

# Presentació del crèdit

|   |                                      |  |              |
|---|--------------------------------------|--|--------------|
| Nom crèdit: <b>POLÍTiques DE MARQUETING</b> |                                      | Curs:  | 2011-2012    |
| Cicle Formatiu:                             | <b>CFGS COMERÇ I MÀRQUETING</b>      | Grau:  | SUPERIOR     |
| Núm. Crèdit:                                | <b>C 2</b>                           | Durada: 120 Hores                            | Horari: MATI |
| Professor/a:                                | <b>Francesc d'Assís Potau Mas PS</b> | Seqüenciació: 4h/set per 30 set = 120 hores. |              |

| UNITATS DIDÀCTIQUES   | OBJETIUS   | METODOLOGIA   | SISTEMA D'AVALUACIÓ  |
|---|--|---|--|
| <p><b>UD 1: FONAMENTS DE MÀRQUETING. 8H</b><br/> <b>UD 2: DIRECCIÓ ESTRATÈGICA. 8H</b><br/> <b>UD 3: L'ENTORN DEL MÀRQUETING. 8H</b><br/> <b>UD 4: SEGMENTACIÓ I POSICIONAMENT 8H</b><br/> <b>UD 5: COMPORAMENT CONSUMIDOR. 8H</b><br/> <b>UD 6: POLÍTICA DE PRODUCTES. 20H</b><br/> <b>UD 7: POLÍTICA DE PREUS. 20H</b><br/> <b>UD 8: POLÍTICA DE DISTRIBUCIÓ. 20H</b><br/> <b>UD 9: POLÍTICA DE COMUNICACIÓ. 20H</b></p> <p>( el desenvolupament de les mateixes consten en la programació presentada )</p> | <p>ELS TERMINALS MARCATS EN LES UNITATS PRGRAMADES. veure la programació de les unitats presentades. ( no s'ha fet modificacions des de les hores )</p>                | <p><b>ENTENENT COM A METODOLOGIA, EL CONJUNT DE DECISIONS I ACCIONS PER ASSOLIR ELS OBJECTIUS PREVISTOS: EL PROCÉS ÉS EL SEGÜENT:</b></p> <p>a) Oferir un contacte dels continguts.<br/> b) Ampliar i diferenciar la temàtica dels nuclis d'activitat.<br/> c) Valorar la consecució dels objectius.<br/> d) Anunciar el nou procés a emprendre.</p> <p><b>Les situacions que es presenten han de ser de:</b></p> <p>Motivació.<br/> Transmissió verbal d'informació.<br/> Comunicació no verbal.<br/> D'exercitació.<br/> De conversa.<br/> ( Cal destacar que l'avaluació positiva ha de tenir molt ha veure amb el coneixement i la comunicació d'aquest.)</p> | <p><b>EL CENTRE EDUCATIU EN EL SEU PROJECTE CURRICULAR HA DE MARCAR LES DIRECTRIUS GENERALS D'AVALUACIÓ PER POSTERIORMENT CONCRETAR EL SISTEMA D'AVALUACIÓ PER LA FAMÍLIA PROFESSIONAL I EQUIP DOCENT DEL CICLE QUE CORRESPONGUI. El sistema d'avaluació que sense directriu s'aplica és: PER BLOCS DE CONTINGUTS. DIFERENCIANT ELS CONCEPTES DELS PROCEDIMENTS.</b></p> <p><b>RESPECTE A LES ACTITUTS, CAPACITATS CLAUS, I ALTRES COMPETÈCIES DOCENTS ESPECÍFIQUES AVALUABLES S'HAURA DE CONTEMPLAR EN LES FIXES D'ACTIVITAT.</b></p> <p><b>L'AVALUACIÓ ES FARÀ D'ACORD ELS MÈTODES SEGÜENTS:</b></p> <p>1.- DINÀMICA DE CLASSE. ( INTERVENCIIONS, PROPOSTES, INICIATIVES, ETC ).<br/> 2.- TREBALLS MONOGRAFICS.<br/> 3.- EXPOSICIIONS ORALS AMB PUNTUACIÓ ESTABLERTA.<br/> 4.- CONTROLS PER ESCRIT.<br/> 5.- PRESENTACIONS INDIVIDUALS I EN GRUP.<br/> 6.- ALTRES SISTEMES D'AVALUACIÓ ESPECÍFICA I INCLOSA EN LA FITXA D'ACTIVITAT.</p> |
| <p><b>OBSERVACIÓ:</b></p> <p><i>La presentació del crèdit és recomanable que la faci el titular del mateix crèdit, o el cap del Departament.</i></p> <p><i>* Crèdit impartit en català en la seva totalitat.</i></p>  | <p><b>ACTIVITATS/ BIBLIOGRAFIA</b></p> <p><b>ACTIVITATS:</b><br/> Qüestions per reflexionar i debat.<br/> <b>BIBLIOGRAFIA</b><br/> Està en procés d'actualització.</p> |   |  |

# Presentació del crèdit

|   |                                      |   |              |
|---|--------------------------------------|---|--------------|
| Nom crèdit: <b>INVESTIGACIÓ COMERCIAL</b> |                                      | Curs:                                   | 2011-2012    |
| Cicle Formatiu:                           | <b>CFGS COMERÇ I MÀRQUETING</b>      | Grau:                                   | SUPERIOR     |
| Núm. crèdit:                              | <b>C1</b>                            | Durada: 90 HORES                        | Horari: MATI |
| Professors:                               | <b>Francesc d'Assís Potau Mas PS</b> | Seqüenciació: 3 h/set per 30 set = 90 h |              |

