

Nom crèdit: APARADORISME I PUBLICITAT EN EL PUNT DE VENDA	Avaluació	1-2-3
	Curs:	2011-2012

Cicle Formatiu:	COMERÇ	Grau:	MITJÀ
Núm. crèdit:	3	Durada: 90 hores.	Curs: 1
Professor/a:	M^a TERESA MARTÍNEZ	PS/PT PT	PT
UNITATS DIDÀCTIQUES	OBJETIUS	METODOLOGIA	SISTEMA D'AVALUACIÓ
<p>U D 1: La publicitat en el punt de venda (25h.).</p> <p>U D 2: Els cartells en el punt de venda (20h.).</p> <p>U D 3: L'etiquetatge i empaquetatge d'un producte (1.5h.).</p> <p>U D 4: L'aparadorisme (30h.).</p>	<ol style="list-style-type: none"> Relacionar els diferents mitjans, elements, recursos i factors de publicitat en el punt de venda. Elaborar missatges publicitaris que identifiquin amb claredat les seccions, productes, promocions etc. Elaborar cartells de promoció i informació mitjançant la combinació de formes, color, textura i tipus de lletra que s'ajustin a la caracterització de l'establiment i el missatge. Relacionar les diferents famílies de lletres i les seves variants amb els efectes de contrast que produeixen en la composició d'un cartell. Elaborar i actualitzar diferents tipus d'etiquetes, en funció de l'article així com el seu empaquetatge i guarniment adequat. Descriure els efectes que produeixen sobre el consumidor l'utilització de les diferents tècniques d'aparadorisme en la composició de l'aparador i la potenciació dels productes. Seleccionar, organitzar, dissenyar i muntar aparadors d'acord amb els objectius comercials i estètics establerts. 	<p>Explicació de les UD amb la exposició de la professora i presentació de l'activitat d'aprenentatge.</p> <p>Després de cada unitat es faràn exercicis pràctics, muntatges, elaboracions, activitats de taller elaborats i dissenyats per cadascun dels alumnes basats en la UD individual i/o en grup.</p> <p>Postes en comú dels alumnes dels treballs realitzats en les sortides curriculars fetes durant l'avaluació</p> <p>Cadascun es farà un dossier i al final de curs s'entregarà per fer la valoració.</p> <p>La presentació dels treballs es farà amb portafolis i/o digitalment amb bona presentació.</p> <p>ACTIVITATS/ SORTIDES CURRICULARS / BIBLIOGRAFIA</p> <p>Confecció de rètols, anuncis, cartells publicitaris, promocions, l'empaquetatge i guarniment dels articles així com fer els muntatges d'aparadors cadascun dels alumnes de la seva tenda.</p> <p>Sortides curriculars a centres comercials de BCN, TGN, Reus, etc, grans superfícies, illes peatonals i petits establiments.</p> <p>Visites a TV i ràdio si escau. Visita a aparadors de TGN, Reus i BCN.</p> <p>Bibliografia: <i>Animación del punto de venta</i>. Ed. McGraw Hill.</p> <p>Revistes especialitzades, apunts de la professora. Vídeos específics.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Es valorarà a través de: <ul style="list-style-type: none"> Proves escrites (teoria) Proves pràctiques (exercicis, muntatges, elaboracions etc) i a més es tindrà en compte: La creativitat Originalitat Col·laboració amb els companys Curiositat interès pels avenços tecnològics en el disseny i execució de l'animació del punt de venda Constància i esforç per aprendre Puntualitat i comportament disciplinat Actitud positiva a classe Integració en el treball de grup Bona disposició a la feina Bona expressió oral i escrita. 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: <ul style="list-style-type: none"> Coneixements 50% Procediments 40% Actituds 10% Els treballs que es presentin a la professora quedaran pel Departament comercial. Al final de curs aquest crèdit fa mitjana amb la nota del crèdit de marxandatge. Per cada avaluació hi haurà la seva recuperació i al juny disposarà d'una convocatòria extraordinària.

