**PROGRAMACIÓN**

**DIDÁCTICA**

**COSMÉTICA APLICADA A**

**ESTÉTICA Y BIENESTAR**

**Módulo profesional 02**

**Duración 170 horas**

CICLO FORMATIVO

**TÉCNICO SUPERIOR EN**

**ESTÉTICA INTEGRAL Y BIENESTAR**

GRADO: SUPERIOR

**CURSO 2017/18**

**FAMILIA PROFESIONAL DE IMAGEN PERSONAL**

**I.E.S. GASPAR MELCHOR DE JOVELLANOS**

**ÍNDICE Pg**

**OBJETIVOS GENERALES DEL MÓDULO 3**

**UNIDADES DE COMPETENCIA ASOCIADAS AL MÓDULO PROFESIONAL 4**

**CONTENIDOS Y SECUENCIACIÓN. UNIDADES DIDÁCTICAS 5-10**

**RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN 11-12**

**CONTENIDOS MÍNIMOS 13**

**PROCEDIMIENTOS E INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN 14**

**RECUPERACIÓN 15**

**METODOLOGÍA Y ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS 15**

**RECURSOS Y MATERIALES 16**

**MEDIDAS DE ATENCION A LA DIVERSIDAD 16**

**RECUPERACIÓN DE ALUMNAS DE 2º CURSO CON EL MÓDULO PENDIENTE 16**

**ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXREAESCOLARES 17**

**OBJETIVOS GENERALES DEL MÓDULO**

Este módulo profesional contiene la formación necesaria para desempeñar la función de reconocer, seleccionar, manipular, conservar, vender y asesorar sobre productos cosméticos.

La definición de estas funciones incluye aspectos como:

- Organización de los cosméticos en los establecimientos.

- Gestión del aprovisionamiento.

- Análisis de los grupos cosméticos existentes en el mercado y las innovaciones cosméticas.

- Selección, manipulación y conservación de cosméticos.

- Comercialización de productos cosméticos.

Las actividades profesionales asociadas a esta función se aplican en:

- Personalización de los tratamientos a través de los fitocosméticos y aceites esenciales.

- Asesoramiento técnico sobre cuidados estéticos con cosméticos.

La formación del módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales a), b), c) y m) del ciclo formativo, a saber:

**a)** Desarrollar nuevos servicios, evaluando los medios personales y materiales, para analizar la viabilidad de su implantación.

**b)** Elaborar normas de actuación, detallando las fases del proceso y utilizando las tecnologías de información y comunicación, para diseñar documentos y protocolos estéticos y de atención al cliente.

**c)** Organizar los recursos de la cabina de estética, controlando el stock, para gestionar su logística y almacenamiento.

**m)** Identificar las operaciones de formulación y elaboración de cosméticos, analizando las características, efectos y aplicaciones de sus principios activos, para asesorar sobre los productos cosméticos a usuarios y profesionales.

Las líneas de actuación en el proceso de enseñanza-aprendizaje que permiten alcanzar los objetivos del módulo versarán sobre:

- Estudio y comparación de los componentes de un cosmético.

- La caracterización de las formas de presentación.

- Preparación de fórmulas cosméticas.

- La identificación de las líneas cosméticas del mercado.

- La identificación de innovaciones en el sector.

- La organización de los cosméticos en los establecimientos de venta de los mismos.

- La organización de campañas promocionales y publicitarias.

- La planificación del asesoramiento cosmético.

**UNIDADES DE COMPETENCIA ASOCIADAS AL MÓDULO PROFESIONAL**

Este módulo contribuye a alcanzar las siguientes competencias profesionales:

c) Gestionar la logística y el almacenamiento, aprovisionando con el material necesario para asegurar el buen funcionamiento de todos los servicios que ofrece la empresa de estética.

e) Diseñar la propuesta estética personalizada, analizando los datos obtenidos del análisis profesional, las demandas del cliente y los posibles informes de otros profesionales.

k) Asesorar al cliente, informando de los efectos de los tratamientos y cosméticos, su relación con la fisiología cutánea, los hábitos de vida saludables y las precauciones que hay que seguir antes, durante y después de su aplicación.

l) Realizar la promoción y comercialización de productos y servicios en el ámbito de una empresa de imagen personal.

m) Integrar y realizar los servicios estéticos, coordinando la aplicación de diferentes técnicas cosmetológicas, electroestéticas y manuales.