| UNITATS DIDÀCTIQUES  | OBJETIUS   | METODOLOGIA   | SISTEMA D'AVALUACIÓ   |
|--|--|---|---|
| <p><b>U D 1:</b> LA INVESTIGACIÓ I FONTS D'INFORMACIÓ. <b>14 H</b></p> <p><b>U D 2:</b> METODOLOGIA DE LA INFORMACIÓ. <b>12 H</b></p> <p><b>U D 3:</b> TÈCNiques DE RECOLLIDA D'INFORMACIÓ. <b>26 H</b></p> <p><b>U D 4:</b> ANÀLISI I TRACTAMENT DE LA INFORMACIÓ. <b>26 H</b></p> <p><b>U D 5:</b> EL DEPARTAMENT D'IC I/O L'EMPRESA D'IC. <b>6 H</b></p> <p>( el desenvolupament de les mateixes consten en la programació presentada a l'any 98-99 i modificada en cursos posteriors )</p> <p>Les <b>6 hores</b> restants es reserven per desviacions possibles.</p> | <p>ELS TERMINALS MARCATS EN LES UNITATS PROGRAMADES. veure la programació de les unitats presentades. ( no s'ha fet modificacions des de les hores )</p> | <p><b>ENTENENT COM A METODOLOGIA, EL CONJUNT DE DECSIONS I ACCIONS PER ASSOLIR ELS OBJECTIUS PREVISTOS:</b></p> <p>EL PROCÉS ÉS EL SEGÜENT:</p> <p>a) Oferir un contacte dels continguts.</p> <p>b) Ampliar i diferenciar la temàtica dels nuclis d'activitat.</p> <p>c) Valorar la consecució dels objectius.</p> <p>d) Anunciar el nou procés a emprendre.</p> <p><b>Les situacions que es presenten han de ser de:</b></p> <p>Motivació.</p> <p>Transmissió verbal d'informació.</p> <p>Comunicació no verbal.</p> <p>D'exercitació.</p> <p>De conversa.</p> <p>( Cal destacar que l'avaluació positiva ha de tenir molt ha veure amb el coneixement i la comunicació d'aquest.)</p> | <p><b>EL CENTRE EDUCATIU EN EL SEU PROJECTE CURRICULAR HA DE MARCAR LES DIRECTRIUS GENERALS D'AVALUACIÓ PER POSTERIORMENT CONCRETAR EL SISTEMA D'AVALUACIÓ PER LA FAMÍLIA PROFESSIONAL I EQUIP DOCENT DEL CICLE QUE CORRESPONGUI.</b></p> <p><b>El sistema d'avaluació que sense directriu s'aplica és:</b></p> <p>PER BLOCS DE CONTINGUTS. DIFERENCIANT ELS CONCEPTES DELS PROCEDIMENTS.</p> <p>RESPECTE A LES ACTITUTS, CAPACITATS CLAU, I ALTRES COMPETÈNCIES DOCENTS ESPECÍFIQUES AVALUABLES S'HAURA DE CONTEMPLAR EN LES FIXES D'ACTIVITAT.</p> <p>L'AVALUACIÓ ES FARÀ D'ACORD ELS MÈTODES SEGÜENTS:</p> <p>1.- DINÀMICA DE GRUP-CLASSE, PROPOSTES, INICIATIVES, ETC).</p> <p>2.- TREBALLS MONOGRAFICS.</p> <p>3.- EXPOSICIONS ORALS AMB PUNTUACIÓ ESTABLETA.</p> <p>4.- CONTROLS PER ESCRIT.</p> <p>5.- PRESENTACIONS INDIVIDUALS I EN GRUP.</p> <p>6.- ALTRES SISTEMES D'AVALUACIÓ ESPECÍFICA INCLOSA EN LA FITXA D'ACTIVITAT.</p> |
| <p><b>OBSERVACIÓ:</b></p> <p><b>La presentació del crèdit és recomanable que la faci el titular del mateix crèdit, o el cap del Departament per absència.</b></p> <p><b>*Crèdit impartit en català en la seva totalitat.</b></p>   |  | <p><b>ACTIVITATS/ BIBLIOGRAFIA</b></p> <p><b>ACTIVITATS:</b><br/>Cas pràctic</p> <p><b>BIBLIOGRAFIA:</b><br/>Està en procés d'actualització.</p>  |   |

Presentació del crèdit (F-IT-006-03)

|  |           |                   |
|--|-----------|-------------------|
| Nom crèdit: <b>FORMACIÓ I ORIENTACIÓ LABORAL</b> | Avaluació |                   |
|  | Curs:     | <b>20011-2012</b> |

|                 |                           |                         |                 |            |
|-----------------|---------------------------|-------------------------|-----------------|------------|
| Cicle Formatiu: | <b>COMERÇ I MARKETING</b> | Grau:                   | <b>Superior</b> |            |
| Núm. crèdit:    | <b>9</b>                  | Durada: <b>60</b> hores | Curs:           | <b>1r.</b> |
| Professor/a:    |                           | PS/PT                   | <b>PS</b>       |            |

| UNITATS DIDÀCTIQUES  | OBJECTIUS  | METODOLOGIA   | SISTEMA D'AVALUACIÓ   |
|--|--|---|---|
| UD1. Legislació i Relacions Laborals<br>UD2. Orientació i Inserció Laboral<br>UD3. Salut Laboral<br>UD4. Principis d'Economia<br>UD5. Economia i Organització de l'empresa | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Reconèixer els drets dels, els deures i els procediments que es deriven de les relacions laborals</li> <li>2. Identificar condicions de treball en convenis col·lectius i diferenciar modalitats de contractació</li> <li>3. Especificar prestacions de la Seg. Social.</li> <li>4. Relacionar els requeriments del lloc de treball amb les actituds i capacitats personal</li> <li>5. Diferenciar els requisits i les característiques de la inserció laboral segons la modalitat del treballador autònom, empresa social, assalariat o funcionari</li> <li>6. Identificar situacions de risc derivades del treball, així com els mitjans de protecció d'aquests riscos, aplicant mesures d'intervenció en cas d'accident.</li> <li>7. Diferenciar els tipus de mercat, les relacions entre la oferta i la demanda i el procés de determinació de preus</li> <li>8. Relacionar els efectes de les relacions econòmiques internacionals en l'activitat de l'empresa</li> <li>9. Indicar la situació organitzativa, econòmica i financera de l'empresa i les seves possibilitats de finançament.</li> </ol> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Explicació de cada unitat didàctica segons els apunts lliurats a l'alumne i les classes magistrals del professor</li> <li>- Realització de supòsits pràctics i exercicis d'aplicació dels conceptes i dels procediments</li> <li>- Metodologia audiovisual (vídeos) en aquelles activitats que escaigui</li> <li>- Utilització d'aparells de medició de condicions de treball (luxòmetre, sonòmetre, termo-higròmetre )</li> <li>- Utilització d'Internet com element de recerca</li> </ul> <p><b>ACTIVITATS/ SORTIDES CURRICULARS / BIBLIOGRAFIA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Apunts del professor</li> <li>- Llibres de text de FOL</li> <li>- Condicions de treball i salut I.N.S.H. T.</li> <li>- Textos legals laborals i de salut laboral</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Proves escrites sobre els conceptes i els procediments. Les qüestions seràn aplicacions teórico-pràctiques dels continguts.</li> <li>- Valoració de treballs i activitats de grup</li> <li>- També es valorarà l'actitud de l'alumne a classe a través de les seves intervencions.</li> <li>- La nota de l'avaluació estarà composta del 80% de conceptes i procediments i del 20% de l'actitud de l'alumne</li> </ul> |