Presentació del crèdit

Presentació del crèdit (F-IT-006-03)

Nom crèdit: FORMACIÓ I ORIENTACIÓ LABORAL	Avaluació	
	Curs:	2011-2012

Cicle Formatiu:	GESTIÓ DEL COMERÇ A	Grau:	Mitjà	
Núm. crèdit:	9	Durada: 60 hores	Curs:	1r.
Professor/a:		PS/PT	PS	

UNITATS DIDÀCTIQUES	OBJECTIUS	METODOLOGIA	SISTEMA D'AVALUACIÓ
UD1. Legislació i Relacions Laborals UD2. Orientació i Inserció Laboral UD3. Salut Laboral	<ol style="list-style-type: none"> 1. Reconèixer els drets dels, els deures i els procediments que es deriven de les relacions laborals 2. Identificar condicions de treball en convenis col·lectius i diferenciar modalitats de contractació 3. Especificar prestacions de la Seg. Social. 4. Relacionar els requeriments del lloc de treball amb les actituds i capacitats personal 5. Diferenciar els requisits i les característiques de la inserció laboral segons la modalitat del treballador autònom, empresa social, assalariat o funcionari 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. 	<ul style="list-style-type: none"> - Explicació de cada unitat didàctica segons els apunts lliurats a l'alumne i les classes magistrals del professor - Realització de supòsits pràctics i exercicis d'aplicació dels conceptes i dels procediments - Metodologia audiovisual (vídeos) en aquelles activitats que escaigui - Utilització d'aparells de medició de condicions de treball (luxòmetre, sonòmetre, termohigròmetre) - Utilització d'Internet com element de recerca <p>ACTIVITATS/ SORTIDES CURRICULARS / BIBLIOGRAFIA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Apunts del professor - Llibres de text de FOL - Condicions de treball i salut I.N.S.H.T. - Textos legals laborals i de salut laboral 	<ul style="list-style-type: none"> - Proves escrites sobre els conceptes i els procediments. Les qüestions seràn aplicacions teórico-pràctiques dels continguts. - Valoració de treballs i activitats de grup - També es valorarà l'actitud de l'alumne a classe a través de les seves intervencions. - La nota de l'avaluació estarà composta del 80% de conceptes i procediments i del 20% de l'actitud de l'alumne

Presentació del crèdit (F-IT-006-03)

Nom crèdit: ACTIVITATS DE VENDA	Avaluació	
	Curs:1	2011-2012

Cicle Formatiu:	TÈCNIC EN COMERÇ		Grau:MITJÀ
Núm. crèdit:	5	Durada: 90 hores	Curs: 1
Professor/a:	MARISI VILA CORCOLES		PS

SISTEMA D'AVALUACIÓ	Es valorarà al llarg del curs les proves escrites realitzades durant les tres avaluacions, diferenciant les unitats didàctiques, així com les corresponents proves escrites de recuperació. També es tindrà en compte per la nota d'avaluació els exercicis i treballs orals i escrits, individuals i per grups que anirem fent al llarg de les diferents avaluacions. La nota d'avaluació serà la mitjana de tot el que s'hagi fet durant l'avaluació sempre i quan estigui tot aprovat. És obligatori l'assistència a classe i la participació activa en la mateixa., per tant els alumnes que arribin a un 10% de faltes injustificades, poden perdre el dret a l'avaluació continua. Les notes d'avaluació tant trimestrals com finals seràn sense cap decimal, ja que així ho marca la normativa de cicles formatius. RECUPERACIONS: Es faràn després de cada avaluació mitjan una prova d'examen.		
METODOLOGIA	Les diferents unitats didàctiques seràn explicades per la professor a la classe, incentivant la participació dels alumnes, ja que això es fonamental pel aprenentatge dels alumnes i per aconseguir els objectius. Al llarg del curs i dintre del desenvolupament curricular del crèdit, es faràn exercicis orals i escrits, individuals i per grups, per tal d'aconseguir que els alumnes superin de forma satisfactoria els continguts dels conceptes, procediments i actituds.	ACTIVITATS/ SORTIDES CURRICULARS / BIBLIOGRAFIA	Apunts de calsses. 2. Operacions de venda. Ed. McGraw Hill. 3. Operaciones de venta Ed. Editex. SORTIDES : Barcelona, Parc Central i Tarragona Centre.
OBJECTIUS	Calcular el preu final d'una operació de venda. Calcular el interès i el descompte comercial. Controlar la correcta formalització de xecs , les targetes de crèdit i el lliurament de canvi en finalitzar una operació de cobrament o pagament. Interpretar els paràmetres bàsics per l'execució d'un pla de vendes. Programar l'actuació en la venda que inclogui un pla de rutes i visites que optimitzi el temps i el cost i un bon argument de venda. Embaquetar i embalar els productes amb rapidesa i eficiència segons les característiques del producte. Aplicar els criteris establerts per l'empresa en la mediació de les reclamacions presentades pel client, amb una posició positiva i educada. Determinar les accions d'atenció al client en el servei postvenda. Utilitzar el TPV i altres instruments de pagament en la introducció dels codis de preus i el control de pagament i cobrament amb destresa i fiabilitat.		
UNITATS DIDÀCTIQUES	UD 1: Les aplicacions del càlcul comercial a la venda. 36 HORES UD 2 : L'Organització de la venda 21 HORES UD 3: La presentació i la demostració d'un producte o servei. 24 HORES UD 4: El terminal punt de venda. 9 HORES		