**CONTENIDOS Y SECUENCIACIÓN. UNIDADES DIDÁCTICAS**

La duración del módulo a lo largo del año es de 170 horas, repartidas en 5 horas semanales, por lo que la distribución de las unidades didácticas del módulo es:

**1ª evaluación**

-**Unidad didáctica 1: Introducción a la cosmetología.**

1. Cosmetología. Evolución Histórica

1.1 Época antigua

1.2 Desde la Edad Media hasta la Edad Contemporánea

1.3 Edad Contemporánea

2. Los cosméticos

2.1 Composición general de los cosméticos

2.2 Clasificación de los cosméticos

3. Legislación de los cosméticos

3.1 Legislación vigente

3.2 Regulación en la composición de productos cosméticos

3.3 Etiquetado de los productos cosméticos

-**Unidad didáctica 2: Componentes de los cosméticos.**

1. Principios activos

2. Excipientes

3. Aditivos

4. Correctores

4.1 Tipos de correctores

5. Sistemas dispersos

5.1. Sistemas dispersos homogéneos

5.2. Sistemas dispersos heterogéneos

6. Tensioactivos

6.1 Tipos de tensioactivos

6.2 Propiedades de los tensioactivos

-**Unidad didáctica 3: Presentación y mantenimiento de los cosméticos.**

1. Formas cosméticas

1.1 Tipos de formas cosméticas

2. Vectores cosméticos

2.1 Liposomas

2.2 Sistemas de partículas

2.3 Microemulsiones

3. Seguridad e higiene de los productos cosméticos

3.1 Agentes causantes de alteraciones en los cosméticos

3.2 Conservación y almacenamiento de los cosméticos

3.3 Normas higiénicas en la manipulación de cosméticos

**-Unidad didáctica 4: Mecanismos de penetración y actuación de los cosméticos.**

1. Penetración de sustancias a través de la piel

2. Proceso LADME

3. Vías de penetración de los cosméticos

4. Grados de penetración de los cosméticos

5. Factores que intervienen en la penetración

5.1 Propiedades fisicoquímicas de los ingredientes y formulación del cosmético

5.2 Características anatomo-fisiológicas de la piel

6. Permeabilidad celular

6.1 Ósmosis o permeabilidad del agua

6.2 Difusión pasiva

6.3 Difusión facilitada o transporte pasivo

6.4 Transporte activo

6.5 Endocitosis

7. Formas cosméticas y absorción

8. Favorecedores de la penetración cutánea

9. Reacciones adversas

**-Unidad didáctica 5: Cosméticos de higiene y limpieza cutánea.**

1. La suciedad

2. pH, flora cutánea e irritación

3. El sudor

3.1 Olor corporal

4. Higiene facial y corporal

4.1 Requisitos para los productos de limpieza cutánea

5. Sistemas de limpieza

5.1 Limpieza por dilución

5.2 Limpieza por emulsionamiento

6. Formas de limpieza

7. Desodorantes

8. Antiperspirantes

9. Formas cosméticas de los desodorantes y antiperspirantes

**-Unidad didáctica 6: Cosméticos para la higiene y preparación de la piel.**

1. Limpieza abrasiva

1.1 Abrasiva física: scrub

1.2 Abrasiva química

2. Máscaras y envolvimientos

3. Limpieza por adsorción

3.1 Mascaras de limpieza por adsorción

3.2 Tiras limpiadoras

4. Limpieza por absorción

5. Criterios de selección de productos limpiadores

**-Unidad didáctica 7: Cosméticos de mantenimiento y protección.**

1. Finalidad de los cosméticos de mantenimiento y protección

2. Agentes hidratantes y protectores

3. Emulsiones hidratantes

4. Activos cosméticos

4.1 Lípidos

4.2 Componentes humectantes

4.3 Biopolímeros

4.3 Componentes del NMF

5. Selección de los cosméticos hidratantes

