméticos para cambios de color del cabello. Clasificación de los colorantes capilares. Vegetales, minerales, sintéticos (temporales, semipermanentes y permanentes). Composición razonada, indicaciones y contraindicaciones, formas cosméticas. Cosméticos decolorantes. Activos cosméticos. - Cosméticos para alteraciones del cabello y cuero cabelludo, función correctora. Clasificación, correctores de alteraciones estructurales, alteraciones cromáticas, alteraciones de la secreción sebácea, de alteraciones en la descamación, de alteraciones de la cantidad de cabellos. Principales activos, forma de actuar, indicaciones. Criterios de elección. - Cosméticos para el mantenimiento y la protección del cabello y cuero cabelludo. Hidratantes, protectores solares y otros. Propiedades cosméticas (tensioactivos catiónicos, reengrasantes, proteínas filmógenas) formas cosméticas (champús acondicionadores, acondicionadores, mascarillas capilares, lociones o geles capilares, aerosoles espumantes y aceites capilares. Composición razonada. Indicaciones y forma de actuar. Protección del cabello y cuero cabelludo del sol. Índice de protección. Composición general. Formas de presentación. - Cosméticos capilares masculinos: clasificación, indicaciones, ingredientes y formas cosméticas. Lociones capilares anticaída, brillantinas, ceras moldeadoras, champús anticaSPA entre otros. - Cosméticos para la eliminación del vello: clasificación. Depilatorios químicos y depilatorios por tracción: composición, tipos, características, forma de actuar, indicaciones y precauciones, criterios de elección. Cosméticos pre y post depilación. - Cosméticos decolorantes del vello: composición, mecanismo de acción, formas cosméticas, indicaciones y precauciones, criterios de elección.	- Interés por la actualización de conocimientos relacionados con los cosméticos para los anexos córneos. - Clasificación de los cosméticos capilares. - Identificación de los cosméticos de higiene, acondicionamiento, cambios de forma y color del cabello, según el tipo y estado del mismo. - Relación de los principios activos de los cosméticos de tratamiento capilar con sus indicaciones. - Relación entre las necesidades cutáneas del cuero cabelludo y el cabello y los cosméticos que se van a aplicar. - Identificación de los tipos de cosméticos capilares masculinos. - Determinación de los criterios para la elección de los distintos tipos de cosméticos depilatorios. - Relación de los tipos de cosméticos de manicura y pedicura con su forma de actuar.	- Interés por la actualización de conocimientos relacionados con los cosméticos para los anexos córneos. - Valoración de la importancia del empleo de decolorantes del vello. - Orden y control en la tramitación y registro de documentación. - Valoración de la importancia de mantener el cabello en buen estado, empleando la cosmética adecuada.

TEMA 4. DETERMINACIÓN DE LOS COSMÉTICOS PARA LOS ANEXOS CÓRNEOS.		Temas 8, 9,10 y 11	
R. A. 4: Determina los cosméticos para los anexos córneos, relacionando los ingredientes y formas de presentación con sus indicaciones cosméticas.20%			
CRITERIOS DE EVALUACIÓN	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES
	- Procesos de higiene. Cosméticos para la higiene y el acondicionamiento capilar; concepto, forma de actuar, ingredientes activos principales, indicaciones. Criterios de elección. - Cosméticos para cambios de forma del cabello, clasificación, composición razonada, mecanismo de actuación, formas cosméticas y pautas de utilización. Necesidades cosméticas posteriores a los cambios de forma permanente. Criterios de elección. - Cosméticos para cambios de color del cabello. Clasificación de los colorantes capilares. - Composición razonada, indicaciones y contraindicaciones, formas cosméticas. Cosméticos decolorantes. Activos cosméticos. - Cosméticos para alteraciones del cabello y cuero cabelludo, función correctora. Clasificación, principales activos, forma de actuar, indicaciones. Criterios de elección. Asesoramiento al usuario sobre el uso diario del producto. - Cosméticos para el mantenimiento y la protección del cabello y cuero cabelludo. Hidratantes, protectores solares y otros. Propiedades y formas cosméticas. Composición razonada. - Indicaciones y forma de actuar. Protección del cabello y cuero cabelludo del sol. Índice de protección. 2. Cosméticos capilares masculinos. - Clasificación, indicaciones, ingredientes y formas cosméticas; lociones capilares anticaída, brillantinas, ceras moldeadoras, champús anticaspa entre otros. 3. Cosméticos para la eliminación del vello. - Clasificación. Depilatorios químicos y depilatorios por tracción. Composición, tipos, características, forma de actuar, indicaciones y precauciones, criterios de elección. Cosméticos pre y post depilación. 4. Cosméticos decolorantes del vello. - Composición, mecanismo de acción, formas cosméticas, indicaciones y precauciones, criterios de elección. 5. Cosméticos para uñas. - Productos para manicura y pedicura. Clasificación, función, principales ingredientes y formas cosméticas. Formas de actuación. Criterios de elección. Importancia del buen estado del cabello y las uñas. Su influencia en la imagen personal.	- Identificación de los nutricosméticos para el cabello y las uñas.	