## Presentació del crèdit (F-IT-006-03)

|  |                |                  |
|--|----------------|------------------|
| Nom crèdit: <b>GESTIO DE LA COMPRA VENDA</b> | Avaluació      |                  |
|  | Curs: <b>1</b> | <b>2011-2012</b> |

|                 |                             |                          |
|-----------------|-----------------------------|--------------------------|
| Cicle Formatiu: | <b>COMERÇ I MARKETING</b>   | Grau:<br><b>SUPERIOR</b> |
| Núm. crèdit:    | <b>6</b>                    | Durada: <b>150</b> hores |
| Professor/a:    | <b>MARISI VILA CORCOLES</b> | <b>PS</b>                |

| UNITATS DIDÀCTIQUES  | OBJECTIUS   | METODOLOGIA  | SISTEMA D'AVALUACIÓ  |
|--|---|--|--|
| <p>UD 1. Organització de les compres. 50 HORES</p> <p>Inici el 14 de setembre i finalització el 16 de novembre.</p> <p>UD 2. Comunicació Comercial 25 HORES</p> <p>Inici el 17 de novembre i finalització el 22 de desembre.</p> <p>UD. 3. El procés de negociació comercial. 25 HORES</p> <p>Inici el 10 de gener i finalització el 18 de febrer</p> <p>UD 4. Planificació de les vendes i l'equip de vendes 50 HORES</p> <p>Inici el 21 de febrer i finalització el dia 13 maig.</p> <p><b>EXÀMEN UD 1 EL DIA 16 DE NOVEMBRE</b></p> <p><b>EXÀMEN UD 2 EL DIA 20 DE DESEMBRE</b></p> <p><b>EXÀMEN UD 3 EL 16 DE FEBRER</b></p> <p><b>EXÀMEN UD 4 EL 2 DE MAIG.</b></p> <p>DEL 3 DE MAIG AL 13 EXÀMENS SIMULACIONS DE VENDES.</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificar les fases i els elements que configuren el procés de compra d'un producte o servei i els criteris en la selecció d'ofertes..</li> <li>- Elaborar contractes de compra amb el document adequat, la terminologia mercantil apropiada i el suport de programes informàtics..</li> <li>- Redactar informes i cartes de sol·licitud o de transmissió d'informació a clients i proveïdors en la llengua requerida i amb una redacció clara i concisa..</li> <li>- Distingir les etapes d'un procés de negociació de les condicions de la compravenda.</li> <li>- Establir el pla de negociació de l'acció de compravenda en les seves fases..</li> <li>- Establir els objectius de venda per clients, zones, productes, temps i la composició de l'equip de venedors..</li> <li>- Determinar les zones geogràfiques, les rutes i el nombre de visites dels venedors en un pla de minimització dels costos..</li> <li>- Interpretar les necessitats dels clients, preferències, gustos i actitud psicològica..</li> <li>- Comunicar amb precisió, convenciment i motivació, els objectius de l'acció de vendes a l'equip de venedors</li> </ul> | <p>El procés d'aprenentatge combina diferents metodologies pedagògiques: sessions teòriques amb participació dels alumnes, treball individual i treball en grup.</p> <p>Anàlisi i discussió de casos, i discussió oberta, entre d'altres.</p> <p>El curs s'organitza de la següent forma:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Classes teòriques 3 hores setmanals, en les que es desenvoluparà el temari. La metodologia consisteix en la definició i explicació dels conceptes referenciats al programa, exemples d'aplicació d'aquests conceptes. Utilització del moodle.</li> </ul> <p><b>ACTIVITATS/ SORTIDES CURRICULARS / BIBLIOGRAFIA</b></p> <p>Documents revistes especialitzades:<br/>—GESTION DE LA COMPRA VENTA. ED: MC GRAW HILL<br/>El llenguatge del cuerpo. ED. PAIDOS.<br/>TECNICAS DE NEGOCIACION. ED. ESIC.<br/>EL PLAN DE VENTAS. ED. ESIC.<br/>PML PARA DIRECTIVOS. ED. URANO.<br/>LA OTRA COMUNICACIÓN. ED. ESIC.<br/>VENDO LUEGO EXISTO. ED. ESIC<br/>GESTION DE LA COMPRA VENTA. EDITORIAL PARANINFO.<br/>APUNTS DE LA PROFESSORA EN EL MOODLE DEL CURS</p> | <p>L'avaluació de l'assignatura incorpora tant el nivell de coneixements i habilitats assolits individualment per a cada alumne, com l'adequat desenvolupament d'actituds i valors a favor de l'aprenentatge individual i grupal. La ponderació serà la següent: Trimestralment es farà com a mínim, una prova escrita per avaluar els continguts de la matèria, que suposarà el 60% de la nota.( 40% de conceptes i 20% de procediments) Periòdicament es recolliran activitats i exercicis corresponents, per comprovar el grau d'assoliment dels procediments explicats. La nota d'aquests suposarà el 20% de l'avaluació trimestral.</p> <p>- Les faltes d'ortografia restaran: 0,1 punt per cada falta en la nota d'examen, exercici o treball.</p> <p>- Les actituds, valors i normes davant l'assignatura suposarà el 20% de la nota final. Aquí es tindrà en compte:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El treball diari</li> <li>• El comportament davant del professor i davant la resta de companys del grup.</li> <li>• Assistència a classe i participació activa en la mateixa, presentació de treballs i realització dels exàmens.</li> <li>• Capacitat d'organització.</li> <li>• Capacitat de responsabilitat en el treball.</li> <li>• Capacitat de treball en equip.</li> <li>• Capacitat d'autonomia.</li> <li>• Capacitat de relació interpersonal.</li> <li>• Capacitat d'iniciativa.</li> <li>• Capacitat de resoldre problemes.</li> </ul> |