Presentació del crèdit (F-IT-006-03)

Nom crèdit: TENIQUES DE VENDA	Avaluació	
	Curs:1	2011-2012

Cicle Formatiu:	TECNIC EN COMERÇ		Grau: MITJÀ	
Núm. crèdit:	4	Durada: 90 hores	Curs:1	
Professor/a:	MARISI VILA CORCOLES		PS	

UNITATS DIDÀCTIQUES	OBJECTIUS	METODOLOGIA	SISTEMA D'AVALUACIÓ
<p>UD 1. LA COMUNICACIÓ, COMUNICACIÓ ORAL I NO VERBAL. 30 HORES.</p> <p>UD2. LA COMUNICACIÓ COMERCIAL ESCRITA. 15 HORES</p> <p>UD. 3. ELS ASPECTES BÀSICS DE LA VENDA: EL CONSUMIDOR, EL VENEDOR I LES TÈCNiques DE VENDA. 45 HORES</p>	<p>Interpretar el contingut i l'abast de la informació que es demana, tant presencial com telefònica, i el tractament corresponent, segons la naturalesa del fet.</p> <p>Comunicar-se de formal oral, presencial o telefònicament, en les dues llengües oficials, amb claredat i precisió i segons les normes de protocol i d'atenció establertes.</p> <p>Adaptar el missatge, el discurs i la imatge personal al context i a la situació, segons els procediments interns establerts.</p> <p>Redactar cartes, notes i altres documents en les dues llengües oficials i amb suport informàtic, amb una expressió clara i concisa, adequada a la persona i al context.</p> <p>Organitzar i arxivar la documentació generada en les operacions de venda segons els criteris establerts, per tal de facilitar l'accés a la informació.</p> <p>Identificar els paràmetres que determinen el tipus de client, les variables que intervien en la seva conducta i les diferències entre consumidors per impuls i compradors racionals.</p> <p>Diferenciar les tècniques de venda d'inici de relacions comercials, de captació de l'atenció i de motivació de l'interès, en funció del tipus de client.</p> <p>Diferenciar les tècniques d'argumentació, de negociació de condicions i de tancament de la venda, en funció del client.</p> <p>Interpretar les necessitats dels clients per mitjà de preguntes oportunes que es refereixin a gustos, preferències, i productes que els poden satisfer.</p> <p>Informar i demostrar amb claredat i exactitud les característiques, els usos i les condicions de la gamma de productes de l'activitat comercial.</p> <p>Planificar l'entrevista, l'estratègia i el moment de tancament de l'operació amb un client, segons el tipus de client i producte.</p> <p>Interactuar amb els clients amablement en el context de les operacions de venda, serveis postvenda, presentació d'objeccions i de reclamacions.</p> <p>Adaptar els propis arguments de venda a la motivació dominant del client.</p> <p>Negociar amb el client, amb claredat i exactitud, i amb una actitud correcta que faciliti la decisió de compra, tenint en compte els marges i els objectius establerts.</p>	<p>Les diferents unitats didàctiques seran explicades per la professor a la classe, incentivant la participació dels alumnes, ja que això és fonamental pel aprenentatge dels alumnes i per aconseguir els objectius. Al llarg del curs i dintre del desenvolupament curricular del crèdit, es faran exercicis orals i escrits, individuals i per grups, per tal d'aconseguir que els alumnes superin de forma satisfactòria els continguts dels conceptes, procediments i actituds</p> <p>ACTIVITATS/ SORTIDES CURRICULARS / BIBLIOGRAFIA</p> <p>Apunts de calsses.2. Operacions de venda. Ed. McGraw Hill. 3. Operaciones de venta Ed. Editec. SORTIDES : Barcelona, Parc Central i Tarragona Centre.</p>	<p>Es valorarà al llarg del curs les proves escrites realitzades durant les tres avaluacions, diferenciant les unitats didàctiques, així com les corresponents proves escrites de recuperació. També es tindrà en compte per la nota d'avaluació els exercicis i treballs orals i escrits, individuals i per grups que anirem fent al llarg de les diferents avaluacions. La nota d'avaluació serà la mitjana de tot el que s'hagi fet durant l'avaluació sempre i quan estigui tot aprovat.</p> <p>Es obligatori l'assistència a classe i la participació activa en la mateixa., per tant els alumnes que arribin al 10% de faltes injustificades, poden perdre el dret a l'avaluació continua.</p> <p>Les notes d'avaluació tant trimestrals com finals seran sense cap decimal, ja que així ho marca la normativa de cicles formatius.</p> <p>RECUPERACIONS: Es faran després de cada avaluació mitjan una prova d'examen.</p>

