
 CIFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha Página 1 de 37	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

RE-PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA

**DEBIDO A LA SITUACIÓN DE CRISIS OCASIONADA POR EL
COVID-19**

**FAMILIA PROFESIONAL:
COMERCIO Y MARKETING
CICLO
GRADO SUPERIOR
GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES**

CURSO ACADÉMICO: 2019/2020

JEFE FP COMERCIO y MARKETING: JAVIER JUANCO DOMÍNGUEZ

Control de Cambios

Fecha	Registro de cambio
15/05/2020	Medias extraordinarias tomadas debido a COVID-19 e implementadas en este ciclo desde el 23/03/2020.
18/05/2020	Acta Departamento en la que se aprueban las modificaciones de las programaciones.




F. Entrega:
Octubre

Rellena:
PROF

Reseñar en libro
actas departamento



Archiva:
JD



 CIFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha Página 2 de 37	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

ÍNDICE

1.	INTRODUCCIÓN	3
2.	ADAPTACIÓN A LAS PROGRAMACIONES POR COVID- 19	4
3.	MÓDULOS DE 1º.....	5
3.1.	0930. Políticas de marketing	5
3.2.	0931. Marketing digital	8
3.3.	1010. Investigación Comercial	10
3.4.	0623. Gestión económica y financiera de la empresa.....	14
3.5.	0179. Inglés.....	16
3.6.	0933. FOL.....	19
4.	MÓDULOS DE 2º.....	24
4.1.	0926. Escaparatismo y diseño de espacios comerciales	24
4.2.	0927. Gestión de productos y promociones en el punto de venta	26
4.3.	0928. Organización de equipos de ventas	29
4.4.	0929. Técnicas de ventas y negociación.....	30
4.5.	0625. Logística de almacenamiento.....	32
4.6.	0626. Logística de aprovisionamiento.....	33
4.7.	0932. Proyecto	35
4.8.	0934. FCT	37



 CIFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha Página 3 de 37	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

1. INTRODUCCIÓN

En este documento se recogen las correspondientes medidas de adaptación al proceso de enseñanza/aprendizaje tomadas desde la fecha del 13 de marzo del 2020, cuando mediante el **Decreto 8/2020** se acordó la suspensión de la actividad docente presencial en todos los niveles educativos, debido a la situación de alerta nacional ocasionada por el COVID-19. (según la **Resolución de la Consejería de Educación, Cultura y Deportes sobre la aplicación de las medidas educativas por causa del brote del virus covid-19** publicada con fecha de 12 de marzo 2020).

También se recogen las medidas adoptadas en cada módulo del ciclo, correspondientes a la metodología seguida, los instrumentos de evaluación propuestos, y demás ítems que siguiendo las instrucciones establecidas en la **Resolución del 30 de abril de la Consejería de Educación, Cultura y Deportes para la evaluación, promoción y titulación** ante la situación de crisis ocasionada por el COVID-19 y según lo establecido en el Currículo de dicho Ciclo, especifican lo dispuesto para cada módulo y aprobado en reunión de departamento y/o familia profesional, y Consejo Asesor.

Las modificaciones realizadas en las programaciones didácticas debidas a la reprogramación de las mismas, garantizan la continuidad del curso y ajustan los criterios de evaluación, de calificación y recuperación, además de seguir los principios de flexibilidad, objetividad y equidad indicadas en la **Orden EFP/365/2020, de 22 de abril** y garantizar que todo el alumnado tiene los medios técnicos y capacitación necesaria para el seguimiento adecuado de la metodología empleada en cada caso.

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha Página 4 de 37	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

2. ADAPTACIÓN A LAS PROGRAMACIONES POR COVID- 19

Seguidamente se indicarán las adaptaciones hechas a la programación didáctica de cada módulo del Ciclo Formativo de Grado Superior correspondiente al **Título de Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales (GVEC)**.

- REAL DECRETO 1573/2013, de 4 de noviembre, por el que se establece el título y se fijan sus enseñanzas mínimas.
- DECRETO 47/2013, de 25 de julio, por el que se establece el currículo en la Comunidad Autónoma de Castilla-La Mancha

La competencia general de este título consiste en gestionar las operaciones comerciales de compraventa y distribución de productos y servicios, y organizar la implantación y animación de espacios comerciales según criterios de calidad, seguridad y prevención de riesgos, aplicando la normativa vigente.

Criterios de Promoción de 1º a 2º (no por materias sino de forma integrada)

Por consenso del *Departamento de Comercio y Marketing*, la promoción del alumnado quedará supeditada a la adquisición de las Unidades de competencia (UC)


Como **norma general**, el alumnado promocionará, **a excepción** de aquellos casos en los que el *equipo docente* no crea posible la adquisición de nuevas UC el curso siguiente, **analizando cada caso individualmente**, según las expectativas de éxito de cada alumno en cuanto a titulación y desempeño del perfil profesional.

Este criterio garantiza una base sólida al alumnado que promocione para poder afrontar los módulos de segundo curso, permitiéndole lograr tanto la competencia general como las sociales, personales y profesionales que acrediten el perfil profesional del título.

Criterios de TITULACIÓN (no por materias sino de forma integrada)

Por consenso del *Departamento de Comercio y Marketing*, el alumnado **titulará si se han superado todas las UC** asociadas al ciclo formativo.

Además, será necesario que el alumnado presente y supere los módulos de Proyecto y de FCT. Cada caso se analizará individualmente por el *equipo docente* teniendo en cuenta las capacidades de cada alumno.

 <p>CIFP VIRGEN DE GRACIA</p>	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha Página 5 de 37	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

3. MÓDULOS DE 1º

3.1. 0930. Políticas de marketing.

3.1.1. Identificación del módulo

Unidades de Competencia y Capacidades Profesionales Asociadas
UC2185_3: Asistir en la definición y seguimiento de las políticas y plan de marketing.
Objetivos generales del ciclo asociados al módulo IMPRESCINDIBLES
<ul style="list-style-type: none"> - Evaluación de las oportunidades de mercado para el lanzamiento de nuevos productos o la entrada en nuevos mercados. - Análisis de las características y atributos de producto, servicio o líneas de productos y adecuación a las necesidades y perfil del cliente. - Aplicación de técnicas de marketing para el diseño, lanzamiento y distribución de productos en el mercado. - Cálculo de precios de los productos o servicios. - Diseño y aplicación de estrategias en política de precios. - Selección de la forma de distribución más adecuada para el producto, servicio o gama de productos. - Selección de la política de comunicación y promoción del producto, línea de productos o marca. - Aplicación de estrategias y técnicas de marketing para reforzar la imagen corporativa y de marca. - Participación en la elaboración del plan de marketing. - Seguimiento y control de las acciones y políticas del plan de marketing.
Competencias profesionales, personales y sociales asociadas al módulo IMPRESCINDIBLES
<ul style="list-style-type: none"> - El diseño, aplicación y seguimiento de las políticas de producto, precio, comunicación y distribución. - Elaboración, ejecución y control del plan de marketing de la empresa. Las líneas de actuación en el proceso de enseñanza-aprendizaje que permiten alcanzar los objetivos del módulo versarán sobre: <ul style="list-style-type: none"> - Análisis de productos, líneas de productos y marcas. - Cálculo del precio del producto aplicando diferentes métodos. - Análisis de las distintas formas de distribución comercial. - Aplicación de técnicas de marketing en la elaboración de campañas de promoción, en función del producto y del tipo de cliente al que van dirigidas. - Selección de acciones publicitarias adecuadas, en función del impacto previsto, los objetivos, el presupuesto y los medios y soportes disponibles. - Análisis de diferentes estrategias de marketing. - Elaboración de informes comerciales para la toma de decisiones de marketing, utilizando las aplicaciones informáticas adecuadas. - Elaboración y presentación del plan de marketing, definiendo las políticas de producto, precio, distribución y comunicación, utilizando las aplicaciones informáticas disponibles. - Seguimiento y evaluación del plan de marketing, calculando los ratios y medidas de control



F. Entrega:
Octubre

Rellena:
PROF

Reseñar en libro
actas departamento

Archiva:
JD



para detectar posibles desviaciones respecto a lo previsto, utilizando las aplicaciones informáticas adecuadas.


3.1.2. Adaptaciones al modelo de Enseñanza/Aprendizaje

Metodología empleada en el proceso de Enseñanza / Aprendizaje

- Se han impartido clase por videoconferencia utilizando la plataforma Meet de Google
- Los contenidos se han organizado periódicamente manteniendo un contacto permanente mañanas y tardes y fines de semana.
- En algunos casos se ha utilizado el teléfono personal.
- Para el envío y recepción de actividades y trabajos se ha recurrido a emails y la plataforma Edmodo:
 - Presentaciones PowerPoint o PDF con los contenidos y conceptos de cada unidad de trabajo.
 - Hojas Excel para rellenar datos
 - Enlaces web a modo de apoyo, principalmente de carácter público y / o de calidad contrastada
 - Casos prácticos basados en la actualidad para que se pueda adaptar a los temas.
 - Foros de debate y participación en ellas a través de envíos de noticias o vídeos interesantes para su análisis.
- Para la corrección y envío de orientaciones se ha utilizado email y Edmodo
- También se abrió un hilo a modo de acción tutorial para dudas sobre evaluación o planificación del próximo curso

Temporalización y organización de contenidos VISTOS

	UD / UT de la asignatura o módulo	PREVISIÓN INICIAL		
		horas previstas	horas acumuladas	TRIMESTRE
1	Comercialización y mercados	25	25	PRIMERO
2	La demanda	26	51	PRIMERO
3	Política de producto	20	71	PRIMERO
4	Política de precios	25	96	SEGUNDO
5	Política de distribución	28	124	SEGUNDO
6	Contratos de intermediación. La franquicia	26	150	TERCERO
7	Política de comunicación	25	175	TERCERO
8	Plan de marketing	25	200	TERCERO
			200	