|                    |                            |   |
|--------------------|----------------------------|---|
| <b>Nom crèdit:</b> | <b>LOGÍSTICA COMERCIAL</b> | <b>Avaluació</b> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> |
|                    |                            | <b>Curs:</b> 2011-2012  |

|                        |                            |                         |                        |
|------------------------|----------------------------|-------------------------|------------------------|
| <b>Cicle Formatiu:</b> | <b>COMERÇ I MÀRQUETING</b> | <b>Grau:</b>            | <b>SUPERIOR</b>        |
| <b>Núm. crèdit:</b>    | <b>3</b>                   | <b>Durada: 99 hores</b> | <b>Curs:</b> 2011-2012 |
| <b>Professor/a:</b>    | <b>Jesús Aubia i Boda</b>  | <b>PS/PT</b>            | <b>PT</b>              |

| <b>SISTEMA D' AVALUACIÓ</b>  | <b>METODOLOGIA</b>   | <b>ACTIVITATS/ SORTIDES CURRICULARS / BIBLIOGRAFIA</b>   | <b>OBJETIUS</b>  | <b>UNITATS DIDÀCTIQUES</b>   |
|--|--|--|--|--|
| <p>Es valorarà mitjançant:</p> <p>Proves escrites (teoria).</p> <p>Proves pràctiques (exercicis, muntatges, elaboracions etc.) i a més es tindrà en compte:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Actitud a classe.</li> <li>- Col·laboració amb els companys.</li> <li>- Constància i esforç per aprendre.</li> <li>- Puntualitat i comportament disciplinat.</li> <li>- Actitud positiva a classe.</li> <li>- Integració en el treball de grup.</li> <li>- Bona disposició a la feina.</li> </ul> <p>La nota d'avaluació serà la mitja de tot el que s'hagi fet durant l'avaluació si està tot aprovat.</p> <p>Es valorarà l'assistència.</p> <p>Per cada avaluació hi haurà la seva recuperació.</p> | <p>Explicació per part del professor mitjançant apunts, fotocòpies, etc. que es facilitaran.</p> <p>Després de cada unitat es farà exercicis pràctics.</p> <p>Cada alumne farà un dossier i al final de curs s'entregarà.</p> <p>Posades en comú dels alumnes dels treballs realitzats en les sortides curriculars fetes durant l'avaluació.</p> | <p>Identificació del producte rebut o demanat.</p> <p>Determinació de la localització i col·locació del producte.</p> <p>Interpretació de la normativa de seguretat i higiene sobre preparació i manipulació de productes.</p> <p>Determinació dels sistemes de registre d'existències.</p> <p>Registre entrades/sortides.</p> <p>Càlcul de l'estoc òptim i mínim i el punt de comanda.</p> <p>Aplicació dels mètodes de control d'existències.</p> <p>Observació del posicionament de la competència.</p> | <p>Determinar el mitjà de transport més adequat per a la distribució del producte.</p> <p>Seleccionar la ruta de transport que optimitzi l'operació d'aprovisionament del punt de venda.</p> <p>Identificar les característiques de les diferents zones d'un magatzem, les condicions d'emmagatzematge.</p> <p>Establir el tipus d'embalatges més adequats al mitjà de transport i a les característiques del producte.</p> <p>Distingir les dades rellevants de l'etiquetatge que faciliten la identificació.</p> <p>Identificar els objectius dels inventaris.</p> <p>Calcular la rotació dels productes, el període mitjà de maduració i la previsió d'existències amb relació al nivell d'estoc i de servei òptim.</p> <p>Determinar el volum òptim de comanda i la quantitat necessària de cada producte en funció del nivell d'existències, el volum de producció i venda, i la capacitat d'emmagatzematge.</p> <p>Enregistrar les entrades i sortides del magatzem i també les devolucions d'acord amb el sistema de classificació.</p> <p>Identificar les incidències, en el procés d'emmagatzematge, pel que fa referència a les devolucions, retard en el lliurament i efectes sobre el cost, previsions i nivell de servei als clients.</p> | <p>UD 1:<br/>Introducció a la logística.</p> <p>UD 2:<br/>L'emmagatzematge.</p> <p>UD 3:<br/>La gestió d'estocs.</p> <p>UD 4:<br/>La distribució i el transport.</p> |
|  |  |  |  | <p><b>TEMPORITZACIÓ</b></p> <p>UD 1:<br/>15 hores.</p> <p>UD 2:<br/>30 hores.</p> <p>UD 3:<br/>30 hores.</p> <p>UD 4:<br/>15 hores.</p>                              |

## Presentació del crèdit (F-IT-006-03)

|  |           |           |
|--|-----------|-----------|
| Nom crèdit: Llengua estrangera: Anglès | Avaluació | 1 - 2 - 3 |
|  | Curs:     | 2010-11   |

|                 |                     |       |          |
|-----------------|---------------------|-------|----------|
| Cicle Formatiu: | Comerç i Màrqueting | Grau: | Superior |
| Núm. crèdit: 8  | Durada: 90 hores    | Curs: | 1        |
| Profesor/a:     | Sesk Virós          | PS/PT | PS       |