Presentació del crèdit (F-IT-006-03)

Nom crèdit: ADMINISTRACIÓ I GESTIÓ D'UN PETIT ESTABLIMENT COMERCIAL	Avaluació	
	Curs:1	2010-2011

Cicle Formatiu:	GRAU MITJÀ DE TECNIC EN COMERÇ	Grau:	mitjà
Núm. crèdit: 6	Durada: 150 hores	Curs: COM	
Professor/a:	LLORENÇ BORDAS I MARTI	PS	

UNITATS DIDÀCTIQUES	OBJECTIUS	METODOLOGIA	SISTEMA D'AVALUACIÓ
UD.1 L'empresa i el seu entorn. Estudi de mercat. 35 H UD.2 Constitució d'una empresa . Gestió de personal. 15H UD.3 Sector del comerç i de la distribució. 25H UD.4 Gestió administrativa. 25H UD.5 Obligacions fiscals. 25h UD. 6 Gestió financera de l'empresa. 25H	<ol style="list-style-type: none"> Identificar les variables econòmiques i comercials que condicionen la determinació de l'activitat, la dimensió, la situació i l'organització funcional de l'establiment comercial Identificar els tràmits vigents per a la constitució d'una empresa, tenint en compte la documentació necessària, els organismes que s'ha de tramitar i els terminis requerits. Diferenciar els conceptes d'inversió, despesa i pagament, i també els d'ingrés i de cobrament en l'àmbit de la gestió econòmica d'un establiment comercial Relacionar les fonts i les formes més habituals de finançament per al desenvolupament de l'activitat d'un establiment comercial amb la inversió del capital immobilitzat del cicle de negoci. Diferenciar la funció i el procés de càlcul del preu de cost, del preu de venda i del marge comercial sobre cadascun dels preus del productes. Identificar els béns patrimonials necessaris per al desenvolupament de l'activitat d'un establiment comercial, i la classificació que correspon a actiu i passiu Interpretar la informació que s'obté en cada fase del procés comptable i especialment, la dels comptes anuals. 	Explicacions del professor de les unitats didàctiques que segons la temporalització, de utilitzant els manuals i recomanats i ampliant els coneixements per desenvolupats en el mateix. Utilització de les eines i les eines actuals per tal de resoldre les qüestions plantejades. Confecció de supòsits pràctics i treballs de treball per part dels alumnes. Exposició pública per par dels alumnes dels treballs realitzats.	A/ Avaluació inicial/diagnòstica. Observació de les actituds dels alumnes en form de la matèria objecte del crèdit. Prova escrita de coneixements previs dels continguts del crèdit. B/Avaluació formativa i processual. Es valorarà l'actitud del alumne en front de les explicacions del professor. Es valoraran els coneixements adquirits per part del alumne en les preguntes de classe i durant les explicacions del professor. Per la nota d'avaluació es tindrà en compte els següents percentatges: Conceptes 50% Procediments 30% Actitud 20% L'avaluació del cicle serà continua C/Avaluació Sumativa/final Durant el curs acadèmic es realitzaran com a mínim tres sessions ordinàries d'avaluació, tres sessions de recuperació i la final
		ACTIVITATS/ SORTIDES CURRICULARS / BIBLIOGRAFIA ADMINISTRACIÓ I GESTIÓ D'UN PETIT ESTABLIMENT COMERCIAL. ED. MC GRAY HILL APUNTS DE CLASSE REVISTES ESPECIALITZADES.	