**2ª evaluación**

**-Unidad didáctica 8: Cosméticos de protección ante las radiaciones solares.**

1. Las radiaciones solares y sus efectos sobre la piel

1.1 las radiaciones ultravioletas

1.2 Radiaciones infrarrojas

2. Cosméticos de protección solar

3. Antioxidantes

4. Filtros solares

4.1 Activos cosméticos. Clasificación

4.2 Factores de protección solar

5. Formas cosméticas

6. Criterios de selección de cosméticos de protección solar

6.1 Según FPS

6.2 Según factores de riesgo

**-Unidad didáctica 9: Cosméticos para después del bronceado. Autobronceadores.**

1. Cosméticos para después del bronceado

1.1 Mecanismos de acción

1.2 Activos cosméticos

2. Cosméticos autobronceadores

2.1 Mecanismos de actuación

2.2 Activos cosméticos

2.3 Otros componentes

2.4 Formas cosméticas

2.5 Aplicación

**-Unidad didáctica 10: Cosmética antienvejecimiento.**

1. Causas y factores que influyen en el envejecimiento cutáneo

2. Cosméticos para tratar el envejecimiento

2.1 Mecanismos de actuación

2.2 Formas cosméticas

2.3 Precauciones

3. Principios activos

3.1 Moléculas antioxidantes

3.2 Sustancias hidratantes y emolientes

3.3 Sustancias de acción reparadora y renovadora

3.4 Sustancias despigmentantes

3.5 Protectores de la radiación ultravioleta

4. Criterios de selección

4.1 El cliente

4.2 Usos

**-Unidad didáctica 11: Cosméticos vasoactivos y reductores.**

1. Signos y síntomas de la obesidad y la celulitis

2. Cosméticos con actividad sobre la circulación venosa

2.1 Mecanismos de acción

2.2 Principios activos

2.3 Formas cosméticas

3. Cosméticos reductores del volumen corporal

3.1 Mecanismos de acción

3.2 Principios activos

3.3 Formas cosméticas

4. Cosméticos anticelulíticos

4.1 Mecanismos de acción

4.2 Principios activos

4.3 Formas cosméticas

5. Criterios de selección de los cosméticos anticelulíticos y reductores

**-Unidad didáctica 12: Cosméticos reparadores, regeneradores y reafirmantes.**

1. Cosméticos antiestrías

1.2 Mecanismos de acción

1.2 Principios activos

1.3 Formas cosméticas

2. Cosméticos regeneradores y reafirmantes

2.1 Mecanismos de acción

2.2 Principios activos

2.3 Formas cosméticas

3. Criterios de selección de los cosméticos antiestrías, renovadores y reafirmantes

**-Unidad didáctica 13: Fitocosmética y cosmética marina.**

1. Fitocosmética

1.1 Mucílagos

1.2 Aceites

1.3 Mantecas y ceras

1.4 Lípidos complejos

2. Cosméticos y extractos vegetales

2.1 Líneas cosméticas con aceites

2.2 Líneas cosméticas con extractos florales

2.3 Cosmética de la uva y el vino

3. Cosmética marina. Líneas cosméticas

3.1 Algas

3.2 Caparazones de crustáceos: quitina y chitosan

3.3 Placton

3.4 Productos derivados de los peces

3.5 Polvos de perlas

**-Unidad didáctica 14: Cosméticos de aplicación en electroestética.**

1. Cosméticos asociados a la aplicación de técnicas de efecto mecánico

1.1 Cepillado o brossage

1.2 Ultrasonidos

1.3 Presoterapia

2. Cosméticos asociados a la aplicación de fototerapia

2.1 Termoterapia con infrarrojos

2.2 Luz pulsada

2.3 Fototerapia y fotoporación mediante LEDs

3. Cosméticos asociados a la aplicación de corrientes eléctricas

3.1 Corrientes galvánicas

3.2 Electroestimulación

3.3 Diaderma capacitiva

3.4 Radiofrecuencia

3.5 Electroporación