|                            |  |                     |   |
|----------------------------|--|---------------------|---|
| <b>SISTEMA D'AVALUACIÓ</b> | <p>Mitjançant exercicis pràctiques, treballs i tests.<br/>Avaluació continua i acumulativa.<br/>Assistència imprescindible a les classes per assolir els nivells.<br/>L'ús de l'Anglès com a llengua vehicular.<br/>Es valoraran un 80% els coneixements, un 10% els procediments i un 10 % l'actitud..</p>  |                     |   |
| <b>METODOLOGIA</b>         | <p>Funcional i co comunicativa.<br/>Expressió i comprensió oral i escrita.<br/>Es donarà importància a les situacions propiament comercials.</p>   | <b>BIBLIOGRAFIA</b> | <p>Commercially speaking. M. Irvine &amp; M. Cadman..<br/>O.U.P.<br/>Telephoning in English. B. J. Naterop &amp; Revell. C.U.P.<br/>Company to company. A. Littlejohn. C.U.P.<br/>Business English. Equipo Expertos 2100. Edit.. de Vecchi.</p> |
| <b>OBJECTIUS</b>           | <p>Transferir informació de codi oral a escrit i a l'inrevés.<br/>Identificar el més rellevant de textos professionals.<br/>Interpretar la informació de forma telefònica, presencial i escrita.<br/>Seleccionar la lectura adequada a la informació rebuda.<br/>Produir missatges escrits d'operacions comercials.<br/>Comunicar-se oralment en situacions comercials.<br/>Formalitzar i redactar documentació comercial.<br/>Redactar una traducció específica d'un text.<br/>Traduir documents relacionats amb el comerç.<br/>Resoldre problemes de comprensió i d'expressió professional.<br/>Respectar les formes de protocol comercials.<br/>Valorar la importància de l'Anglès en les relacions comercials.</p> |                     |   |
| <b>UNITATS DIDÀCTIQUES</b> | <p>1A-The situation. 11 h.<br/>1B-Letter layout..<br/>1C-Peter phones Teresa.<br/>2A-Places. 11 h.<br/>2B-Formality &amp; informality.<br/>2C-Travel arrangements.<br/>3A-The shop. 11 h.<br/>3B-Commercial letters.<br/>3C-Getting through.<br/>4A-At a trade fair. 11 h.<br/>4B-Letter of enquiry.<br/>4C-Messages.<br/>5A-Meeting new people. 11 h.<br/>5B-Replies.<br/>5C-Telephone enquiries.<br/>6A-Problem = Opportunity. 11 h.<br/>6B- Orders.<br/>6C-Be prepared.<br/>7A-Cultural differences. 11 h.<br/>7B-E-mail messages.<br/>7C- Mobile phones.<br/>8A-Telephoning.<br/>8B-Correspondence .<br/>8C-Technical vocabulary</p>   |                     |   |

|             |                       |           |           |
|-------------|-----------------------|-----------|-----------|
| Nom crèdit: | <b>EL MARXANDATGE</b> | Avaluació | 1 – 2 - 3 |
|             |                       | Curs:     | 2011/2012 |

|                 |                              |         |                 |                 |
|-----------------|------------------------------|---------|-----------------|-----------------|
| Cicle Formatiu: | <b>COMERÇ I MÀRQUETING</b>   |         | Grau:           | <b>SUPERIOR</b> |
| Núm. crèdit:    | <b>4</b>                     | Durada: | <b>90 hores</b> |                 |
| Professor/a:    | <b>Maria Teresa Martínez</b> |         | PS/PT           | <b>PT</b>       |

| UNITATS DIDÀCTIQUES  | OBJETIUS  | METODOLOGIA   | SISTEMA D'AVALUACIÓ   |
|--|---|---|---|
| <p>UD 1: El màrqueting en el punt de venda: El marxandatge</p> <p>UD 2: Tractament de l'espai</p> <p>UD 3: Marxandatge i assortiment</p> <p>UD 4: El marxandatge del fabricant</p> <p>UD 5: Optimització del lineal</p> <p>UD 6: Control de les accions de marxandatge</p> | <p>Identificar la tècnica del marxandatge i els elements que el componen en el conjunt de la política de l'establiment.</p> <p>Determinar les zones calentes i les zones fredes de l'establiment.</p> <p>Seleccionar el mobiliari més adequat a les característiques del local, dels productes, dels costos i dels clients.</p> <p>Definir les mesures aplicables en els establiments comercials per tal d'assolir que la circulació de la clientela sigui fluida i que els clients hi romanguin el màxim de temps possible.</p> <p>Determinar l'assortiment tipus més adequat a la política comercial de l'empres i a les característiques de l'establiment.</p> <p>Organitzar la distribució del lineal per grups de productes i les instruccions per a col·locar-los.</p> <p>Descriure els criteris organitzatius i comercials que optimitz el "fàcing" dels articles del lineal d'un establiment.</p> <p>Calcular el lineal òptim, el temps d'exposició així com les principals regles d'implantació de les famílies i del productes que han de formar el lineal.</p> <p>Determinar el rendiment per m2, per metre lineal. Treure i calcular les ràtios econòmiques i financeres.</p> | <p>Explicació per part del professor mitjançant apunts, fotocòpies, etc. que es facilitaran així com a vídeos sobre el tema.</p> <p>Després de cada unitat es farà exercicis pràctics.</p> <p>Cada alumne farà un dossier en versió paper i/o digital que al final de curs s'entregarà.</p> <p>Posades en comú dels alumnes dels treballs realitzats en les sortides curriculars fetes durant l'avaluació.</p> <p>La presentació dels treballs es farà amb portafolis i amb bona presentació.</p> | <p>Es valorarà mitjançant:</p> <p>Proves escrites (teoria).</p> <p>Proves pràctiques (exercicis, muntatges, elaboracions etc.) i a més es tindrà en compte:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Actitud a classe.</li> <li>- Col·laboració amb els companys.</li> <li>- Constància i esforç per aprendre.</li> <li>- Puntualitat i comportament disciplinat..</li> <li>- Integració en el treball de grup.</li> <li>- Bona disposició a la feina.</li> </ul> <p>La nota d'avaluació serà la mitja de tot el que s'hagi fet durant l'avaluació si està tot aprovat.</p> <p>En la qualificació es tindrà en compte:</p> <p>Coneixements: 50 %<br/>Procediments: 40 %<br/>Actitud: 10 %</p> <p>Els treballs que es presentin quedaran pel Dep. Comercial tant en versió paper com digital.</p> <p>Per cada avaluació hi haurà la seva recuperació. I al juny disposarà de una convocatòria extraordinària.</p> <p>Al final de curs aquest crèdit fa mitja amb la nota del crèdit de Promoció del punt de venda.</p> |
| <p><b>TEMPORITZACIÓ</b></p> <p>UD 1: 10 hores.</p> <p>UD 2: 15 hores.</p> <p>UD 3: 30 hores.</p> <p>UD 4: 5 hores.</p> <p>UD 5: 20 hores.</p> <p>UD 6: 10 hores.</p>   | <p><b>ACTIVITATS/ SORTIDES CURRICULARS / BIBLIOGRAFIA</b></p> <p>Exercicis sobre circulació, zones calentes i fredes d'establiments comercials.</p> <p>Implantació per seccions, famílies de productes, etc.</p> <p>Determinació d'assortiment, organització del treball del marxandista.</p> <p>Càlculs de rendibilitat dels lineals i "fàcing" d'articles.</p> <p>Sortides a: grans superfícies, centres comercials, tendes de Barcelona i Tarragona i rodalies.</p> <p><b>Bibliografia:</b> Marqueting en el punt de venda de Ed. Paraninfo.<br/>Revistes especialitzades, apunts, vídeos etc.</p>   |   |   |