Nom crèdit:	OPERACIONS D'EMMAGATZEMATGE	Avaluació	1-2-3
		Curs:	2011 /2012

Cicle Formatiu:	COMERÇ		Grau:	MITJÀ
Núm. crèdit:	1	Durada: 90 hores	Curs:	
Professor/a:	Maria Teresa Martínez		PS/PT	PT

SISTEMA D' AVALUACIÓ	METODOLOGIA	OBJETIUS	UNITATS DIDÀCTIQUES
<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"> - Actitud a classe. - Col·laboració amb els companys. - Constància i esforç per aprendre. - Puntualitat i comportament disciplinat. - Actitud positiva a classe. - Integració en el treball de grup. - Bona disposició a la feina. <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>Coneixements: 50 % Procediments: 30 % Actituds: 20 %</p> <p>Es valorarà l'assistència.</p> <p>Per cada avaluació hi haurà la seva recuperació i al juny disposarà de una convocatòria extraordinària.</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>ACTIVITATS/ SORTIDES CURRICULARS / BIBLIOGRAFIA</p> <p>Fixes de magatzem. Sistemes de codificació.</p> <p>Inventaris. Confecció dels documents de una compra-venta.</p> <p>Càlcul de l'estoc òptim i mínim, i el punt de comanda.</p> <p>Aplicació dels diferents mètodes de control d'existències.</p> <p>Identificació del destinatari i les característiques del producte.</p> <p>Sortides a: grans superfícies, centres comercials i magatzems.</p> <p>Bibliografia. Ed. Mac Graw Hill "Operaciones de almacenaje", Santillana, Edifex, i revistes especialitzades d'emmagatzematge i logística i vídeos específics.</p>	<p>Identificar mètodes i unitats d'emmagatzematge i de paleïtzació dels productes, sistemes de prestatgeries i mitjans de manteniment.</p> <p>Relacionar criteris de manipulació i emplaçament de mercaderies segons el producte i les normes de seguretat i higiene.</p> <p>Assignació de recursos humans i materials en l'organització del magatzem.</p> <p>Determinar la col·locació dels productes.</p> <p>Diferenciar avantatges i inconvenients de diferents tipus d'organització del magatzem.</p> <p>Identificar els procediments administratius relatius a la recepció, emmagatzematge, distribució interna i expedició de la mercaderia, i el circuit de la documentació.</p> <p>Elaborar els albarans i els acusament de recepció.</p> <p>La classificació de les existències.</p> <p>Determinar les existències que s'han de reposar segons el nivell òptim i mínim establert i el volum de la comanda.</p> <p>Registrar i actualitzar els fluxos d'entrada i sortida.</p> <p>Elaborar inventaris d'existències.</p> <p>Operacions que intervenen en el procés de preparació de comandes, els tipus i mètodes d'embalatge i la documentació necessària.</p> <p>Els mitjans de transport de mercaderies.</p> <p>L'embalatge i l'etiquetatge.</p> <p>Preparació de la comanda.</p> <p>Normativa de seguretat i higiene aplicable a la conservació de mercaderies.</p> <p>Comprovar les dades de la documentació i de les fixes que es generen en el magatzem amb els productes que es reben, que es lliuren i que s'inventarien.</p>	<p>UD 1: El magatzem.</p> <p>UD 2: Gestió d'estocs.</p> <p>UD 3: Inventari. Tipus d'inventari.</p> <p>UD 4: Expedició de mercaderies.</p>
TEMPORITZACIÓ			<p>UD 1: 20 hores.</p> <p>UD 2: 30 hores.</p> <p>UD 3: 30 hores.</p> <p>UD 4: 10 hores.</p>