**3ª evaluación**

**-Unidad didáctica 15: Neurocosmética y aromaterapia.**

1. Neurocosmética

1.1 Cosmética del cacao

2. Aromacosmética

2.1 Composición química

2.2 Extracción y aislamiento

2.3 Interés cosmético

2.4 Aplicaciones de los aceites esenciales

2.5 Efectos adversos

3. Los perfumes y las sustancias aromáticas

3.1 Composición de perfumería

3.2 Tipos de composición olorosa

3.3 Problemas con los perfumes

**-Unidad didáctica 16: Cosméticos para la eliminación y camuflaje del vello.**

1. Depilación y Epilación : Características depilatorias

1.1 Técnicas depilatorias físicas

1.2 Técnicas depilatorias químicas

2. Ceras depilatorias

2.1 Cera caliente

2.2 Cera tibia

2.3 Cera fría

2.4 Criterios de selección del tipo de ceras

3. Productos para después de la depilación

4. Cosméticos depilatorios

4.1 Componentes activos

4.2 precauciones de uso

5. Retardadores de crecimiento del vello

6. Cosméticos para la decoloración del cabello

**-Unidad didáctica 17: Otras formas de interpretar la cosmética. Innovaciones.**

1. Nutricosméticos

2. Mesoterapia

3. Materiales de relleno

4. Toxina botulínica

5. Peeling químico o exfoliación química

6. Dermoabrasión o exfoliación física

7. Resurfacing

8. Micropigmentación

**-Unidad didáctica 18: Cosméticos para el maquillaje del rostro y del cuerpo.**

1. Cosmética decorativa

2. Ingredientes activos y de mejora de los cosméticos para el maquillaje

2.1 Colorantes y pigmentos

2.2 Sustancias protectoras

2.3 Aditivos

3. Clasificación de los cosméticos de maquillaje

3.1 Bases correctoras

3.2 Productos de maquillaje

3.3 Polvos

3.4 Maquillaje de camuflaje

3.5 Maquillaje de fantasía

**-Unidad didáctica 19: Cosméticos para el maquillaje de labios, mejillas y ojos.**

1. Cosméticos labiales

1.1 Propiedades de los cosméticos para los labios

1.2 Composición de los lápices y las barras de labios

2. Coloretes

3. Cosméticos para el maquillaje de los ojos

3.1 Sombras

3.2 Máscara de pestañas

3.3 Cosméticos delineadores

3.4 Cosméticos para el maquillaje de ceras

**-Unidad didáctica 20: La venta de cosméticos.**

1. El mercado de los cosméticos

1.1 Tipos de minoristas y características

1.2 Establecimientos de venta de cosméticos

1.3 El espacio de ventas de cosméticos en el establecimiento

2. Aprovisionamiento: los proveedores. Las marcas

2.1 Los proveedores

2.2 Las marcas

3. Publicidad y venta de cosméticos

3.1 Concepto y elementos del merchandising

4. Presentación de los cosméticos

4.1 Importancia del diseño en la venta de cosméticos

4.2 Etiquetado y prospecto

5. La rotación del producto

5.1 Normativa sobre almacenaje y la gestión de residuos

**-Unidad didáctica 21: Planificación del asesoramiento cosmético.**

1. Planificación del asesoramiento cosmético

1.1 Elementos del plan de asesoramiento

1.2 Elaboración de protocolos de estandarización

2. Técnicas de asesoramiento de productos cosméticos

2.1 Asesoramiento directo

2.2 Asesoramiento a través de medios internos y externos

### Actitud del alumnado

El alumno/a además de adquirir los conocimientos y desarrollar las habilidades y destrezas propias de este módulo debe conseguir actitudes, valores y normas importantes para su formación integral.

Entre las actitudes más específicas y significativas de este módulo podemos citar las siguientes:

* Participar con rigor y respeto en los debates.
* Valorar la importancia que tiene la cosmética adecuada a la Imagen Personal.
* Utilizar de forma crítica y responsable las fuentes de información.
* Discreción y responsabilidad en el uso y manipulación de datos personales.
* Mantener una actitud profesional y ética al aconsejar un asesoramiento estético.
* Desarrollar actitudes de rigor crítico y curiosidad científica sobre las distintas propuestas de asesoramiento.
* Valorar la importancia que tiene el adecuado asesoramiento estético en la vida profesional y personal de los/las clientes.
* Respeto por las normas establecidas en el centro educativo para la puesta en marcha del proceso de enseñanza – aprendizaje de este módulo.
* Respeto por las opiniones ajenas.
* Esfuerzo en el trabajo para alcanzar los objetivos en el tiempo previsto.
* Pulcritud en su propia imagen personal, su puesto formativo, su equipo personal de trabajo, los medios materiales que le son encomendados y en los trabajos que realiza.
* Responsabilidad en cuanto al buen uso de instalaciones y medios materiales empleados para su formación.
* Iniciativa de propuesta en la mejora de las condiciones de puesta en práctica de las actividades que ha de realizar para su formación.
* Iniciativa y diligencia en la toma de decisiones y en la reacción ante situaciones inesperadas.
* Trato atento y cortés dispensado a todos los miembros de la comunidad escolar y a los usuarios del servicio de asesoramiento sobre productos cosméticos.
* Respeto y aplicación de las normas de deontología profesional inherentes a la profesión
* Autoevaluación de la calidad de su trabajo y valoración del buen hacer profesional.
* Asistencia regular, puntual y con la actitud adecuada a las clases, participando en las actividades propuestas, en la forma prevista en cada una de ellas.
  + **Procedimientos**

El alumno/a deberá ir adquiriendo y aplicar durante el proceso de enseñanza aprendizaje procedimientos que le favorezcan alcanzar los objetivos del módulo y adquirir las unidades de competencia que se describen, tales como:

* Conocer, comprender y emplear el vocabulario y léxico idóneos del ámbito profesional.
* Analizar y sintetizar adecuadamente la información recibida
* Realizar correctamente resúmenes y esquemas de los contenidos del módulo
* Explicar e interpretar gráficos e imágenes que se le presenten
* Expresarse con corrección y rigor en los ejercicios, controles y exámenes que realice, sin cometer faltas ortográficas.
* Razonar debidamente las soluciones a las cuestiones y problemas que se le propongan
* Llevar un registro diario (cuaderno de clase) con toda la información, apuntes y actividades que se realizan durante el curso.

**RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN**

1. **Determina los componentes de un cosmético, analizando sus características y su capacidad de penetración en la piel.**

Criterios de evaluación:

a) Especificar la función de los principios activos, excipientes y aditivos en los cosméticos.

b) Establecer la diferencia entre composición cuantitativa y cualitativa.

c) Caracterizar los componentes externos del cosmético.

d) Establecer las indicaciones que deben figurar en el etiquetado del producto.

e) Identificar las características y las funciones de las sustancias más utilizadas en la elaboración de un cosmético.

f) Identificar la composición general y la parte externa de un cosmético comercial.

g) Identificar las vías y el grado de penetración de los cosméticos en la piel.

1. **Prepara productos cosméticos, organizando las operaciones de elaboración y reconociendo los sistemas dispersos.**

Criterios de evaluación:

a) Establecer las diferencias entre sistemas dispersos homogéneos y heterogéneos.

b) Distinguir los componentes de las disoluciones, los factores que afectan a la solubilidad y la forma de expresar su concentración.

c) Identificar las fases y las propiedades de las suspensiones y suspensiones coloidales.

d) Clasificar las emulsiones en función de la composición de sus fases.

e) Especificar las formas de presentación de los cosméticos.

f) Reconocer la importancia del tipo de envase en la determinación de la forma cosmética.

g) Identificar las sustancias, materiales y técnicas para la elaboración de una fórmula cosmética.

h) Especificar las partes de una fórmula cosmética (composición cuantitativa, modus operandi y las características de sus ingredientes).

i) Preparar fórmulas de cosméticos en el laboratorio.

1. **Contrasta las líneas cosméticas del mercado, analizando las propiedades de los diferentes grupos cosméticos.**

Criterios de evaluación:

a) Relacionar la composición de los diferentes productos, con su forma cosmética y mecanismo de acción.

b) Se han establecido las diferencias entre los distintos cosméticos de higiene.

c) Comparar los tipos de exfoliantes con la forma de actuar de sus ingredientes activos.

d) Relacionar las mascarillas con su composición y forma cosmética.

e) Identificar la forma de actuar de los principios activos de los cosméticos hidratantes.

f) Relacionar los principios activos solares con su mecanismo de actuación.

g) Establecer los efectos que persiguen los diferentes cosméticos de tratamiento.

h) Detallar los principios activos de los cosméticos de tratamiento estético.

i) Especificar el mecanismo de acción en función de los componentes que incorporan.