# Presentació del crèdit

|                 |                               |               |                                |           |      |
|-----------------|-------------------------------|---------------|--------------------------------|-----------|------|
| Nom crèdit:     | POLÍTIQUES DE MARQUETING      |               | Curs:                          | 2010-2011 |      |
| Cicle Formatiu: | CFGS COMERÇ I MÀRQUETING      |               | Grau:                          | SUPERIOR  |      |
| Núm. Crèdit:    | C 2                           | Durada:       | 120 Hores                      | Horari:   | MATI |
| Professor/a:    | Francesc d'Assís Potau Mas PS | Seqüenciació: | 4h/set per 30 set = 120 hores. |           |      |

| UNITATS DIDÀCTIQUES   | OBJETIUS   | METODOLOGIA  | SISTEMA D'AVALUACIÓ  |
|---|--|--|--|
| <p>UD 1: FONAMENTS DE MÀRQUETING. 8H</p> <p>UD 2: DIRECCIÓ ESTRATÈGICA. 8H</p> <p>UD 3: L'ENTORN DEL MÀRQUETING. 8H</p> <p>UD 4: SEGMENTACIÓ I POSICIONAMENT 8H</p> <p>UD 5: COMPORTAMENT CONSUMIDOR. 8H</p> <p>UD 6: POLÍTIKA DE PRODUCTES. 20H</p> <p>UD 7: POLÍTIKA DE PREUS. 20H</p> <p>UD 8: POLÍTIKA DE DISTRIBUCIÓ. 20H</p> <p>UD 9: POLÍTIKA DE COMUNICACIÓ. 20H</p> <p>( el desenvolupament de les mateixes consten en la programació presentada )</p> | <p>ELS TERMINALS MARCATS EN LES UNITATS PRGRAMADES. veure la programació de les unitats presentades. ( no s'ha fet modificacions des de les hores )</p>                                      | <p>ENTENENT COM A METODOLOGIA, EL CONJUNT DE DECISIONS I ACCIONS PER ASSOLIR ELS OBJECTIUS PREVISTOS: EL PROCÉS ÉS EL SEGÜENT:</p> <p>a) Oferir un contacte dels continguts.</p> <p>b) Ampliar i diferenciar la temàtica dels nuclis d'activitat.</p> <p>c) Valorar la consecució dels objectius.</p> <p>d) Anunciar el nou procés a emprendre.</p> <p><b>Les situacions que es presenten han de ser de:</b></p> <p>Motivació.</p> <p>Transmissió verbal d'informació.</p> <p>Comunicació no verbal.</p> <p>D'exercitació.</p> <p>De conversa.</p> <p>( Cal destacar que l'avaluació positiva ha de tenir molt ha veure amb el coneixement i la comunicació d'aquest.)</p> | <p>EL CENTRE EDUCATIU EN EL SEU PROJECTE CURRICULAR HA DE MARCAR LES DIRECTRIUS GENERALS D'AVALUACIÓ PER POSTERIORMENT CONCRETAR EL SISTEMA D'AVALUACIÓ PER LA FAMÍLIA PROFESSIONAL I EQUIP DOCENT DEL CICLE QUE CORRESPONGUI.</p> <p>El sistema d'avaluació que sense directriu s'aplica és: PER BLOCS DE CONTINGUTS. DIFERENCIANT ELS CONCEPTES DELS PROCEDIMENTS.</p> <p>RESPECTE A LES ACTITUTS, CAPACITATS CLAU, I ALTRES COMPETÈNCIES DOCENTS ESPECÍFIQUES AVALUABLES S'HAURA DE CONTEMPLAR EN LES FIXES D'ACTIVITAT.</p> <p>L'AVALUACIÓ ES FARÀ D'ACORD ELS MÈTODES SEGÜENTS:</p> <p>1.- DINÀMICA DE CLASSE. ( INTERVENCIIONS, PROPOSTES, INICIATIVES, ETC).</p> <p>2.- TREBALLS MONOGRAFICS.</p> <p>3.- EXPOSICIIONS ORALS AMB PUNTUACIÓ ESTABLETA.</p> <p>4.- CONTROLS PER ESCRIT.</p> <p>5.- PRESENTACIONS INDIVIDUALS I EN GRUP.</p> <p>6.- ALTRES SISTEMES D'AVALUACIÓ ESPECÍFICA I INCLOSA EN LA FITXA D'ACTIVITAT.</p> |
| <p><b>OBSERVACIÓ:</b></p> <p><i>La presentació del crèdit és recomanable que la faci el titular del mateix crèdit, o el cap del Departament.</i></p> <p><i>* Crèdit impartit en català en la seva totalitat.</i></p>  | <p><b>ACTIVITATS/ BIBLIOGRAFIA</b></p> <p><b>ACTIVITATS:</b><br/>           Qüestions per reflexionar i debat.</p> <p><b>BIBLIOGRAFIA</b><br/>           Està en procés d'actualització.</p> |  |  |