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

EVALUACIÓN
<p>La evaluación de los alumnos será de forma continuada a lo largo de todo el trimestre usando mecanismos telemáticos. Todos estos instrumentos tendrán asociada una calificación que será fijada en la herramienta EPERACO. La evaluación será formativa, informando a los alumnos de los puntos fuertes (para consolidarlos) y de los puntos débiles (para mejorarlos) en cada una de las entregas. Se harán exposiciones de los temas para comprobar y consolidar conocimientos.</p>
CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN CONTINUA – PRIMERA ORDINARIA
<p>El alumnado solo deberá recuperar los RR.AA pendientes y no superados positivamente a través de los instrumentos evaluadores empleados a lo largo del curso.</p> <p>Dada la naturaleza de la situación actual ante el COVID-19, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo.</p> <p>Debido a la situación se han cambiado los instrumentos de evaluación de las UTs 6,7 y 8 que se realizarán a través de trabajos y exposiciones a través de Google Meet previo envío en soporte Word y PowerPoint</p> <p>En la medida de lo posible todas las actividades estarán orientadas a facilitar la promoción del alumnado a través de la adquisición de la unidad de competencia asociada. Siempre se intentará que sea sumativo y no perjudique al alumnado.</p> <p>Se podrán realizar exámenes online o de forma oral de los RRAA no superados</p>
CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN SEGUNDA ORDINARIA
<p>El alumnado solo deberá recuperar los RR.AA pendientes y no superados positivamente en la evaluación ordinaria.</p> <p>Dada la naturaleza de la situación actual ante el COVID-19, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo.</p> <p>En la medida de lo posible todas las actividades estarán orientadas a facilitar la promoción del alumnado a través de la adquisición de la unidad de competencia asociada. Siempre se intentará que sea sumativo y no perjudique al alumnado.</p> <p>Se podrán realizar exámenes online o de forma oral de los RRAA no superados</p>

3.1.3. Contenido Imprescindible propuesto para el curso próximo

Los aprendizajes imprescindibles no adquiridos a causa de las circunstancias del tercer trimestre y que por tanto se propone tomar medidas de recuperación y refuerzo educativo necesarios en el curso 2020-2021 son:



F. Entrega:
Octubre

Rellena:
PROF

Reseñar en libro
actas departamento

Archiva:
JD



 CIFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha Página 8 de 37	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

Contenido imprescindible no impartido	Propuesta de en qué módulo de 2º curso podría impartirse
Todo el contenido imprescindible ha sido impartido.	



3.2. 0931. Marketing digital

3.2.1. Identificación del módulo

Unidades de Competencia y Capacidades Profesionales Asociadas
No tiene
Objetivos generales del ciclo asociados al módulo IMPRESCINDIBLES
<ol style="list-style-type: none"> 1. Utilizar las nuevas tecnologías de la comunicación a través de Internet, construyendo, alojando y manteniendo páginas web corporativas y gestionando los sistemas de comunicación digitales, para planificar y realizar acciones de marketing digital. 2. Aplicar estrategias y técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se van a transmitir, a la finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia en los procesos de comunicación.
Competencias profesionales, personales y sociales asociadas al módulo IMPRESCINDIBLES
<ol style="list-style-type: none"> 1. Planificar y desarrollar acciones de marketing digital, gestionando páginas web y sistemas de comunicación a través de Internet, para lograr los objetivos de marketing y de la política de comercio electrónico de la empresa. 2. 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. 3. Resolver situaciones, problemas o contingencias con iniciativa y autonomía en el ámbito de su competencia, con creatividad, innovación y espíritu de mejora en el trabajo personal y en el de los miembros del equipo.

3.2.2. Adaptaciones al modelo de Enseñanza/Aprendizaje

Metodología empleada en el proceso de Enseñanza / Aprendizaje	
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Se han impartido clase por videoconferencia utilizando la plataforma Meet de Google ▪ Se ha utilizado la plataforma Classroom para envío de prácticas, y documentación de apoyo ▪ Se ha comunicado con el alumnado por email a través del Papas 2.0, Classroom, emails personales, grupo de WhatsApp y otros medios ▪ Etc.
Temporalización y organización de contenidos VISTOS	
semana 13	Práctica Vídeo para Redes Sociales
semana 14	Ejercicios Finalización del Plan de Marketing Digital

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha Página 9 de 37	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

semana 16	Teoría Tema 1
semana 17	Trabajo Investigación. 3 preguntas para resolver.
semana 18	Teoría Tema 2.1, 2.2, 2.3, 2.4
semana 19	Teoría Tema 2.5, 2.6, 2.7, 2.8
semana 20	Trabajo Investigación. 3 preguntas para resolver.
semana 21	Teoría Tema 3.1, 3.2, 3.3, 3.4
semana 22	Teoría Tema 3.5, 3.6, 3.7, 3.8
semana 23	Trabajo Investigación. 3 preguntas para resolver.

EVALUACIÓN

La evaluación de los alumnos será de forma continuada a lo largo de todo el trimestre usando mecanismos telemáticos. Todos estos ejercicios y prácticas tendrán asociada una calificación que será fijada en Google Classroom y trasladada a la Excel EPERACO. La evaluación será formativa, informando a los alumnos de los errores que han tenido en las actividades.

CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN CONTINUA – PRIMERA ORDINARIA

El alumnado solo deberá recuperar los RR.AA pendientes y no superados positivamente a través de los instrumentos evaluadores empleados a lo largo del curso.

Dada la naturaleza de la situación actual ante el COVID-19, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, **analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo.**

Se calificará al alumno realizando la media aritmética de las notas obtenidas en cada uno de los ejercicios, trabajos, cuestionarios, etc. Presentados

CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN SEGUNDA ORDINARIA

El alumnado solo deberá recuperar los RR.AA pendientes y no superados positivamente en la evaluación ordinaria.

Dada la naturaleza de la situación actual ante el COVID-19, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, **analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo.**

Se realizará un examen online de los RRAA no superados

3.2.3. Contenido Imprescindible propuesto para el curso próximo

Los aprendizajes imprescindibles no adquiridos a causa de las circunstancias del tercer trimestre y que por tanto se propone tomar medidas de recuperación y refuerzo educativo necesarios en el curso 2020-2021 son:



F. Entrega:
Octubre

Rellena:
PROF

Reseñar en libro
actas departamento

Archiva:
JD



Educación con calidad certificada


 CIFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha Página 10 de 37	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

Contenido imprescindible no impartido	Propuesta de en qué módulo de 2º curso podría impartirse
Todo el contenido imprescindible ha sido impartido	

3.3. 1010. Investigación Comercial

3.3.1. Identificación del módulo

Unidades de Competencia y Capacidades Profesionales Asociadas
<ul style="list-style-type: none"> • UC0993_3: Preparar la información e instrumentos necesarios para la investigación de mercados. • UC0997_3: Colaborar en el análisis y obtención de conclusiones a partir de la investigación de mercados.
Objetivos generales del ciclo asociados al módulo IMPRESCINDIBLES
<p>La formación del módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales d), e), o), p), q), r), s), t), u), v) y x) del ciclo formativo.</p> <ul style="list-style-type: none"> • d) Diseñar planes de investigación comercial, determinando las necesidades de información, recogiendo los datos secundarios y primarios necesarios para obtener y organizar información fiable de los mercados. • e) Elaborar informes comerciales, analizando la información obtenida del mercado mediante la aplicación de técnicas estadísticas, para establecer un sistema de información de marketing eficaz (SIM). o) 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. • p) Desarrollar la creatividad y el espíritu de innovación para responder a los retos que se presentan en los procesos y en la organización del trabajo y de la vida personal. • q) Tomar decisiones de forma fundamentada, analizando las variables implicadas, integrando saberes de distinto ámbito y aceptando los riesgos y la posibilidad de equivocación en las mismas, para afrontar y resolver distintas situaciones, problemas o contingencias. • r) Desarrollar técnicas de liderazgo, motivación, supervisión y comunicación en contextos de trabajo en grupo, para facilitar la organización y coordinación de equipos de trabajo. • s) Aplicar estrategias y técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se van a transmitir, a la finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia en los procesos de comunicación. • t) Evaluar situaciones de prevención de riesgos laborales y de protección ambiental, proponiendo y aplicando medidas de prevención personales y colectivas, de acuerdo con la normativa aplicable en los procesos de trabajo, para garantizar entornos seguros. • u) Identificar y proponer las acciones profesionales necesarias, para dar respuesta a la accesibilidad universal y al «diseño para todos». • v) Identificar y aplicar parámetros de calidad en los trabajos y actividades realizados en el proceso de aprendizaje, para valorar la cultura de la evaluación y de la calidad y ser capaces de supervisar y mejorar procedimientos de gestión de calidad. • x) Reconocer sus derechos y deberes como agente activo en la sociedad, teniendo en cuenta el marco legal que regula las condiciones sociales y laborales, para participar como ciudadano democrático.
Competencias profesionales, personales y sociales asociadas al módulo IMPRESCINDIBLES
<p>La formación del módulo contribuye a alcanzar las competencias d), l), m), n), ñ), o), p) y r) del título.</p> <ul style="list-style-type: none"> • d) Obtener, analizar y organizar información fiable de los mercados, aplicando técnicas estadísticas, y establecer un sistema de información eficaz (SIM), que sirva de apoyo en la definición de estrategias comerciales y en la toma de decisiones de marketing.