1. **Caracteriza las nuevas tendencias del sector, analizando las innovaciones cosméticas y cosméticos especiales.**

Criterios de evaluación:

a) Detectar las nuevas tendencias del mercado cosmético.

b) Valorar el empleo del perfume en la sociedad actual.

c) Establecer la finalidad de los cosméticos que se emplean en técnicas de electroestética.

d) Señalar los componentes, efectos, indicaciones y precauciones de los materiales que se emplean para el relleno en cirugía estética.

e) Identificar las técnicas estéticas contraindicadas en usuarios de tratamiento médico con bótox.

f) Valorar el uso de la nutricosmética como tratamiento complementario a las prácticas estéticas.

g) Relacionar la composición química de los principios activos de reciente incorporación a los cosméticos con sus efectos e indicaciones.

h) Vincular el empleo de los vectores cosméticos con el aumento de la eficacia de los principios activos que transportan

1. **Dispone los cosméticos en los establecimientos de venta, controlando las condiciones de seguridad e higiene.**

Criterios de evaluación:

a) Identificar los diferentes tipos de establecimientos de venta de cosméticos.

b) Establecer las características del marketing aplicado a la venta de cosméticos.

c) Relacionar la colocación del producto en el mobiliario con las ventas.

d) Especificar las normas de almacenamiento, conservación y manipulación de los cosméticos.

e) Identificar los factores que afectan a la estabilidad de los productos cosméticos.

f) Seguir la normativa sobre gestión de residuos.

g) Analizar los proveedores de cosméticos y las marcas comerciales a través de las técnicas de información y comunicación.

h) Especificar la legislación sobre venta y conservación de productos cosméticos.

1. **Planifica actuaciones de asesoramiento cosmético, utilizando técnicas de comunicación y marketing.**

Criterios de evaluación:

a) Programar las fases del protocolo de asesoramiento cosmético.

b) Establecer los criterios de selección de los cosméticos.

c) Señalar el modo de empleo y las precauciones de uso.

d) Relacionar el estudio estético previo y las características del usuario con el asesoramiento profesional de cosméticos.

e) Desarrollar las pautas para la realización de un asesoramiento directo.

f) Establecer las etapas para el diseño de una campaña promocional.

g) Detallar las fases en la realización de una demostración profesional.

h) Establecer las pautas para la realización de artículos especializados de asesoría cosmética.

i) Determinar las fases de la venta y las características del vendedor.

**CONTENIDOS MÍNIMOS**

Selección de los componentes de un cosmético:

- Concepto de cosmético.

- Composición general: principios activos, excipientes, correctores y aditivos.

- Composición cualitativa y cuantitativa.

- Sustancias empleadas frecuentemente en los cosméticos: agua, grasas, tensoactivos y extractos vegetales, entre otros.

- Parte externa del cosmético. Elementos: recipientes, envase exterior o embalaje, prospecto y etiqueta. Importancia del diseño para la venta. Etiquetado.

- Actuación de los cosméticos sobre la piel: penetrabilidad.

Preparación de cosméticos:

- Sistemas dispersos: homogéneos y heterogéneos.

- Disoluciones, suspensiones y emulsiones.

- Las formas cosméticas: tipos y características.

- El laboratorio cosmético. Equipos y material de laboratorio. Técnicas empleadas en preparación de cosméticos. Fórmula cosmética: ingredientes y composición cuantitativa (Código INCI). Ejemplos de preparación de cosméticos: emulsiones y geles, entre otros.

Identificación de las líneas cosméticas del mercado:

- Clasificación de los cosméticos: criterios de clasificación.

- Cosméticos de higiene. Concepto de higiene. Sustancias limpiadoras: composición, mecanismo de acción y formas de presentación.

- Cosméticos de hidratación, mantenimiento y protección de la piel. Concepto de hidratación cutánea. Principios activos: clasificación y composición. Los cosméticos solares.

- Cosméticos de tratamiento estético: composición, mecanismo de acción, criterios de clasificación y formas de presentación.

- Cosméticos para la eliminación y el camuflaje del vello.

- Cosméticos para el maquillaje y bronceadores exógenos.

- Pigmentos y colorantes para micropigmentación.