UNIDAD 4. DETERMINACIÓN DE LOS COSMÉTICOS PARA LOS ANEXOS CÓRNEOS. Temas 8, 9,10 y 11			
R. A. 4: Determina los cosméticos para los anexos córneos, relacionando los ingredientes y formas de presentación con sus indicaciones cosméticas.20%			
CRITERIOS DE EVALUACIÓN	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES
	6. Nutricosmética para el cabello y las uñas. - Concepto, tipos, indicaciones, ingredientes activos y formas de presentación de los productos.		
PRUEBAS DE EVALUACIÓN: Dos o más pruebas escritas basadas en los contenidos soporte de los criterios de evaluación (80 %). Prueba 1 y prueba 2 Media; puntúa con 8 puntos			
Actividades formativas evaluables en este R. A. Aportan el 20% de la puntuación al R. A.		Puntuación de las actividades: 2 puntos	
Realización de una prueba con preguntas cortas referentes a los contenidos del tema estudiado.		50%	
Elaboración de un trabajo de búsqueda sobre cosmética masculina de uso poco frecuente		50%	

UNIDAD 5. ELABORACIÓN DE PROPUESTAS PERSONALIZADAS DE TRATAMIENTOS COSMÉTICOS. Tema 12 RA DUALIZADO

R. A. 5: Elabora propuestas personalizadas de tratamientos cosméticos, estableciendo pautas de entrenamiento de los nuevos hábitos. 15%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN %	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES
a) Se ha realizado el estudio del cliente 15% b) Se han determinado las necesidades cosméticas del cliente. 15% c) Se han especificado las fases de un protocolo cosmético personalizado 10% d) Se han determinado los objetivos que se deben conseguir. 10% e) Se han utilizado las técnicas de aplicación de los diferentes tipos de cosméticos propuestos 10% f) Se han establecido las pautas de hábitos de vida y consejos necesarios para optimizar el efecto 10% g) Se ha realizado el plan de formación en cuidados cosméticos. 10% h) Se ha realizado el dossier sobre la asesoría cosmética propuesta. 20%	1. Estudio del cliente. - Descripción de la demanda y necesidades cosméticas del cliente en función de sus variables personales y sociolaborales (características físicas, estéticas, personalidad, entorno social y profesional y otros). 2. Elaboración del protocolo de tratamiento cosmético personalizado. Fases. - Recepción del cliente. Acomodación. Anotación datos ficha técnica. Análisis del órgano cutáneo, del cabello y de la morfología corporal. Observación visual y exploración manual. Examen con equipos de diagnóstico. - Elaboración de un diagnóstico. Posible derivación a profesionales. Objetivos que se deben conseguir. - Información al cliente. - Selección de cosméticos y medios materiales. - Preparación e higiene de la zona. - Núcleo del tratamiento. Uso de cosméticos específicos según el diagnóstico y necesidades. - Finalización del tratamiento. - Asesoramiento profesional. - Evaluación del tratamiento. Seguimiento. Fases. 3. Técnicas de aplicación de cosméticos. - Secuenciación, frecuencia de aplicación, dosis, elección de útiles y otros. - Productos de preparación e higiene de la piel. Consejos de higiene. - Cosméticos de mantenimiento y protección. - Productos de tratamiento, faciales y corporales. - Productos capilares; champú, acondicionador, cosméticos para alteraciones y otros. - Cosméticos para manos y pies. 4. Plan de actividades para la formación del cliente en cuidados cosméticos. - Pautas de vida saludable, posibles efectos secundarios y precauciones. 5. Presentación de la propuesta. - Dossier de asesoría cosmética, estudios y análisis realizados, selección de cosméticos que se pueden emplear, pautas de aplicación, frecuencia, distribución, horario, plan de mantenimiento.	- Detección de las necesidades cosméticas estudiando al cliente o clienta. - Identificación de las fases de los protocolos de tratamientos cosméticos personalizados. - Determinación de los objetivos que se deben conseguir en las propuestas personalizadas de tratamientos cosméticos. - Selección de cosméticos que se pueden emplear. - Utilización de las técnicas de aplicación de los diferentes tipos de cosméticos propuestos. - Asesoramiento de las pautas de hábitos de vida y consejos necesarios para optimizar el efecto cosmético. - Realización del Plan de Formación en Cuidados Cosméticos. - Realización del dossier sobre la asesoría cosmética propuesta.	- Interés por la adaptación a las características de cada persona. - Comprensión y adaptación a las circunstancias concretas de usuarios o usuarias.