| <b>Presentació del crèdit</b>  |  |   |   |
|--|--|---|---|
| <b>Nom crèdit: INVESTIGACIÓ COMERCIAL</b>  |  | <b>Curs:</b>  | 2010-2011   |
| <b>Cicle Formatiu:</b>   | <b>CFGS COMERÇ I MÀRQUETING</b>  | <b>Grau:</b>  | SUPERIOR  |
| <b>Núm. crèdit:</b>  | <b>C1</b>  | <b>Durada:</b> 90 HORES   | <b>Horari:</b> MATI   |
| <b>Professors:</b>   | <b>Francesc d'Assís Potau Mas PS</b>   | <b>Seqüenciació:</b> 3 h/set per 30 set = 90 h  |   |
| <b>UNITATS DIDÀCTIQUES</b>   | <b>OBJETIUS</b>  | <b>METODOLOGIA</b>  | <b>SISTEMA D'AVALUACIÓ</b>  |
| <p><b>U D 1:</b> LA INVESTIGACIÓ I FONTS D'INFORMACIÓ. <b>14 H</b></p> <p><b>U D 2:</b> METODOLOGIA DE LA INFORMACIÓ. <b>12 H</b></p> <p><b>U D 3:</b> TÈCNiques DE RECOLLIDA D'INFORMACIÓ. <b>26 H</b></p> <p><b>U D 4:</b> ANÀLISI I TRACTAMENT DE LA INFORMACIÓ. <b>26 H</b></p> <p><b>U D 5:</b> EL DEPARTAMENT D'IC I/O L'EMPRESA D'IC. <b>6 H</b> (el desenvolupament de les mateixes consten en la programació presentada a l'any 98-99 i modificada en cursos posteriors )</p> <p>Les <b>6 hores</b> restants es reserven per desviacions possibles.</p> | <p>ELS TERMINALS MARCATS EN LES UNITATS PROGRAMADES. veure la programació de les unitats presentades. ( no s'ha fet modificacions des de les hores )</p>   | <p><b>ENTENENT COM A METODOLOGIA, EL CONJUNT DE DECISIONS I ACCIONS PER ASSOLIR ELS OBJECTIUS PREVISTOS:</b></p> <p>EL PROCÉS ÉS EL SEGÜENT:</p> <p>a) Oferir un contacte dels continguts.</p> <p>b) Ampliar i diferenciar la temàtica dels nuclis d'activitat.</p> <p>c) Valorar la consecució dels objectius.</p> <p>d) Anunciar el nou procés a emprendre.</p> <p><b>Les situacions que es presenten han de ser de:</b></p> <p>Motivació.<br/>Transmissió verbal d'informació.<br/>Comunicació no verbal.<br/>D'exercitació.<br/>De conversa.<br/>( Cal destacar que l'avaluació positiva ha de tenir molt ha veure amb el coneixement i la comunicació d'aquest.)</p> | <p><b>EL CENTRE EDUCATIU EN EL SEU PROJECTE CURRICULAR HA DE MARCAR LES DIRECTRIUS GENERALS D'AVALUACIÓ PER POSTERIORMENT CONCRETAR EL SISTEMA D'AVALUACIÓ PER LA FAMÍLIA PROFESSIONAL I EQUIP DOCENT DEL CICLE QUE CORRESPONGUI.</b></p> <p><b>El sistema d'avaluació que sense directriu s'aplica és:</b></p> <p>PER BLOCS DE CONTINGUTS. DIFERENCIANT ELS CONCEPTES DELS PROCEDIMENTS.</p> <p>RESPECTE A LES ACTITUTS, CAPACITATS CLAUS, I ALTRES COMPETÈNCIES DOCENTS ESPECÍFIQUES AVALUABLES S'HAURA DE CONTEMPLAR EN LES FIXES D'ACTIVITAT.</p> <p>L'AVALUACIÓ ES FARÀ D'ACORD ELS MÈTODES SEGÜENTS:</p> <p>1.- DINÀMICA DE GRUP-CLASSE, PROPOSTES, INICIATIVES, ETC).</p> <p>2.- TREBALLS MONOGRAFICS.</p> <p>3.- EXPOSICIONS ORALS AMB PUNTUACIÓ ESTABLERTA.</p> <p>4.- CONTROLS PER ESCRIT.</p> <p>5.- PRESENTACIONS INDIVIDUALS I EN GRUP.</p> <p>6.- ALTRES SISTEMES D'AVALUACIÓ ESPECÍFICA INCLOSA EN LA FITXA D'ACTIVITAT.</p> |
| <b>OBSERVACIÓ:</b>   | <p><b>La presentació del crèdit és recomanable que la faci el titular del mateix crèdit, o el cap del Departament per absència.</b></p> <p><b>*Crèdit impartit en català en la seva totalitat.</b></p> |   |   |
| <b>ACTIVITATS/ BIBLIOGRAFIA</b>  |  | <p><b>ACTIVITATS:</b><br/><i>Cas pràctic</i></p> <p><b>BIBLIOGRAFIA:</b><br/>Està en procés d'actualització.</p>  |   |

**Presentació del crèdit**  
**CF-IT-006-03**

|  |                                     |                          |                  |
|--|-------------------------------------|--------------------------|------------------|
| <b>Nom crèdit: APLICACIONS INFORMÀTIQUES DE PROPÒSIT GENERAL</b> |                                     | <b>Avaluació</b>         |                  |
|  |                                     | <b>Curs:</b>             | <b>1</b>         |
| <b>Cicle</b>   | <b>Comerç i Màrqueting</b>          | <b>Grau:</b>             | <b>Superior</b>  |
| <b>Formatiu:</b>   |                                     | <b>Curs:</b>             | <b>2011/2012</b> |
| <b>Núm. crèdit:</b>  | <b>7</b>                            | <b>Durada: 120 hores</b> |                  |
| <b>Professor/a:</b>  | <b>Josepa Roca /M. Teresa Martí</b> | <b>PS/PT</b>             | <b>PT</b>        |