Presentació del crèdit CF-IT-006-03					
Nom crèdit: TÈCNiques DE MARXANDATGE		Avaluació		1 - 2 - 3	
Cicle	Comerç		Grau:	MITJÀ	
Formatiu:			Curs:	2011/2012	
Núm. crèdit:	2		Durada: 90 hores		
Professor/a:	Maria Teresa Martinez		PS/PT	PT	
UNITATS DIDÀCTIQUES	OBJECTIUS	METODOLOGIA	SISTEMA D'AVALUACIÓ		
Unitat 1 Marxandatge	Comportament i hàbits del consumidor en el punt de venda.	Explicació per part de la professora mitjançant apunts, fotocòpies, etc, que es facilitaran. Després de cada unitat es faran exercicis pràctics. Cada alumne farà un dossier i el presentarà al final de l'avaluació. La presentació dels treballs es farà amb portafolis i /o digital amb una presentació acurada i quedarà al dep. Comercial. Posades en comú dels alumnes dels treballs realitzats en les sortides curriculars.	Es valorarà mitjançant: Proves escrites sobre els conceptes i els procediments de cada unitat didàctica. Les qüestions seran aplicacions teòrico-pràctiques dels continguts. Proves pràctiques (exercicis, muntatges, elaboracions, etc.) i a més es tindrà en compte: - Actitud a classe. - Col·laboració amb els companys. - Constància i esforç per aprendre. - Puntualitat i Comportament disciplinat. - Actitud positiva a classe. - Integració en el treball de grup.		
Unitat 2 Organització del punt de venda.	Tècniques per la distribució de l'espai.	ACTIVITATS/ SORTIDES CURRICULARS Sortides a : grans superfícies, centres comercials de Barcelona i Tarragona. Bibliografia: Animación del punto de venta. Ed. McGraw-Hill. Revistes especialitzades. Articles de premsa. Vídeos específics	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: Coneixements: 50% Procediments: 40% Actitud: 10%		
Unitat 3 Gestió de l'àrea expositiua	Determinar les zones calentes i les zones fredes de l'establiment. Actuació en la zona freda.				
Unitat 4 Promocions en el punt de venda.	Tècniques de promoció de venda. Atenció i informació al consumidor en el punt de venda. Classificació dels productes per famílies, d'acord amb la legislació vigent.				
	Organitzar els lineals dels productes per famílies.				
TEMPORALITZACIÓ	Identificar els paràmetres físics i comercials que concorren en la col·locació dels productes en els diferents nivells i zones del lineal i en la forma d'exposició. L'efecte en el consumidor de la col·locació dels productes. La distribució dels productes i el mobiliari del punt de venda. Rendibilitat de l'espai i compliment de la normativa de seguretat i higiene. Determinar el moment més adequat de reposició dels productes a les seccions i lineals, per tal d'evitar un trencament d'estocs.				
Unitat 1 20 hores					
Unitat 2 30 hores					
Unitat 3 30 hores					
Unitat 4 10 hores					

Presentació del crèdit

Nom crèdit: LLENGUA ESTRANGERA . ANGLÈS	Avaluació <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	Curs: 2009-010

Cicle Formatiu:	COMERÇ	Grau:	MIG
Núm. crèdit:	8	Durada: 120 H.	Curs: 1
Professor/a:	Joan Lopez	PS/PT	