 <p>CIFP VIRGEN DE GRACIA</p>	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha Página 11 de 37
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC	
PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

- l) 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.
- m) Resolver situaciones, problemas o contingencias con iniciativa y autonomía en el ámbito de su competencia, con creatividad, innovación y espíritu de mejora en el trabajo personal y en el de los miembros del equipo.
- n) Organizar y coordinar equipos de trabajo con responsabilidad, supervisando el desarrollo del mismo, manteniendo relaciones fluidas y asumiendo el liderazgo, así como aportando soluciones a los conflictos grupales que se presenten.
- ñ) Comunicarse con sus iguales, superiores, clientes y personas bajo su responsabilidad, utilizando vías eficaces de comunicación, transmitiendo la información o conocimientos adecuados y respetando la autonomía y competencia de las personas que intervienen en el ámbito de su trabajo.
- o) Generar entornos seguros en el desarrollo de su trabajo y el de su equipo, supervisando y aplicando los procedimientos de prevención de riesgos laborales y ambientales, de acuerdo con lo establecido por la normativa y los objetivos de la empresa.
- p) Supervisar y aplicar procedimientos de gestión de calidad, de accesibilidad universal y de «diseño para todos», en las actividades profesionales incluidas en los procesos de producción o prestación de servicios.
- r) Ejercer sus derechos y cumplir con las obligaciones derivadas de su actividad profesional, de acuerdo con lo establecido en la legislación vigente, participando activamente en la vida económica, social y cultural.

3.3.2. Adaptaciones al modelo de Enseñanza/Aprendizaje

Metodología empleada en el proceso de Enseñanza / Aprendizaje

- Los contenidos se han organizado semanalmente teniendo en cuenta las sesiones que existían en el modo presencial. Al principio de cada semana se hacían llegar los contenidos a trabajar durante ese tiempo.
- Para el envío de materiales de trabajo del proceso enseñanza-aprendizaje se ha utilizado la plataforma oficial de la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, Papás. Más concretamente su Aula Virtual que está desarrollada en entorno Moodle. Los materiales-recursos utilizados no difieren mucho de los utilizados en modo presencial:
 - Presentaciones PowerPoint o PDF con los contenidos y conceptos de cada unidad de trabajo.
 - Enlaces web a legislación, noticias, web, foros y otros materiales de apoyo.
 - Cuestionarios-Actividades para trabajar los conceptos expuestos en cada unidad de trabajo.
 - Tareas o casos prácticos para trabajar las cuestiones de carácter más práctico o que pretenden preparar al alumnado para el desarrollo de las tareas propias en el desarrollo de su puesto de trabajo.
 - Foros de debate. Para su participación, exposición, intercambio, contraste y valoraciones de distintos puntos de vista sobre un tema en concreto.
- Para la corrección y envío de orientaciones tras la evaluación de cada tarea o actividad se ha utilizado también el Aula Virtual de Papás.
- Foros generales de dudas. Dentro del Aula Virtual de Papas se ha creado un foro general para que los alumnos puedan plantear sus dudas y así exista retroalimentación de todas las cuestiones planteadas por todos los alumnos del módulo profesional.
- Para la resolución de dudas y seguimiento personalizado se ha utilizado el e-mail y, en algunos casos, la tutoría vía telefónica.

Temporalización y organización de contenidos VISTOS





F. Entrega:
Octubre

Rellena:
PROF

Reseñar en libro
actas departamento

Archiva:
JD



 CIFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha Página 12 de 37	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

TEMPORALIZACIÓN (NÚMERO DE SEMANA DEL AÑO)	CONTENIDOS	METODOLOGÍA
Semana nº 12	UT.8. [Repaso y afianzamiento]. Características de la muestra	Contenidos en PDF, cuestionario y tarea.
Semana nº 13	UT.8. [Repaso y afianzamiento]. Características de la muestra	Contenidos en PDF, cuestionario y tarea.
Semana nº 14	UT.8. [Repaso y afianzamiento]. Cálculo del tamaño de la muestra e inferencia estadística.	Contenidos en PDF, ejercicios prácticos.
Semana nº 16	UT.8. [Repaso y afianzamiento]. Realización de diversas actividades y prácticas para consolidación de conceptos de la unidad de trabajo.	Cuestionario con diversas actividades de afianzamiento.
Semana nº 17	UT.9. Tratamiento estadístico de los datos en una investigación comercial.	Contenidos en PDF, cuestionario con actividades diversas.
Semana nº 18	UT.9. Tratamiento estadístico de los datos en una investigación comercial.	Prueba objetiva [cuestionario individual, con limitación de tiempo y con actividades diversas]
Semana nº 19	UT.10. Gestión de bases de datos relacionales.	Contenidos en PDF y cuestionario con actividades diversas.
Semana nº 20 y 21	Afianzamiento de los conceptos de todo el módulo profesional	Foro de participación y aportación: realización de una investigación, exponerla en el foro de debate, debatir sobre ella.
Semana nº 22	Realización de las pruebas de evaluación	Prueba mixta online individual y con limitación de tiempo.

EVALUACIÓN

La evaluación de los alumnos será de forma continuada a lo largo de todo el trimestre usando mecanismos telemáticos y siguiendo la programación del Módulo Profesional presentada al principio del curso. Todos estos instrumentos tendrán asociada una calificación que será fijada en el Aula Virtual de Papás. La evaluación será formativa, informando a los alumnos de los puntos fuertes (para consolidarlos) y de los puntos débiles (para mejorarlos) en cada una de las entregas. Para la defensa de las prácticas se pedirá una vídeo demostración de su funcionamiento y una entrevista a modo de defensa de las prácticas

CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN CONTINUA – PRIMERA ORDINARIA

El alumnado solo deberá recuperar los RR.AA pendientes y no superados positivamente a través de los instrumentos evaluadores empleados a lo largo del curso.

Dada la naturaleza de la situación actual ante el COVID-19, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo.

La ponderación y el modo de calificar al alumnado será el dispuesto en la Programación del Módulo Profesional de inicio de curso de la cual se especifica a continuación un resumen:




F. Entrega:
Octubre

Rellena:
PROF

Reseñar en libro
actas departamento

Archiva:
JD



 CIFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		 Página 13 de 37
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

RESULTADOS DE APRENDIZAJE	UUTT	% ASIGNADO 1ª EVALUACIÓN	% ASIGNADO 2ª EVALUACIÓN	% ASIGNADO 2ª EVALUACIÓN	% ASIGNADO EVALUACIÓN ORDINARIA
RA 1	1 y 2	5%			5%
RA 2	3	5%			5%
RA 3	4	10%			10%
RA 4	5	10%			10%
RA 5	6 y 7		20%		20%
RA 6	8		20%		20%
RA 7	9			15%	15%
RA 8	10			15%	15%
TOTALES		30%	40%	30%	100%

CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN SEGUNDA ORDINARIA

El alumnado solo deberá recuperar los RR.AA pendientes y no superados positivamente en la evaluación ordinaria.

Dada la naturaleza de la situación actual ante el COVID-19, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo.



El alumnado será evaluado conforme a lo dispuesto en la programación del módulo profesional presentada para el presente curso. Para la realización de las pruebas mixtas que se citan en ella se utilizarán medios telemáticos y a distancia.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE	UUTT	% ASIGNADO 1ª EVALUACIÓN	% ASIGNADO 2ª EVALUACIÓN	% ASIGNADO 2ª EVALUACIÓN	% ASIGNADO EVALUACIÓN ORDINARIA
RA 1	1 y 2	5%			5%
RA 2	3	5%			5%
RA 3	4	10%			10%
RA 4	5	10%			10%
RA 5	6 y 7		20%		20%
RA 6	8		20%		20%
RA 7	9			15%	15%
RA 8	10			15%	15%
TOTALES		30%	40%	30%	100%

3.3.3. Contenido Imprescindible propuesto para el curso próximo

Los aprendizajes imprescindibles no adquiridos a causa de las circunstancias del tercer trimestre y que por tanto se propone tomar medidas de recuperación y refuerzo educativo necesarios en el curso 2020-2021 son:

Contenido imprescindible no impartido	Propuesta de en qué módulo de 2º curso podría impartirse
Se ha impartido de forma aceptable todo el contenido previsto, por lo que no queda pendiente contenidos imprescindibles para el curso siguiente 2021-2022.	

 <p>CIFP VIRGEN DE GRACIA</p>	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha Página 14 de 37	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

3.4. 0623. Gestión económica y financiera de la empresa



3.4.1. Identificación del módulo

Unidades de Competencia y Capacidades Profesionales Asociadas
UC2183_3: Gestionar la actividad económico financiera del transporte por carretera.
Objetivos generales del ciclo asociados al módulo IMPRESCINDIBLES
a), o), p), q), r), s), t), u), v), w) y x) Según el REAL DECRETO 1573/2011 de 4 de noviembre, del ciclo
Competencias profesionales, personales y sociales asociadas al módulo IMPRESCINDIBLES
a), l), m), n), ñ), o), p), q) y r) Según el REAL DECRETO 1573/2011 de 4 de noviembre, del ciclo

3.4.2. Adaptaciones al modelo de Enseñanza/Aprendizaje

Metodología empleada en el proceso de Enseñanza / Aprendizaje <ul style="list-style-type: none"> ▪ Se han impartido clase por videoconferencia utilizando la plataforma Meet de Google ▪ Los contenidos se han organizado periódicamente manteniendo un contacto permanente mañanas y tardes y fines de semana. ▪ En algunos casos se ha utilizado el teléfono personal. ▪ Para el envío y recepción de actividades y trabajos se ha recurrido a emails y la plataforma Edmodo: <ul style="list-style-type: none"> - Presentaciones PowerPoint o PDF con los contenidos y conceptos de cada unidad de trabajo. - Hojas Excel para rellenar datos - Enlaces web a modo de apoyo, principalmente de carácter público y / o de calidad contrastada - Casos prácticos basados en la actualidad para que se pueda adaptar a los temas. - Foros de debate y participación en ellas a través de envíos de noticias o vídeos interesantes para su análisis. ▪ Para la corrección y envío de orientaciones se ha utilizado email y Edmodo ▪ También se abrió un hilo a modo de acción tutorial para dudas sobre evaluación o planificación del próximo curso
Temporalización y organización de contenidos VISTOS

	UT del módulo	HORAS PREVISTAS	TRIMESTRE
1	La actividad empresarial	12	PRIMERO
2	La forma jurídica	15	PRIMERO
3	Trámites de constitución y puesta en marcha	15	PRIMERO
4	Estructura económica y financiera	20	PRIMERO
5	Recursos financieros a corto plazo	15	SEGUNDO
6	Recursos financieros a largo plazo	15	SEGUNDO

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		Página 15 de 37
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

7	Gestión de los activos de la empresa	15	SEGUNDO
8	La contabilidad	24	TERCERO
9	La fiscalidad en la empresa	20	TERCERO
10	La gestión de documentos comerciales	14	SEGUNDO
11	Gestión de documentos de cobro y pago	15	SEGUNDO
12	Interpretación y análisis de la información económico financiera de la empresa	12	TERCERO
	TOTAL HORAS	195	

EVALUACIÓN

La evaluación de los alumnos será de forma continuada a lo largo de todo el trimestre usando mecanismos telemáticos. Todos estos instrumentos tendrán asociada una calificación que será fijada en la herramienta EPERACO. La evaluación será formativa, informando a los alumnos de los puntos fuertes (para consolidarlos) y de los puntos débiles (para mejorarlos) en cada una de las entregas. Se harán exposiciones de los temas para comprobar y consolidar conocimientos.

CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN CONTINUA – PRIMERA ORDINARIA

El alumnado solo deberá recuperar los RR.AA pendientes y no superados positivamente a través de los instrumentos evaluadores empleados a lo largo del curso.

Dada la naturaleza de la situación actual ante el COVID-19, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, **analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado para** desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo.

Debido a la situación se han cambiado los instrumentos de evaluación de las UTs 8,9 y 12 que se realizarán a través de trabajos y exposiciones a través de Google Meet previo envío en soporte Word y PowerPoint

En la medida de lo posible todas las actividades estarán orientadas a facilitar la promoción del alumnado a través de la adquisición de la unidad de competencia asociada. Siempre se intentará que sea sumativo y no perjudique al alumnado.

Se podrán realizar exámenes online o de forma oral de los RRAA no superados

CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN SEGUNDA ORDINARIA

El alumnado solo deberá recuperar los RR.AA pendientes y no superados positivamente en la evaluación ordinaria.





F. Entrega:
Octubre

Rellena:
PROF

Reseñar en libro
actas departamento

Archiva:
JD



 CIFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		Página 16 de 37
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

Dada la naturaleza de la situación actual ante el COVID-19, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, **analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo.**

En la medida de lo posible todas las actividades estarán orientadas a facilitar la promoción del alumnado a través de la adquisición de la unidad de competencia asociada. Siempre se intentará que sea sumativo y no perjudique al alumnado.

Se podrán realizar exámenes online o de forma oral de los RRAA no superados

3.4.3. Contenido Imprescindible propuesto para el curso próximo

Los aprendizajes imprescindibles no adquiridos a causa de las circunstancias del tercer trimestre y que por tanto se propone tomar medidas de recuperación y refuerzo educativo necesarios en el curso 2020-2021 son:

Contenido imprescindible no impartido	Propuesta de en qué módulo de 2º curso podría impartirse
Gestión del proceso contable y fiscal en las empresas (10 horas): El ciclo contable. Anotaciones contables, amortizaciones y ajustes, cálculo del resultado y cierre del ejercicio (asientos).	“Gestión de productos y promociones en el punto de venta” u “Organización de equipos de venta”

3.5. 0179. Inglés

3.5.1. Identificación del módulo

Unidades de Competencia y Capacidades Profesionales Asociadas
Objetivos generales del ciclo asociados al módulo IMPRESCINDIBLES
<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprensión y producción de mensajes orales (<i>Listening&Speaking</i>) 2. Emisión e interpretación de textos y mensajes escritos (<i>Writing&Reading</i>) 3. Conocimientos lingüísticos (<i>Grammar&Vocabulary</i>) 4. Identificación e interpretación de los elementos más significativos de los países de lengua inglesa
Competencias profesionales, personales y sociales asociadas al módulo IMPRESCINDIBLES
La competencia comunicativa es la finalidad de este módulo. A través de las destrezas básicas (<i>Listening, Speaking, Writing, Reading</i>) el alumno consigue utilizar la lengua inglesa como un medio a través del cual realizar algunas actividades académicas y profesionales.





F. Entrega:
Octubre

Rellena:
PROF

Reseñar en libro
actas departamento

Archiva:
JD



 CIFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha Página 17 de 37	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

Se trata de reforzar la conexión entre las tareas de clase y las que el estudiante desempeñará en el trabajo, una vez finalizados sus estudios. La identificación e interpretación de los elementos culturales en el ámbito laboral formará parte de sus tareas.

3.5.2. Adaptaciones al modelo de Enseñanza/Aprendizaje

Metodología empleada en el proceso de Enseñanza / Aprendizaje

- Se ha utilizado la plataforma Classroom para envío de prácticas, y documentación de apoyo
- Se ha comunicado con el alumnado por email a través del Papas 2.0, Classroom, emails personales, grupo de WhatsApp y otros medios

Temporalización y organización de contenidos VISTOS

La temporalización de los contenidos mínimos imprescindibles ha sido de 20 horas aproximadamente, que se corresponden con la última unidad (unidad 19 de la programación): CV, Cover Letter, Interview.

Los alumnos han trabajado por tareas y actividades que han realizado semanalmente, lo que supone alrededor de 5 horas para cada actividad que debían realizar y entregar.

El resto de contenidos ha sido repaso de los contenidos previamente impartidos en la 1ª y 2ª evaluación, prestando especial atención a las destrezas para alcanzar las competencias básicas. Estas tareas también se han organizado de manera semanal.

Al no ser clases presenciales, se ha optado por tareas y actividades que el alumno pudiera realizar de la manera más autónoma y objetiva posible, y por lo tanto se ha incidido más en las destrezas de comprensión y producción de mensajes orales (*Listening&Speaking*).

EVALUACIÓN

La evaluación de los alumnos será de forma continuada a lo largo de todo el trimestre usando mecanismos telemáticos. Todos estos instrumentos tendrán asociada una calificación que será recogida en el cuaderno del profesor. La evaluación será formativa, informando a los alumnos de los puntos fuertes (para consolidarlos) y de los puntos débiles (para mejorarlos) en cada una de las entregas.

CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN CONTINUA – PRIMERA ORDINARIA

Los criterios de calificación son los siguientes:



F. Entrega:
Octubre


Rellena:
PROF

Reseñar en libro
actas departamento

Archiva:
JD



Educación con calidad certificada

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha Página 18 de 37	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

- La primera y segunda evaluación, de carácter presencial, tendrán el peso principal en la nota final (80%).
- Los contenidos mínimos esenciales impartidos a distancia en la tercera evaluación tendrán un peso del 20% en la nota final. Estos contenidos mínimos son:
 1. How to write a Europass CV
 2. How to write a Cover Letter
 3. Interview for a job
El resto de actividades y tareas en el tercer trimestre a distancia serán de repaso de contenidos de la primera y segunda evaluación, y siempre pasa subir la nota final.
- El módulo de Inglés tiene evaluación continua, lo que significa que aquellos alumnos que tengan suspensa la primera o la segunda evaluación no pueden recuperarla por separado.
- El módulo de Inglés evalúa y califica por destrezas: *Reading, Writing, Listening, Speaking*. En las cuatro destrezas está incluido el vocabulario y lo que se denomina *Functional Language*.
-

Los criterios de calificación del módulo de Inglés quedan de la siguiente manera en la 3ª evaluación:

Listening 20%

Reading 25%

Speaking 20%

Writing 25%

Grammar&Vocabulary (Functional Language)

Debido a la gran dificultad que supone examinar online exclusivamente este apartado, se ha optado por incluirlo en las 4 destrezas: Listening, Reading, Speaking y Writing.

Trabajo en clase y casa, interés hacia la asignatura, asistencia regular 10%

Nota: El resultado de aprendizaje nº 1 (Aspectos culturales) se relaciona y evalúa en el resto de resultados de aprendizaje que son: Reading, Writing, Listening, Speaking y Funciones del lenguaje.



Tanto en las pruebas, proyectos y trabajos de clase como en los exámenes o pruebas que se realicen, se evaluarán las 5 partes ya mencionadas (1-5).

La calificación de la 1ª evaluación ordinaria será el resultado obtenido de las 3 evaluaciones con el siguiente porcentaje:

1ª evaluación 40%

2ª evaluación 40%

3ª evaluación 20% (Contenidos mínimos esenciales)

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		Página 19 de 37
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN SEGUNDA ORDINARIA

La evaluación y calificación de los alumnos con alguna destreza suspensa se realizará de la siguiente manera:

En el caso de que la nota en la 1ª evaluación ordinaria (4 de junio) sea inferior a 5

- es decir, el alumno esté suspenso, se podrán recuperar para la 2ª evaluación ordinaria (24 de junio) solamente las destrezas suspensas con un plan de actividades específico, basado en tareas que el alumno tendrá que realizar en el periodo que va desde la 1ª a la 2ª evaluación ordinaria.

3.5.3. Contenido Imprescindible propuesto para el curso próximo

Los aprendizajes imprescindibles no adquiridos a causa de las circunstancias del tercer trimestre y que por tanto se propone tomar medidas de recuperación y refuerzo educativo necesarios en el curso 2020-2021 son:



Contenido imprescindible no impartido	Propuesta de en qué módulo de 2º curso podría impartirse
Se han impartido todos los contenidos imprescindibles	El módulo de Inglés no tiene continuidad en 2º curso

3.6. 0933. FOL

3.6.1. Identificación del módulo

Unidades de Competencia y Capacidades Profesionales Asociadas

El módulo de FOL no tiene asociadas Unidades de Competencia ni Capacidades Profesionales

 <p>CIFP VIRGEN DE GRACIA</p>	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 <p>Castilla-La Mancha Página 20 de 37</p>	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

Objetivos generales del ciclo asociados al módulo IMPRESCINDIBLES

- Evaluar situaciones de prevención de riesgos laborales y de protección ambiental, proponiendo y aplicando medidas de prevención personales y colectivas, de acuerdo con la normativa aplicable en los procesos de trabajo, para garantizar entornos seguros.
- Reconocer sus derechos y deberes como agente activo en la sociedad, teniendo en cuenta el marco legal que regula las condiciones sociales y laborales, para participar como ciudadano democrático.