TEMA 5. ELABORACIÓN DE PROPUESTAS PERSONALIZADAS DE TRATAMIENTOS COSMÉTICOS. Tema 12

PRUEBAS DE EVALUACIÓN:

No se realiza ninguna prueba.

	Puntuación de las actividades: ver tabla
El alumno realizará actividades relacionadas con los contenidos durante su estancia en la empresa que le ayudarán a asentar correctamente los conocimientos adquiridos; quedan recogidas en el plan formativo entregado a la empresa y al propio alumno. ASESORAMIENTO COSMÉTICO PERSONALIZADO A1 RA5 ASC: Conocer las necesidades cosméticas de cada cliente y asesorar los cosméticos más adecuados para cada cliente. A2 RA5 ASC: Hacer demostraciones de cómo aplicar determinados cosméticos. A3 RA5 ASC: Explicar a los clientes las pautas de hábitos de vida saludable y consejos sobre cuidados cosméticos. A4 RA6 ASC: Elaboración de un dossier cosmético personalizado basándose en el análisis facial y corporal realizado.	100%

Criterios para la evaluación de la unidad didáctica

Instrumento de evaluación					
Valoración de las actividades propuestas mediante rúbrica cualitativa en la empresa.	☐ Muy deficiente ☐ Deficiente ☐ Aceptable ☐ Bien ☐ Muy Bien ☐ Excelente				
Conversión de la evaluación cualitativa a cuantitativa					
Muy deficiente	Deficiente	Aceptable	Bien	Muy bien	Excelente
0-2	3-4	5	6-7	8-9	10

UNIDAD 6. DETERMINACIÓN DE LAS PAUTAS DE ASESORAMIENTO EN LA ELECCIÓN DE PERFUMES. Tema 13

R. A. 6: Determina pautas de asesoramiento en la elección de perfumes, analizando las variables personales y sociolaborales. 10%

CRITERIOS DE EVALUACIÓN Ponderación %	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS	CONTENIDOS
		PROCEDIMENTALES	ACTITUDINALES
a) Se ha establecido la composición general de un perfume. b) Se han identificado las notas que forman la estructura del perfume. c) Se han diferenciado los tipos de formas perfumantes. d) Se han descrito los factores que influyen en la variación del olor de un mismo perfume en distintas personas. e) Se han especificado los factores que influyen en la elección del perfume. f) Se ha elegido el perfume en función de las necesidades del cliente. g) Se ha especificado cómo, cuándo y en qué zonas debe realizar la aplicación del perfume. h) Se han establecido los criterios de conservación del perfume. i) Se han establecido los criterios para la compra de un perfume. Todos 10% excepto el a: 20%	1. Sentido del olfato. 2. Breve historia del perfume. 3. Perfumes. - Definición y conceptos básicos. - Estructura. Pirámide olfativa. Notas; salida, corazón y fondo. - Composición. Materias primas o principios activos. Excipientes soluciones hidroalcohólicas. - Métodos de obtención. Formas perfumantes; extractos, perfume, agua de perfume, agua de tocador y otros. - Clasificación de los perfumes. Criterios; por familias de olores y según su usuario objetivo y otros. 4. Variaciones del olor de un mismo perfume en distintas personas. - Factores determinantes. 5. Factores que influyen en la elección de un perfume. - Criterios para realizar la elección. Relación del tipo de perfume con las características y necesidades del cliente (personales, profesionales y sociales). - Elección basada en el sexo, la edad, personalidad, en el color del cabello, en la figura corporal y en la época del año, entre otros. 6. Zonas de aplicación del perfume. - Puntos clave (cuello, escote, muñecas, tobillos entre otros). Cómo y cuándo hay que perfumarse. 7. Cuidados y conservación del perfume. - Protección frente a factores ambientales. 8. Criterios para realizar la compra del perfume. - Momento del día, evitar mezclar fragancias, oler en escala, vaporizar para oler y otros.	- Identificación de la composición general de un perfume. - Identificación de las notas que forman la estructura del perfume. - Diferenciación de los tipos de formas perfumantes. - Elección del perfume en función de las necesidades del cliente o clienta. - Relación del tipo de perfume (personal, profesional y social). - Aplicación de técnicas de asesoramiento en la elección del perfume. - Conservación y manipulación de perfumes.	- Cuidado y método en el plan de trabajo. - Coherencia y veracidad de la información que se debe transmitir.