| <b>UNITATS DIDÀCTIQUES</b>  | <b>OBJECTIUS</b>  | <b>METODOLOGIA</b>   | <b>SISTEMA D'AVALUACIÓ</b>  |
|---|---|--|---|
| <p><b>UNITAT 1.</b> Informàtica bàsica. Manteniment dels elements informàtics i sistemes operatius.</p> <p><b>UNITAT 2.</b> Processador de textos. WORD</p> <p><b>UNITAT 3.</b> Full de càlcul. EXCEL</p> <p><b>UNITAT 4.</b> Sistemes de Gestió de Base de dades. ACCESS</p> <p><b>UNITAT 5.</b> Aplicacions gràfiques autoedició i POWERPOINT</p> | <p>Identificar les parts físiques d'un ordinador.</p> <p>Optimar l'organització de la informació.</p> <p>Manejar, de forma elemental i d'acord amb la sintaxi, els comandaments i les instruccions bàsiques.</p> <p>Crear, mitjançant un processador de textos, documents amb el text, dades numèriques, taules i gràfics, amb el disseny i l'estil adequats a la finalitat del document, amb estètica i pulcritud.</p> <p>Dissenyar fulls de càlcul amb fórmules, llibres de treball i gràfics, atxí com base de dades amb Excel.</p> <p>Dissenyar un gestor de Bases de Dades capaç de dissenyar i crear taules, consultes, formularis i informes i tots i cadascun dels objectes de bases de Dades per a poder executar operacions complexes en cadascun dels seus components.</p> <p>Dissenyar textos, gràfics i dibuixos mitjançant aplicacions d'autoedició.</p> <p>Intercanviar dades, informacions i gràfics entre aplicacions estàndars.</p> | <p>En cada unitat didàctica la professora farà una explicació teòrica, i una demostració pràctica. A continuació l'alumne/a ho farà en pràctica amb el seu ordinador mitjançant exercicis facilitats per la professora. I els exercicis del llibre de text utilitzat a classe.</p> <p><b>ACTIVITATS/ SORTIDES CURRICULARS/ BIBLIOGRAFIA</b></p> <p>Realització de supòsits pràctics lliurats per les professores.</p> <p>Llibre de text:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aplicacions Informàtiques de Propòsiti General Editorial MC GrawHill</li> </ul> <p>Bibliografia:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Office 2007 Ed. Anaya.</li> <li>- Windows 2007 Ed. Infor Book's.</li> <li>- Office 20077 Professional . Guia completa. Infor Book's</li> <li>- Apunts professora.</li> <li>- Consulta de pàgines Web.</li> </ul> | <p>Es valorarà a través de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Proves escrites sobre conceptes i els procediments de cada unitat didàctica.</li> <li>- Realització dels supòsits pràctics fets a classe.</li> </ul> <p>A més es tindrà en compte:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- La utilització acurada del sistema informàtic.</li> <li>- La presentació correcta i puntual de qualsevol document.</li> <li>- L'interès per utilitzar correctament la terminologia pròpia del món de la informàtica.</li> <li>- La conservació del material informàtic.</li> <li>- L'eficiència en l'ús de l'aplicació informàtica més adequada.</li> <li>- La coordinació amb els companys a l'hora de compartir el material informàtic i elaborar treballs.</li> <li>- L'assig espontani de noves funcions o processos d'aplicacions informàtiques per tal de millorar el treball.</li> <li>- Originalitat en la presentació de textos i gràfics.</li> <li>- Actitud positiva a classe.</li> <li>- L'assistència a classe.</li> <li>- Constància i esforç per aprendre.</li> </ul> <p>La nota d'avaluació serà la mitja de tot el que s'hagi fet durant l'avaluació si està tot aprovat. En la qualificació es tindrà en compte:</p> <p>Proves escrites: 50%.</p> <p>Realització dels supòsits pràctics: 40%.</p> <p>Actitud: 10%.</p> <p>Per cada unitat didàctica hi haurà la seva recuperació que consistirà en la presentació d'exercicis i prova escrita.</p> |
| <p><b>UNITAT 1.</b> Informàtica bàsica. Manteniment dels elements informàtics i sistemes operatius. 10</p> <p><b>UNITAT 2.</b> Processador de textos. 20 H.</p> <p><b>UNITAT 3.</b> Full de càlcul. 40 H.</p> <p><b>UNITAT 4.</b> Base de dades 40 H</p> <p><b>UNITAT 5.</b> Aplicacions gràfiques, autoedició i integració 10 H.</p>               |   |  |   |

|  |  |  |  |   |  |                        |  |
|--|--|--|--|---|--|------------------------|--|
|  |  |  |  |   |  |                        |  |
| <b>Nom crèdit: APLICACIONS INFORMÀTIQUES DE PROPÒSIT GENERAL</b> |  |  |  |   |  | <b>Avaluació</b>       |  |
|  |  |  |  |   |  | <b>Curs:</b> 1         |  |
| <b>Cicle Formatiu:</b>   |  | <b>Comerç i Màrqueting</b>   |  |   |  | <b>Grau:</b> Superior  |  |
| <b>Núm. crèdit:</b>  |  | 7  |  | <b>Durada: 120 hores</b>                              |  | <b>Curs:</b> 2010/2011 |  |
| <b>Professor/a:</b>  |  | <b>Josepa Roca /M. Teresa Martí</b>  |  |   |  | <b>PS/PT</b> PT        |  |
| <b>SISTEMA D'AVUACIÓ</b>   |  | <p><b>EXAMEN EXTRAORDINARI:</b><br/> L'alumne que s'hagi de presentar a l'examen extraordinari motivat per faltes d'assistència (més del 10% de faltes en cada unitat)<br/> L'alumne li haurà de demanar a la professora el dossier pràctic per realitzar els exercicis que no ha realitzat durant el curs. El dossier pràctic serà lliurat correctament dues setmanes abans de la data de l'examen extraordinari.</p> |  |   |  |                        |  |
| <b>METODOLOGIA</b>   |  |  |  | <b>ACTIVITATS/ SORTIDES CURRICULARS/ BIBLIOGRAFIA</b> |  |                        |  |
| <b>OBJECTIUS</b>   |  |  |  |   |  |                        |  |
| <b>UNITATS DIDÀCTIQUES</b>                                       |  |  |  | <b>TEMPORALITZACIÓ</b>                                |  |                        |  |