Competencias profesionales, personales y sociales asociadas al módulo IMPRESCINDIBLES

- n) Organizar y coordinar equipos de trabajo con responsabilidad, supervisando el desarrollo del mismo, manteniendo relaciones fluidas y asumiendo el liderazgo, así como aportando soluciones a los conflictos grupales que se presenten.
- o) Generar entornos seguros en el desarrollo de su trabajo y el de su equipo, supervisando y aplicando los procedimientos de prevención de riesgos laborales y ambientales, de acuerdo con lo establecido por la normativa y los objetivos de la empresa.
- r) Ejercer sus derechos y cumplir con las obligaciones derivadas de su actividad profesional, de acuerdo con lo establecido en la legislación vigente, participando activamente en la vida económica, social y cultural

3.6.2. Adaptaciones al modelo de Enseñanza/Aprendizaje

Metodología empleada en el proceso de Enseñanza / Aprendizaje

- Se han adaptado las sesiones presenciales a remoto para conseguir los RRAA a través de la planificación de sesiones de dos tipos:
 - a) **Síncronas**, a través de la plataforma Zoom, para cubrir la necesidad de planteamiento del nuevo escenario de clases no presenciales y mostrar empatía en la adaptación a la formación en remoto. No ha sido el método principal para cubrir la docencia, debido a las dificultades de conexión de algunos alumnos y alumnas, tipo de conexión, disposición o no de periféricos, y al detectar la inhibición y desmotivación de muchos de ellos.
 - b) **Asíncronas**: Al no requerir conexión simultánea, nos ha otorgado flexibilidad, con un intercambio de información es más lento y reflexivo, fundamental en un módulo principalmente teórico como el de FOL, y ha permitido que el alumnado tome el tiempo que necesite y se desinhiba para realizar preguntas. Permite tener sincronizadas varias plataformas, como han sido:
 - Google Classroom: para centralizar todos los recursos digitales, realizar el seguimiento de las actividades realizadas, enviar material y actividades de evaluación.
 - Blinklearning: Sincronizando un libro digital de FOL puesto a disposición del alumnado y vinculado con Google Classroom.
 - Edpuzzle: para la creación de videolecciones de las UT impartidas, y video cuestionarios vinculado también a Google Classroom.

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

- Kahoot!: para hacer test, “socializando” el aprendizaje y compitiendo con sus compañeros, vinculado también a Google Classroom.
- La comunicación con el alumnado se ha realizado a través de Google Classroom, dejando siempre copia de todo en Aula Virtual de Papás, y Delphos Papás.

Temporalización y organización de contenidos VISTOS

Se ha realizado una ligera variación con una de las Unidades de Trabajo, que se adelantó debido a su facilidad de adaptación a la docencia no presencial, y algunas Unidades de Trabajo se están desarrollando de manera conjunta, debido a la conexión de los contenidos.


UT 10: Actuaciones en situaciones de emergencia y primeros auxilios	Del 23 al 30 de marzo
UT 9: La planificación de la Prevención de Riesgos Laborales en la Empresa	Del 30 de marzo al 15 de abril
UT 13: Los equipos de trabajo+ UT 14: Gestión del conflicto en el trabajo	Del 15 de abril al 29 de abril
UT 11: La auto orientación profesional y laboral + UT 12: La búsqueda activa de Empleo	Del 29 de abril al 1 de junio

Nota: Al generarse la mayoría de la formación en remoto de forma asíncrona, las fechas son orientativas, ya que se flexibilizan las entregas y el seguimiento de las Unidades, atendiendo a la situación extraordinaria que atravesamos, y a las dificultades que se puedan presentar en cada momento.

EVALUACIÓN

El planteamiento de la evaluación en este tercer trimestre está basado en la evaluación continua, y se basa en que, durante este período de formación no presencial, el alumnado vaya dejando evidencias sobre sus actividades académicas para conseguir el logro de los RRAA y CCEE asociados a las Unidades de Trabajo secuenciados.

Al ser una formación online, se puede valorar e identificar las evidencias, mediante la asistencia a sesiones virtuales a través de Zoom, el seguimiento de vídeos y la realización

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha Página 22 de 37	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

de cuestionarios a través de Edpuzzle, donde se puede comprobar, el visionado de las videolecciones creadas al efecto.

Se ha informado a los alumnos y alumnas de cómo se va a evaluar este trimestre, mediante la remisión a todos ellos de una nueva síntesis de programación de módulo, correspondiente al tercer trimestre, donde se da detalle de todas las actividades evaluables este trimestre, instrumentos, procedimientos, y fechas límite de entrega de tareas.

CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN CONTINUA – PRIMERA ORDINARIA

El alumnado sólo deberá recuperar los RRAA pendientes y no superados positivamente a través de los instrumentos evaluadores empleados a lo largo del curso.

- PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN:
 - a) Realización de las tareas encomendadas para cada RRAA/CCEE en Classroom, Edpuzzle,: 80% de la nota
 - b) Prueba oral: (Videoconferencia), sobre el contenido tratado en las Tareas de Evaluación realizadas: 20%
- RECUPERACIONES: Todos aquellos alumnos y alumnas que tengan pendientes RRAA/CCEE de otras evaluaciones, las podrán recuperar de la siguiente forma:
 - a) Mediante una tarea individual, en el caso de que los RRAA/CCEE suspensos sean de un máximo de 3 en una evaluación concreta.
 - b) Mediante un examen oral por videoconferencia, en el caso de tener más de 3 RRAA/CCEE pendientes de logro en la 1ª o 2ª evaluación, que se realizará en la Convocatoria Primera Ordinaria



Dada la naturaleza de la situación actual ante el COVID-19, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo.

CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN SEGUNDA ORDINARIA

El alumnado sólo deberá recuperar los RRAA pendientes y no superados positivamente en la evaluación ordinaria.

Dada la naturaleza de la situación actual ante el COVID-19, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, **analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo.**


Se realizará con las mismas especificaciones indicadas para Primera Ordinaria.

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha Página 23 de 37	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

3.6.3. Contenido Imprescindible propuesto para el curso próximo

Los aprendizajes imprescindibles no adquiridos a causa de las circunstancias del tercer trimestre y que por tanto se propone tomar medidas de recuperación y refuerzo educativo necesarios en el curso 2020-2021 son:

Contenido imprescindible no impartido	Propuesta de en qué módulo de 2º curso podría impartirse
Se ha impartido todo el contenido	No se estima necesario



 CIFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha Página 24 de 37	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

4. MÓDULOS DE 2º

4.1. 0926. Escaparatismo y diseño de espacios comerciales

4.1.1. Identificación del módulo

Unidades de Competencia y Capacidades Profesionales Asociadas
UC0501_3: Establecer la implantación de espacios comerciales.
UC0504_3: Organizar y supervisar el montaje de escaparates en el establecimiento comercial
Objetivos generales del ciclo asociados al módulo IMPRESCINDIBLES
<p>f) Determinar los elementos exteriores e interiores que permitan conseguir la imagen y los objetivos comerciales deseados, para organizar y supervisar la implantación de espacios comerciales.</p> <p>g) Definir las especificaciones de diseño y materiales que consigan transmitir la imagen corporativa de la empresa o de la marca, para organizar y supervisar el montaje de escaparates de espacios comerciales.</p> <p>o) 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.</p> <p>p) Desarrollar la creatividad y el espíritu de innovación para responder a los retos que se presentan en los procesos y en la organización del trabajo y de la vida personal.</p> <p>q) Tomar decisiones de forma fundamentada, analizando las variables implicadas, integrando saberes de distinto ámbito y aceptando los riesgos y la posibilidad de equivocación en las mismas, para afrontar y resolver distintas situaciones, problemas o contingencias.</p> <p>r) Desarrollar técnicas de liderazgo, motivación, supervisión y comunicación en contextos de trabajo en grupo, para facilitar la organización y coordinación de equipos de trabajo.</p> <p>s) Aplicar estrategias y técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se van a transmitir, a la finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia en los procesos de comunicación.</p> <p>t) Evaluar situaciones de prevención de riesgos laborales y de protección ambiental, proponiendo y aplicando medidas de prevención personales y colectivas, de acuerdo con la normativa aplicable en los procesos de trabajo, para garantizar entornos seguros.</p> <p>u) Identificar y proponer las acciones profesionales necesarias, para dar respuesta a la accesibilidad universal y al «diseño para todos».</p> <p>v) Identificar y aplicar parámetros de calidad en los trabajos y actividades realizados en el proceso de aprendizaje, para valorar la cultura de la evaluación y de la calidad y ser capaces de supervisar y mejorar procedimientos de gestión de calidad.</p> <p>w) Utilizar procedimientos relacionados con la cultura emprendedora, empresarial y de iniciativa profesional, para realizar la gestión básica de una pequeña empresa o emprender un trabajo.</p> <p>x) Reconocer sus derechos y deberes como agente activo en la sociedad, teniendo en cuenta el marco legal que regula las condiciones sociales y laborales, para participar como ciudadano democrático.</p>
Competencias profesionales, personales y sociales asociadas al módulo IMPRESCINDIBLES
<p>e) Organizar y supervisar la implantación de espacios comerciales y el montaje de escaparates, definiendo las especificaciones de diseño y materiales, para conseguir transmitir la imagen de espacio comercial definida que atraiga a los clientes potenciales y lograr los objetivos comerciales establecidos.</p> <p>l) 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</p>

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha Página 25 de 37	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

existentes en el aprendizaje a lo largo de la vida y utilizando las tecnologías de la información y la comunicación.

m) Resolver situaciones, problemas o contingencias con iniciativa y autonomía en el ámbito de su competencia, con creatividad, innovación y espíritu de mejora en el trabajo personal y en el de los miembros del equipo.

n) Organizar y coordinar equipos de trabajo con responsabilidad, supervisando el desarrollo del mismo, manteniendo relaciones fluidas y asumiendo el liderazgo, así como aportando soluciones a los conflictos grupales que se presenten.