UNIDAD 6. DETERMINACIÓN DE LAS PAUTAS DE ASESORAMIENTO EN LA ELECCIÓN DE PERFUMES. Tema 13

PRUEBAS DE EVALUACIÓN:

Una prueba escrita basada en los contenidos soporte de los criterios de evaluación (80 %). **Puntúa con 8 puntos**

Actividad formativa evaluable en este R. A. Aporta el 20% de la puntuación al R. A. Cata de perfumes y esencias
Prácticas en el laboratorio de perfumería (+ 0.1 cada práctica cosmética)

Puntuación de las actividades: 2 puntos

Elaboración de una propuesta personalizada de un perfume para un supuesto cliente. La actividad se realizará en parejas y para ello se sacará información mediante la realización de unas encuestas específicas, el estudio de la personalidad del cliente y de sus necesidades.

UNIDAD 7. Establecimiento de pautas para el asesoramiento en la compra de cosméticos. Tema 14 RA DUALIZADO			
R. A. 7: Establece pautas para el asesoramiento en la compra de cosméticos, analizando los establecimientos de venta e identificando las líneas comerciales.10%			
CRITERIOS DE EVALUACIÓN Pondera el 10%: a, b, c, d, y e	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES
a) Se han caracterizado los establecimientos de venta de cosméticos. b) Se ha valorado la importancia de la relación calidad precio. c) Se han diferenciado las líneas de cosméticos en función del tipo de establecimiento. d) Se han identificado los factores que hay que tener en cuenta para comprar cosméticos. e) Se han especificado las características para comprar cosmética específica para el hombre f) Se han aplicado las técnicas de comunicación en la compra de cosméticos. 15% g) Se han elaborado lotes y paquetes de regalos de cosméticos.20% h) Se han identificado productos asociados a la venta de los Cosméticos 15%	1. Establecimientos de venta de cosméticos. - Investigación de la oferta en el mercado. Clasificación de los puntos de venta de cosméticos por nivel de precios, estilos, usuarios entre otros. Características. - Criterios de elección. Tipos de cosméticos de venta. - Líneas de cosméticos faciales, capilares y corporales de venta al público y/o profesional. - Criterios de selección de puntos de venta con mejor relación calidad precio en la compra de cosméticos. Estudio de la zona. Rutas. 2. Claves para la asesoría de compra de cosméticos faciales, capilares, y corporales (femeninos y masculinos). - Identificación de la demanda. Estudio del cliente. Documentación necesaria. 3. La comunicación aplicada a la asesoría para la compra de cosméticos. - Técnicas de comunicación eficaz. Comunicación con clientes y proveedores. Protocolo de comunicación con el cliente. 4. El cosmético como artículo de regalo. - Presentación externa. Elaboración de lotes y paquetes de regalos. Productos asociados a la venta de cosméticos. Venta cruzada.	- Clasificación de los establecimientos de venta de cosméticos. - Determinación de la relación calidad precio en la compra de un cosmético. - Identificación de los factores que hay que tener en cuenta para comprar cosméticos. - Determinación de la cosmética específica según características de cada persona o género. - Aplicación de las técnicas de comunicación en la compraventa de cosméticos. - Identificación de productos asociados a la venta de los cosméticos. - Elaboración de lotes y paquetes de regalos de cosméticos.	- Corrección en el trato con el usuario o la usuaria. - Participación activa en el intercambio de información.

TEMA 7. Establecimiento de pautas para el asesoramiento en la compra de cosméticos. Tema 14 Puntuación de actividades 100%

PRUEBAS DE EVALUACIÓN: No se realiza ninguna prueba.

El alumno realizará actividades relacionadas con los contenidos durante su estancia en la empresa que le ayudarán a asentar correctamente los conocimientos adquiridos; quedan recogidas en el plan formativo entregado a la empresa y al propio alumno.

PAUTAS DE VENTA

A1 RA7 ASC: Ha recibido explicaciones sobre el tipo de establecimiento de venta de cosméticos en el que se encuentra el alumno/a y de los productos que se comercializan.

A2 RA7 ASC: Seleccionar adecuadamente los cosméticos teniendo en cuenta el sexo, tipo de piel, edad,...del cliente.

A3 RA7 ASC: Establecer comunicación adecuada con los clientes, explicando tipos de cosméticos necesarios en cada caso y modo de aplicación.

A4 RA7 ASC: Elaboración de paquetes y lotes de regalos de cosméticos y productos complementarios.

Puntuación de actividades 100%: ver tabla

Criterios para la evaluación de la unidad didáctica					
Instrumento de evaluación					
Valoración de las actividades propuestas mediante rúbrica cualitativa en la empresa.	☐	Muy deficiente	☐	Bien	
	☐	Deficiente	☐	Muy Bien	
	☐	Aceptable	☐	Excelente	
Conversión de la evaluación cualitativa a cuantitativa					
Muy deficiente	Deficiente	Aceptable	Bien	Muy bien	Excelente
0-2	3-4	5	6-7	8-9	10