Cosméticos especiales y componentes innovadores:

- Perfumes: concepto, composición, esencias empleadas en perfumería y tipos.

- Cosmética de aplicación en electroestética: composición, mecanismo de acción, criterios de clasificación y formas de presentación. Clasificación.

- Cosmética específica para medicina estética: materiales de relleno, bótox y mesoterapia.

- Nutricosmética: componentes principales, efectos e indicaciones, criterios de clasificación y formas de presentación.

- Componentes especiales e innovaciones en cosmética. Principios activos de nueva generación. Vectores cosméticos.

Organización de los cosméticos en los establecimientos:

- Los establecimientos de venta de cosméticos. Tipos de minoristas y características. El espacio de venta de los cosméticos: criterios de distribución, soportes y mobiliario, la disposición del producto en el lineal. El espacio de venta de los cosméticos: concepto y elementos de merchandising. Publicidad.

- Seguridad e higiene de productos cosméticos. La rotación del producto. Conservación de productos cosméticos: estabilidad y alteraciones de los mismos. Normas de almacenamiento y manipulación. Normativa sobre almacenaje y recogida de productos cosméticos contaminados y alterados.

- Aprovisionamiento. Las marcas.

- Legislación sobre productos cosméticos. La reglamentación técnico-sanitaria de productos cosméticos: partes, definiciones y el etiquetado.

Planificación del asesoramiento cosmético:

- Elementos del plan del asesoramiento: elaboración de protocolos estandarizados.

- Técnicas de asesoramiento de productos cosméticos. Asesoramiento directo. Asesoramiento a través de medios internos y externos. Promoción de venta. Las demostraciones técnicas de cosméticos y las ferias de muestra profesionales. Revistas profesionales.

- El asesor de venta. Fases y técnicas de venta, resolución de quejas y reclamaciones. Características del asesor de venta.

**PROCEDIMIENTOS E INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN**

La evaluación es continua, por tanto, se tiene en cuenta la progresión del alumno a lo largo del curso, detectando las dificultades que puedan surgir en el alumno durante su aprendizaje, con el fin de detectar sus causas y eliminarlas.

La evaluación es individualizada porque en ella se fijan las metas que el alumno debe alcanzar y personalizada porque se refiere al alumno en su desarrollo particular. Por tanto se evalúan los siguientes aspectos:

* El trabajo personal diario.
* La participación en trabajos en grupo en el aula.
* Participación de debates en el aula.
* Realización de ejercicios prácticos relacionados con cada tema
* Pruebas de evaluación y exámenes de recuperación.

Se efectuarán tres evaluaciones, una por trimestre. En cada evaluación se realizarán dos controles escritos.

Se valorarán los criterios actitudinales

* Tratar con respeto al profesor y a los compañeros.
* Llegar puntualmente a clase.
* Interés por aprender la materia impartida.
* Esfuerzo personal para superar los módulos.

La calificación del módulo será numérica de 1 a 10 y se realizará trimestralmente.

Si el resultado fuese un número decimal se redondeará al alza siempre que sea igual o superior a 5 décimas.

La nota final del módulo vendrá dada por la media aritmética de las notas de cada evaluación (incluidos los decimales, es decir, la nota que tiene el alumno antes del redondeo), luego se hará el redondeo.

La calificación final será la media ponderada de los siguientes apartados:

- La demostración correcta de los conocimientos se hará a través de la resolución de pruebas orales

escritas que supondrán el 90% del total.

- El 10% se distribuye en la ejecución de los trabajos tanto teóricos como prácticos. Actitud y

disposición respecto a sus compañeros, profesor, así como la puntualidad y asistencia a clase.

**RECUPERACIÓN**

Los resultados de aprendizaje y los contenidos asociados que se hayan superado no serán objeto de posterior evaluación, ni en prueba ordinaria, ni en extraordinaria en el curso correspondiente. Sin embargo, el alumno que no supere la prueba extraordinaria, tendrá pendiente la totalidad de los contenidos del módulo en el curso siguiente.

Se realizará un examen por trimestre. Si se suspende se podrá recuperar en la prueba ordinaria.

Los alumnos que en convocatoria ordinaria no hayan obtenido todos los resultados de aprendizaje correspondientes al módulo, deberán examinarse en convocatoria extraordinaria de los contenidos asociados a los resultados de aprendizaje pendientes.