ñ) Comunicarse con sus iguales, superiores, clientes y personas bajo su responsabilidad, utilizando vías eficaces de comunicación, transmitiendo la información o conocimientos adecuados y respetando la autonomía y competencia de las personas que intervienen en el ámbito de su trabajo.

o) Generar entornos seguros en el desarrollo de su trabajo y el de su equipo, supervisando y aplicando los procedimientos de prevención de riesgos laborales y ambientales, de acuerdo con lo establecido por la normativa y los objetivos de la empresa.

p) Supervisar y aplicar procedimientos de gestión de calidad, de accesibilidad universal y de «diseño para todos», en las actividades profesionales incluidas en los procesos de producción o prestación de servicios.

q) Realizar la gestión básica para la creación y funcionamiento de una pequeña empresa y tener iniciativa en su actividad profesional con sentido de la responsabilidad social.

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



4.1.2. Adaptaciones al modelo de Enseñanza/Aprendizaje

Metodología empleada en el proceso de Enseñanza / Aprendizaje

La vía de comunicación sigue abierta con el alumnado debido al apoyo y asesoramiento que precisan para la elaboración del módulo 0932. Proyecto de Gestión de Ventas y espacios comerciales en lo relacionado con el módulo 0926. Escaparatismo y diseño de espacios comerciales, para ello:

- Se han realizado videoconferencias utilizando la plataforma Meet de Google
- Se ha comunicado con el alumnado por email a través de emails personales, grupo de WhatsApp y llamadas telefónicas.

Temporalización y organización de contenidos VISTOS

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

Grupo:		2ºGVEC		
Curso escolar:		2019/2020		
Módulo / materia:		ESCAPARATISMO Y DISEÑO DE		
Rellena primero la ficha 'Cálculo horas' y después vuelve aquí para temporalizar				
UD / UT de la asignatura o módulo		PREVISIÓN INICIAL		
		horas previstas	horas acumuladas	TRIMESTRE
1	CÓMO ORGANIZAR UN ESPACIO COMERCIAL	20	20	PRIMERO
2	EL PROYECTO DE IMPLANTACIÓN DEL ESCAPARATE	18	38	PRIMERO
3	ESCAPARATISMO: COMPOSICIÓN Y MONTAJE	20	58	PRIMERO
4	DISEÑO DEL ESCAPARATE	18	76	SEGUNDO
5	MONTAJE DEL ESCAPARATE EN EL PUNTO DE VENTA	22	98	SEGUNDO
6	ELEMENTOS INTERIORES Y EXTERIORES EN LA ORGANIZACIÓN D	16	114	SEGUNDO

Todo el alumnado superó este módulo en la primera ordinaria y no ha sido necesario plantear refuerzo de los contenidos del módulo.

EVALUACIÓN

Todo el alumnado superó este módulo en la primera ordinaria y no ha sido necesario plantear refuerzo de los contenidos del módulo ni actividades evaluables en este tercer trimestre.

CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN SEGUNDA ORDINARIA

Todo el alumnado superó este módulo en la evaluación 1ª ordinaria que se celebró el 17 de marzo por lo que no se ha modificado la programación didáctica del módulo planteada al inicio de curso.

4.2. 0927. Gestión de productos y promociones en el punto de venta

4.2.1. Identificación del módulo

Unidades de Competencia y Capacidades Profesionales Asociadas

UC0503_3: Organizar y controlar las acciones promocionales en espacios comerciales.


UC0502_3: Organizar la implantación de productos/ servicios en la superficie de venta

Objetivos generales del ciclo asociados al módulo IMPRESCINDIBLES

h) Determinar la amplitud y profundidad del surtido y su ubicación en la superficie de venta, asignando recursos materiales y humanos según criterios de eficacia, para organizar y controlar la implantación de productos y/o servicios.

i) Determinar el plan de campañas promocionales, seleccionando y formando recursos humanos, para organizar y controlar el desarrollo de acciones promocionales en espacios comerciales.

o) 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

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha Página 27 de 37	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

a nuevas situaciones laborales y personales.

p) Desarrollar la creatividad y el espíritu de innovación para responder a los retos que se presentan en los procesos y en la organización del trabajo y de la vida personal.

q) Tomar decisiones de forma fundamentada, analizando las variables implicadas, integrando saberes de distinto ámbito y aceptando los riesgos y la posibilidad de equivocación en las mismas, para afrontar y resolver distintas situaciones, problemas o contingencias.

r) Desarrollar técnicas de liderazgo, motivación, supervisión y comunicación en contextos de trabajo en grupo, para facilitar la organización y coordinación de equipos de trabajo.

s) Aplicar estrategias y técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se van a transmitir, a la finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia en los procesos de comunicación.

t) Evaluar situaciones de prevención de riesgos laborales y de protección ambiental, proponiendo y aplicando medidas de prevención personales y colectivas, de acuerdo con la normativa aplicable en los procesos de trabajo, para garantizar entornos seguros.

u) Identificar y proponer las acciones profesionales necesarias, para dar respuesta a la accesibilidad universal y al «diseño para todos».

v) Identificar y aplicar parámetros de calidad en los trabajos y actividades realizados en el proceso de aprendizaje, para valorar la cultura de la evaluación y de la calidad y ser capaces de supervisar y mejorar procedimientos de gestión de calidad.



w) Utilizar procedimientos relacionados con la cultura emprendedora, empresarial y de iniciativa profesional, para realizar la gestión básica de una pequeña empresa o emprender un trabajo.

x) Reconocer sus derechos y deberes como agente activo en la sociedad, teniendo en cuenta el marco legal que regula las condiciones sociales y laborales, para participar como ciudadano democrático.

Competencias profesionales, personales y sociales asociadas al módulo IMPRESCINDIBLES

f) Organizar y controlar la implantación de productos y/o servicios y el desarrollo de acciones promocionales en espacios comerciales, determinando el surtido y las líneas de actuación de campañas promocionales para conseguir los objetivos comerciales establecidos.

l) Adaptarse a las nuevas situaciones laborales, manteniendo actualizados los

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha Página 28 de 37	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

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.

m) Resolver situaciones, problemas o contingencias con iniciativa y autonomía en el ámbito de su competencia, con creatividad, innovación y espíritu de mejora en el trabajo personal y en el de los miembros del equipo.

n) Organizar y coordinar equipos de trabajo con responsabilidad, supervisando el desarrollo del mismo, manteniendo relaciones fluidas y asumiendo el liderazgo, así como aportando soluciones a los conflictos grupales que se presenten.

ñ) Comunicarse con sus iguales, superiores, clientes y personas bajo su responsabilidad, utilizando vías eficaces de comunicación, transmitiendo la información o conocimientos adecuados y respetando la autonomía y competencia de las personas que intervienen en el ámbito de su trabajo.

o) Generar entornos seguros en el desarrollo de su trabajo y el de su equipo, supervisando y aplicando los procedimientos de prevención de riesgos laborales y ambientales, de acuerdo con lo establecido por la normativa y los objetivos de la empresa.

p) Supervisar y aplicar procedimientos de gestión de calidad, de accesibilidad universal y de «diseño para todos», en las actividades profesionales incluidas en los procesos de producción o prestación de servicios.

q) Realizar la gestión básica para la creación y funcionamiento de una pequeña empresa y tener iniciativa en su actividad profesional con sentido de la responsabilidad social.

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

4.2.2. Adaptaciones al modelo de Enseñanza/Aprendizaje

Metodología empleada en el proceso de Enseñanza / Aprendizaje
No es necesario realizar adaptación.
Temporalización y organización de contenidos VISTOS
Se mantiene la temporalización programada.
EVALUACIÓN
No es necesario modificar la evaluación, todos los alumnos matriculados tienen el módulo superado.

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha Página 29 de 37	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN SEGUNDA ORDINARIA

Se mantiene lo programado. No hay ningún alumno matriculado con el módulo pendiente.

4.3. 0928. Organización de equipos de ventas

4.3.1. Identificación del módulo

Unidades de Competencia y Capacidades Profesionales Asociadas

UC1001_3: Gestionar la fuerza de ventas y coordinar el equipo de comerciales.

Objetivos generales del ciclo asociados al módulo IMPRESCINDIBLES

Según el RD 1573/2011, este módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales l), o), p), q), r), s), t), u), v) y x) del Ciclo Formativo.

- l) Dimensionar el equipo de ventas, fijando los criterios de selección, formación, motivación y remuneración de los vendedores, liderando y organizando al equipo y estableciendo las medidas de seguimiento y control de su actuación comercial, para gestionar la fuerza de ventas.
- o) 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.
- p) Desarrollar la creatividad y el espíritu de innovación para responder a los retos que se presentan en los procesos y en la organización del trabajo y de la vida personal.
- q) Tomar decisiones de forma fundamentada, analizando las variables implicadas, integrando saberes de distinto ámbito y aceptando los riesgos y la posibilidad de equivocación en las mismas, para afrontar y resolver distintas situaciones, problemas o contingencias.
- r) Desarrollar técnicas de liderazgo, motivación, supervisión y comunicación en contextos de trabajo en grupo, para facilitar la organización y coordinación de equipos de trabajo.
- s) Aplicar estrategias y técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se van a transmitir, a la finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia en los procesos de comunicación.
- t) Evaluar situaciones de prevención de riesgos laborales y de protección ambiental, proponiendo y aplicando medidas de prevención personales y colectivas, de acuerdo con la normativa aplicable en los procesos de trabajo, para garantizar entornos seguros.
- u) Identificar y proponer las acciones profesionales necesarias, para dar respuesta a la accesibilidad universal y al «diseño para todos».
- v) Identificar y aplicar parámetros de calidad en los trabajos y actividades realizados en el proceso de aprendizaje, para valorar la cultura de la evaluación y de la calidad y ser capaces de supervisar y mejorar procedimientos de gestión de calidad.
- x) Reconocer sus derechos y deberes como agente activo en la sociedad, teniendo en cuenta el marco legal que regula las condiciones sociales y laborales, para participar como ciudadano democrático

Competencias profesionales, personales y sociales asociadas al módulo IMPRESCINDIBLES

Según el RD 1573/2011, este módulo contribuye a alcanzar las competencias h), l), m), n), ñ), o), p) y r) del título:

- h) Gestionar la fuerza de ventas, realizando la selección, formación, motivación y remuneración de los vendedores, definiendo las estrategias y líneas de actuación comercial y organizando y supervisando los medios técnicos y humanos para alcanzar los objetivos de ventas.
- l) 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.

 <p>CIFP VIRGEN DE GRACIA</p>	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha Página 30 de 37	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

- m) Resolver situaciones, problemas o contingencias con iniciativa y autonomía en el ámbito de su competencia, con creatividad, innovación y espíritu de mejora en el trabajo personal y en el de los miembros del equipo.
- n) Organizar y coordinar equipos de trabajo con responsabilidad, supervisando el desarrollo del mismo, manteniendo relaciones fluidas y asumiendo el liderazgo, así como aportando soluciones a los conflictos grupales que se presenten.
- ñ) Comunicarse con sus iguales, superiores, clientes y personas bajo su responsabilidad, utilizando vías eficaces de comunicación, transmitiendo la información o conocimientos adecuados y respetando la autonomía y competencia de las personas que intervienen en el ámbito de su trabajo.
- o) Generar entornos seguros en el desarrollo de su trabajo y el de su equipo, supervisando y aplicando los procedimientos de prevención de riesgos laborales y ambientales, de acuerdo con lo establecido por la normativa y los objetivos de la empresa.
- p) Supervisar y aplicar procedimientos de gestión de calidad, de accesibilidad universal y de «diseño para todos», en las actividades profesionales incluidas en los procesos de producción o prestación de servicios.
- r) Ejercer sus derechos y cumplir con las obligaciones derivadas de su actividad profesional, de acuerdo con lo establecido en la legislación vigente, participando activamente en la vida económica, social y cultural.



4.3.2. Adaptaciones al modelo de Enseñanza/Aprendizaje

Metodología empleada en el proceso de Enseñanza / Aprendizaje
La evaluación Primera ordinaria de Segundo del módulo de Gestión de Ventas y Espacios comerciales se realizó antes del COVID-19 por lo que no ha habido clases posteriores.
Temporalización y organización de contenidos VISTOS
La evaluación Primera ordinaria de Segundo del módulo de Gestión de Ventas y Espacios comerciales se realizó antes del COVID-19 por lo que no ha habido clases posteriores.
EVALUACIÓN
La evaluación de los alumnos se realizó antes del estado de alarma según lo dispuesto en la programación.
CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN SEGUNDA ORDINARIA
No hay alumnado para la recuperación de la segunda ordinaria.

4.4. 0929. Técnicas de ventas y negociación

4.4.1. Identificación del módulo

Unidades de Competencia y Capacidades Profesionales Asociadas
UC0239_2: Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización.

 <p>CIFP VIRGEN DE GRACIA</p>	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha Página 31 de 37	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

UC1000_3: Obtener y procesar la información necesaria para la definición de estrategias y actuaciones comerciales.

Objetivos generales del ciclo asociados al módulo IMPRESCINDIBLES

La formación del módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales j), k), o), p), q), r), s), t), u), v), w) y x) del ciclo formativo:

- j) Definir los argumentarios de venta y las líneas de actuación comercial, analizando la información procedente de los clientes, la red de ventas, el briefing del producto y el sistema de información de mercados, para elaborar el plan de ventas.
- k) Negociar y cerrar contratos de compraventa con clientes, utilizando técnicas de venta adecuadas y prestando al cliente un servicio de calidad, para gestionar la comercialización y venta de productos y/o servicios y la atención al cliente.
- o) 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.
- p) Desarrollar la creatividad y el espíritu de innovación para responder a los retos que se presentan en los procesos y en la organización del trabajo y de la vida personal.
- q) Tomar decisiones de forma fundamentada, analizando las variables implicadas, integrando saberes de distinto ámbito y aceptando los riesgos y la posibilidad de equivocación en las mismas, para afrontar y resolver distintas situaciones, problemas o contingencias.
- r) Desarrollar técnicas de liderazgo, motivación, supervisión y comunicación en contextos de trabajo en grupo, para facilitar la organización y coordinación de equipos de trabajo.
- s) Aplicar estrategias y técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se van a transmitir, a la finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia en los procesos de comunicación.
- t) Evaluar situaciones de prevención de riesgos laborales y de protección ambiental, proponiendo y aplicando medidas de prevención personales y colectivas, de acuerdo con la normativa aplicable en los procesos de trabajo, para garantizar entornos seguros.
- u) Identificar y proponer las acciones profesionales necesarias, para dar respuesta a la accesibilidad universal y al «diseño para todos».
- v) Identificar y aplicar parámetros de calidad en los trabajos y actividades realizados en el proceso de aprendizaje, para valorar la cultura de la evaluación y de la calidad y ser capaces de supervisar y mejorar procedimientos de gestión de calidad.
- w) Utilizar procedimientos relacionados con la cultura emprendedora, empresarial y de iniciativa profesional, para realizar la gestión básica de una pequeña empresa o emprender un trabajo.
- x) Reconocer sus derechos y deberes como agente activo en la sociedad, teniendo en cuenta el marco legal que regula las condiciones sociales y laborales, para participar como ciudadano democrático.

Competencias profesionales, personales y sociales asociadas al módulo IMPRESCINDIBLES

La formación del módulo contribuye a alcanzar las competencias g), l), m), n), ñ), o), p), q) y r) del título.

- g) Elaborar el plan de ventas y gestionar la comercialización y venta de productos y/o servicios y la atención al cliente, aplicando las técnicas de venta y negociación adecuadas a cada canal de comercialización, para conseguir los objetivos establecidos en el plan de marketing y lograr la satisfacción y fidelización del cliente.
- l) 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.
- m) Resolver situaciones, problemas o contingencias con iniciativa y autonomía en el ámbito de su competencia, con creatividad, innovación y espíritu de mejora en el trabajo personal y en el de los miembros del equipo.
- n) Organizar y coordinar equipos de trabajo con responsabilidad, supervisando el desarrollo del mismo, manteniendo relaciones fluidas y asumiendo el liderazgo, así como aportando soluciones a los conflictos grupales que se presenten.

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha Página 32 de 37	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

- ñ) Comunicarse con sus iguales, superiores, clientes y personas bajo su responsabilidad, utilizando vías eficaces de comunicación, transmitiendo la información o conocimientos adecuados y respetando la autonomía y competencia de las personas que intervienen en el ámbito de su trabajo.
- o) Generar entornos seguros en el desarrollo de su trabajo y el de su equipo, supervisando y aplicando los procedimientos de prevención de riesgos laborales y ambientales, de acuerdo con lo establecido por la normativa y los objetivos de la empresa.
- p) Supervisar y aplicar procedimientos de gestión de calidad, de accesibilidad universal y de «diseño para todos», en las actividades profesionales incluidas en los procesos de producción o prestación de servicios.
- q) Realizar la gestión básica para la creación y funcionamiento de una pequeña empresa y tener iniciativa en su actividad profesional con sentido de la responsabilidad social.
- r) Ejercer sus derechos y cumplir con las obligaciones derivadas de su actividad profesional, de acuerdo con lo establecido en la legislación vigente, participando activamente en la vida económica, social y cultural.


4.4.2. Adaptaciones al modelo de Enseñanza/Aprendizaje

Metodología empleada en el proceso de Enseñanza / Aprendizaje
La evaluación Primera ordinaria de Segundo del módulo de Gestión de Ventas y Espacios comerciales se realizó antes del COVID-19 por lo que no ha habido clases posteriores.
Temporalización y organización de contenidos VISTOS
La evaluación Primera ordinaria de Segundo del módulo de Gestión de Ventas y Espacios comerciales se realizó antes del COVID-19 por lo que no ha habido clases posteriores.
EVALUACIÓN
La evaluación de los alumnos se realizó antes del estado de alarma según lo dispuesto en la programación.
CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN SEGUNDA ORDINARIA
No hay alumnado para la recuperación de la segunda ordinaria.

4.5. 0625. Logística de almacenamiento

4.5.1. Identificación del módulo

Unidades de Competencia y Capacidades Profesionales Asociadas
UC1014_3: Organizar el almacén de acuerdo a los criterios y niveles de actividad previstos
UC1015_2: Gestionar y coordinar las operaciones del almacén.
Objetivos generales del ciclo asociados al módulo IMPRESCINDIBLES
n), o), p), q), r), s), t), u), v), w) y x) Según el REAL DECRETO 1573/2011 de 4 de noviembre, del ciclo
Competencias profesionales, personales y sociales asociadas al módulo IMPRESCINDIBLES
j), l), m), n), ñ), o), p), q) y r) Según el REAL DECRETO 1573/2011 de 4 de noviembre, del ciclo

 <p>CIFP VIRGEN DE GRACIA</p>	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 <p>Castilla-La Mancha Página 33 de 37</p>	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

4.5.2. Adaptaciones al modelo de Enseñanza/Aprendizaje

Metodología empleada en el proceso de Enseñanza / Aprendizaje
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Se han impartido clase por videoconferencia utilizando la plataforma Meet de Google ▪ Se ha utilizado la plataforma Classroom para envío de prácticas, y documentación de apoyo ▪ Se ha comunicado con el alumnado por email a través del Papas 2.0, Classroom, emails personales, grupo de WhatsApp y otros medios ▪ Etc.
Temporalización y organización de contenidos VISTOS
Se ha visto todo el temario antes del estado de alarma
EVALUACIÓN
Se ha evaluado a todos los alumnos
CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN CONTINUA – PRIMERA ORDINARIA
El alumnado solo deberá recuperar los RR.AA pendientes y no superados positivamente a través de los instrumentos evaluadores empleados a lo largo del curso. Dada la naturaleza de la situación actual ante el COVID-19, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo. No hay alumnos con el módulo pendiente
CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN SEGUNDA ORDINARIA
El alumnado solo deberá recuperar los RR.AA pendientes y no superados positivamente en la evaluación ordinaria. Dada la naturaleza de la situación actual ante el COVID-19, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo. No hay alumnos con el módulo pendiente

4.6. 0626. Logística de aprovisionamiento

4.6.1. Identificación del módulo

Unidades de Competencia y Capacidades Profesionales Asociadas
UC1003_3: Colaborar en la elaboración del plan de aprovisionamiento.
UC1004_3: Realizar el seguimiento y control del programa de aprovisionamiento
Objetivos generales del ciclo asociados al módulo IMPRESCINDIBLES
La formación del módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales m), o), p), q), r), s), t), u), v), w) y x) del RD 1688/2011
m) Analizar las necesidades de materiales y de recursos necesarios en los planes de producción y distribución y programar los flujos de materiales y productos ajustándose a los objetivos, plazos y calidad del proceso para realizar y controlar el aprovisionamiento de materiales y mercancías.

 CIFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC	

o) 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.

p) Desarrollar la creatividad y el espíritu de innovación para responder a los retos que se presentan en los procesos y en la organización del trabajo y de la vida personal.

q) Tomar decisiones de forma fundamentada, analizando las variables implicadas, integrando saberes de distinto ámbito y aceptando los riesgos y la posibilidad de equivocación en las mismas, para afrontar y resolver distintas situaciones, problemas o contingencias.

r) Desarrollar técnicas de liderazgo, motivación, supervisión y comunicación en contextos de trabajo en grupo, para facilitar la organización y coordinación de equipos de trabajo.

s) Aplicar estrategias y técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se van a transmitir, a la finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia en los procesos de comunicación.

t) Evaluar situaciones de prevención de riesgos laborales y de protección ambiental, proponiendo y aplicando medidas de prevención personales y colectivas, de acuerdo con la normativa aplicable en los procesos de trabajo, para garantizar entornos seguros.

u) Identificar y proponer las acciones profesionales necesarias, para dar respuesta a la accesibilidad universal y al «diseño para todos».

v) Identificar y aplicar parámetros de calidad en los trabajos y actividades realizados en el proceso de aprendizaje, para valorar la cultura de la evaluación y de la calidad y ser capaces de supervisar y mejorar procedimientos de gestión de calidad.

w) Utilizar procedimientos relacionados con la cultura emprendedora, empresarial y de iniciativa profesional, para realizar la gestión básica de una pequeña empresa o emprender un trabajo.

x) Reconocer sus derechos y deberes como agente activo en la sociedad, teniendo en cuenta el marco legal que regula las condiciones sociales y laborales, para participar como ciudadano democrático.

Competencias profesionales, personales y sociales asociadas al módulo IMPRESCINDIBLES

Se obtendrán las siguientes competencias d), l), m), n), ñ), o), p) y r).

d) Obtener, analizar y organizar información fiable de los mercados, aplicando técnicas estadísticas, y establecer un sistema de información eficaz (SIM), que sirva de apoyo en la definición de estrategias comerciales y en la toma de decisiones de marketing

l) 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.

m) Resolver situaciones, problemas o contingencias con iniciativa y autonomía en el ámbito de su competencia, con creatividad, innovación y espíritu de mejora en el trabajo personal y en el de los miembros del equipo.




F. Entrega:
Octubre

Rellena:
PROF

Reseñar en libro
actas departamento

Archiva:
JD



 CIFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC	

n) Organizar y coordinar equipos de trabajo con responsabilidad, supervisando el desarrollo del mismo, manteniendo relaciones fluidas y asumiendo el liderazgo, así como aportando soluciones a los conflictos grupales que se presenten.

ñ) Comunicarse con sus iguales, superiores, clientes y personas bajo su responsabilidad, utilizando vías eficaces de comunicación, transmitiendo la información o conocimientos adecuados y respetando la autonomía y competencia de las personas que intervienen en el ámbito de su trabajo.

o) Generar entornos seguros en el desarrollo de su trabajo y el de su equipo, supervisando y aplicando los procedimientos de prevención de riesgos laborales y ambientales, de acuerdo con lo establecido por la normativa y los objetivos de la empresa.

p) Supervisar y aplicar procedimientos de gestión de calidad, de accesibilidad universal y de «diseño para todos», en las actividades profesionales incluidas en los procesos de producción o prestación de servicios.

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

4.6.2. Adaptaciones al modelo de Enseñanza/Aprendizaje

Metodología empleada en el proceso de Enseñanza / Aprendizaje

- No se han realizado ninguna adaptación en el proceso de enseñanza/aprendizaje debido a que todos los alumnos aprobaron la materia por parciales

Temporalización y organización de contenidos VISTOS

- Temporalización y organización según lo previsto en el curso

EVALUACIÓN

La evaluación se realizó de manera satisfactoria en los plazos previstos.

CALIFICACIÓN – EVALUACIÓN SEGUNDA ORDINARIA

El alumnado solo deberá recuperar los RR.AA pendientes y no superados positivamente en la evaluación 1ª ordinaria. En este caso no hay alumnos con RRAA pendientes.

Dada la naturaleza de la situación actual ante el COVID-19, se podrá no tener en cuenta esta restricción si, **analizando el conjunto de RRAA, se considera que el alumno está capacitado para desempeñar adecuadamente las tareas profesionales correspondientes al módulo formativo.**

4.7. 0932. Proyecto

4.7.1. Identificación del módulo

Unidades de Competencia y Capacidades Profesionales Asociadas

Se considera que desarrolla o completa las unidades de competencia y capacidades profesionales asociadas a todos los módulos del ciclo.

Objetivos generales del ciclo asociados al módulo IMPRESCINDIBLES




F. Entrega:
Octubre

Rellena:
PROF

Reseñar en libro
actas departamento

Archiva:
JD



 CIFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha Página 36 de 37	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

La formación del módulo se relaciona con la totalidad de los objetivos generales del ciclo.

Competencias profesionales, personales y sociales asociadas al módulo IMPRESCINDIBLES

La formación del módulo se relaciona con la totalidad de las competencias profesionales, personales y sociales del título.

4.7.2. Adaptaciones al modelo de Enseñanza/Aprendizaje

Metodología empleada en el proceso de Enseñanza / Aprendizaje

Para poder tutorizar y asesorar al alumnado en el desarrollo del módulo Proyecto:

- Se han realizado comunicaciones por videoconferencia utilizando la plataforma Meet de Google
- Se ha comunicado con el alumnado por email a través del Papas 2.0, emails personales, grupo de WhatsApp y llamadas telefónicas.

Temporalización y organización de contenidos VISTOS

Semanalmente, el alumno se pondrá en contacto vía email y/o telefónica con su tutor, para posibles consultas, a lo que se le sumará las sesiones de seguimiento del proyecto.

- Índice- 27 de marzo
- Borrador - 27 de abril
- Trabajo definitivo- 8 de junio.
- Presentaciones- 15 al 19 de junio

En cuanto a la entrega de proyecto, se remitirá vía email al profesor-tutor de referencia, en las fechas establecidas para ello, para realizar las orientaciones y correcciones oportunas.



- El formato del proyecto FCT tendrá una extensión entre 100 y 120 páginas, incluidos anexos, en formato DIN-A4, orientación vertical, a una sola cara, con letra Arial tamaño 12 puntos. Este formato y tipo de letra será exigido en todo el proyecto excepto en los títulos y portada de este.

- El proyecto deberá contener como mínimo: índice, introducción, contenidos y bibliografía. (Además de citar las referencias bibliográficas a pie de página) y cumplir con los requisitos de la guía de cada profesor.

- La exposición deberá realizarse el día y la hora fijada por los profesores del ciclo y su duración tendrá un tiempo máximo de 20 minutos. La fecha de exposición estará comprendida entre el 15 y 19 de junio.

EVALUACIÓN

El alumno deberá entregar el proyecto, en los siguientes formatos y las fechas que se establezcan para ello:

 CFP VIRGEN DE GRACIA	PROG06 PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA MÓDULO PROFESIONAL		 Castilla-La Mancha Página 37 de 37	
	Curso: 2019-20 Fecha actualización: 20-may.-20	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO y MARKETING CICLO: GVEC		
	PROCESOS ENSEÑANZA - APRENDIZAJE – RE-PROGRAMACIÓN – COVID 19			

El alumno/a deberá presentar una copia del proyecto en formato PDF, en la fecha fijada. Así mismo, deberá realizar una presentación en PowerPoint el día de la exposición vía telemática (Skype o G Meet)

Los alumnos serán calificados de 1 a 10 puntos, teniendo en cuenta los siguientes criterios con sus respectivos instrumentos de evaluación:

- a) Aspectos formales: presentación, estructura documental, organización, redacción... (3 puntos)
- b) Contenidos (5 puntos)
- c) Exposición: originalidad, presentación PowerPoint, expresión verbal y no verbal (2 puntos).

El proyecto será corregido y presentado vía telemática ante un tribunal compuesto por tres profesores del departamento de Comercio y Marketing del CFP Virgen de Gracia. Cada miembro del tribunal puntuará los tres criterios anteriormente expuestos y se realizará la media de cada uno de ellos, para valorar a cada alumno.

La calificación final del módulo será la suma de la puntuación de cada criterio (a+b+c) y se entenderá superado, cuando se haya obtenido una calificación final del mismo igual o superior a 5 puntos.

Si el resultado de la evaluación no fuera una calificación igual o superior a 5, el alumno podrá completar o modificar el proyecto para su presentación, evaluación y calificación en la siguiente convocatoria. Para ello contará con la orientación del profesor-tutor de referencia y del resto del equipo educativo del CFGS GVEC.

4.8. 0934. FCT

Memoria FCT que será anexada y enviada a la Delegación de Educación