La evaluación final ordinaria deberá estar concluida antes del 8 de junio de 2018. Una vez realizada la evaluación final ordinaria, el periodo comprendido hasta el 22 de junio de 2018, se destinará, según corresponda en cada caso a:

- actividades de apoyo, refuerzo, tutorización y realización de pruebas extraordinarias de evaluación para alumnos con materias pendientes. En este caso, las pruebas se podrán celebrar hasta el día 26 de junio.

- actividades de ampliación para alumnos sin materias pendientes.

Si no se supera la prueba ordinaria, el alumno recibirá un informe individualizado con los siguientes apartados:

- Resultados de aprendizaje no adquiridos

- Actividades de enseñanza-aprendizaje.

- Pautas para realizar las actividades de enseñanza y conseguir los resultados de aprendizaje.

- Otros datos de interés.

El alumno/a con este informe, si considera que no está en condiciones de realizar autónomamente las actividades, tiene la posibilidad de renunciar a la convocatoria extraordinaria de Junio .

La elaboración de la prueba extraordinaria se realizará en función de los criterios de evaluación de los resultados de aprendizaje no adquiridos por el alumno/a y se basará en los contenidos mínimos programados en el módulo.

**METODOLOGÍA Y ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS**

* La metodología será fundamentalmente expositiva.
* Se realizarán y utilizarán técnicas de conceptualización a partir de esquemas, gráficos y resúmenes.
* Realización de actividades de refuerzo
* Realización de trabajos individuales y en grupo.
* Los contenidos, procedimientos y actitudes se reforzarán a partir del manejo de bibliografía, informes, revistas, etc.
* Se utilizará apoyo visual.
* Estudio y memorización por parte del alumno/a de los conceptos esenciales

**RECURSOS Y MATERIALES. UTILIZACIÓN DE LOS TIC**

-Libro de texto:

“Cosmética aplicada a estética y bienestar”. Viedma, Juan José y otros. Ed. Videocinco. Madrid 2012

-Libros de apoyo y ampliación:

- Cosmetología aplicada a la estética personal decorativa. Sabater, I. y otros. Ed. Mc Graw Hill. Madrid 2012.

- Cosmetología aplicada a estética decorativa. Company, M.T. y otros. Ed. Akal. Madrid 2006.

- Ciencia cosmética. L. Pons Gimier. Edita: Consejo General de Colegios Oficiales de Farmacéuticos

- Bibliografía, fotocopias y revistas especializadas

-Vídeos demostrativos y folletos de firmas comerciales.

-Cuaderno de fichas cosméticas.

-Páginas Web

-Aula equipada con:

- Equipos audiovisuales

- Cañón de proyección

- Internet

**ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD Y ADAPTACIONES CURRICULARES**

Las adaptaciones se realizarán en función del tipo de discapacidad que presente el alumno, teniendo en cuenta que no deberán afectar a la consecución de la competencia general del Título.

* **Actividades de formación**

La exposición oral se realizará a través de un intérprete de signo si se trata de personas sordas. Para otros tipos de discapacidad, serán estudiadas y acordadas las posibilidades.

* **Criterios de evaluación**

Se podrán modificar en función de la discapacidad.

* **Procedimientos de evaluación**

Se adaptará el tipo de examen a la discapacidad padecida, pudiendo ser escrito, test u oral.

**RECUPERACIÓN DE ALUMNAS DE 2º CURSO CON EL MÓDULO PENDIENTE**

Se realizará tres pruebas escritas sobre los contenidos de cada una de las evaluaciones, a lo largo de los dos primeros trimestres del curso, aplicándose los criterios de calificación establecidos en dicho epígrafe de esta programación.

.

**REVISIÓN DE LA PROGRAMACIÓN**

Una vez al mes se realizará el seguimiento del desarrollo de la programación para, en su caso, hacer las oportunas adaptaciones a las necesidades educativas del grupo de alumna/os.

Esta programación se hará pública en la página web del instituto.

**ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXREAESCOLARES**

Siempre que sea posible se organizaran:

-Visitas a Museos

-Conferencias con profesionales de Estética

-Demostraciones profesionales.

-Visitas a empresas especializadas del sector de la Estética