SISTEMA D'AVALUACIÓ	<p>L'avaluació serà contínua i acumulativa. Es faran proves al finalitzar cada unitat i una prova global per avaluació. La qualificació de l'avaluació dependrà dels coneixements 80%, els procediments 10% i l'actitud 10%. Els coneixements es calcularan fent la mitja entre la mitja de les diverses proves parcials i la prova global. L'assistència regular a les classes és bàsica per assolir el nivell mínim.</p>		
METODOLOGIA	<p>La metodologia emprada serà bàsicament funcional i comunicativa. Es donarà especial importància a les situacions pròpies del món comercial. Es treballaran els quatre aspectes de la llengua: la comprensió oral i escrita i l'expressió oral i escrita.</p>		
OBJECTIUS	<p>Començar a parlar immediatament gràcies a activitats molt estructurades a cada lliçó Aprendre frases d'ús quotidià i més de 350 paraules bàsiques emprades per a viatges, feina i vida social Obtenir un coneixement bàsic de la gramàtica essencial necessària per a les activitats pràctiques Ser capaç de comprendre missatges orals i escrits en un context comunicatiu bàsic propi de viatges, atenció a clients a botigues i vida social.</p>		
	ACTIVITATS / SORTIDES CURRICULARS / BIBLIOGRAFIA	<p>Powerbase beginner (ed. Longman): textbook + workbook</p>	

UNITATS DIDÀCTIQUES	10 unitats didàctiques amb 5 unitats de revisió després de cada grup de dues.
TEMPORITZACIÓ	1T unitats 1, 2, review 1. Unitats 3, 4, review 2 2T unitats 5, 6 review 3. Unitats 7, 8, review 4 3T unitats 9,10, review 5

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

Nom crèdit: APLICACIONS INFORMÀTIQUES DE PROPÒSIT GENERAL		Avaluació	
		Curs:	1
Cicle Formatiu:	COMERÇ	Grau:	Mitja
Núm. crèdit:	7	Durada: 120 hores	Curs: 2011/2012
Professor/a:	M. TERESA MARTI / JESÚS AUBIA	PS/PT	PT

SISTEMA D'AVALUACIÓ	METODOLOGIA	OBJECTIUS	UNITATS DIDÀCTIQUES
<p>Es valorarà a través de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Proves escrites sobre conceptes i procediments de cada unitat didàctica. - Realització dels supòsits pràctics fets a classe. <p>A més es tindrà en compte:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La utilització acurada del sistema informàtic. - La presentació correcta i puntual de qualsevol document. - L'interès per utilitzar correctament la terminologia pròpia del món de la informàtica. - La conservació del material informàtic. - L'eficàcia en l'ús de l'aplicació informàtica més adequada. - La coordinació amb els companys a l'hora de compartir el material informàtic i elaborar treballs. - L'assaig espontani de noves funcions o processos d'aplicacions informàtiques per tal de millorar el treball. - Originalitat en la presentació de textos i gràfics. - Actitud positiva a classe. - L'assistència a classe. - Constància i esforç per aprendre. <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%. Realització dels supòsits pràctics: 40%. Actitud: 10%. Per cada unitat didàctica hi haurà la seva recuperació que consistirà en la presentació d'exercicis i prova escrita.</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>ACTIVITATS/ SORTIDES CURRICULARS/ BIBLIOGRAFIA</p> <p>Realització de supòsits pràctics lliurats per les professores.</p> <p>Llibre de text:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aplicaciones Informáticas de Propósito General Editorial MC GrawHill <p>Bibliografia:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Office 2007 Ed. Anaya. - Windows 2007 Ed. Infor Book's. - Apunts professora. - Consulta de pàgines Web. 	<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, així com base de dades amb Excel.</p> <p>Desenvolupar les accions de disseny, creació i manteniment d'una base de dades aplicada a situacions relacionades amb les àrees funcionals d'una empresa o organització.</p> <p>Dissenyar textos, gràfics i dibuixos mitjançant aplicacions d'autoedició.</p> <p>Intercanviar dades, informacions i gràfics entre aplicacions estàndars.</p> <p>Cercar i capturar informació per internet.</p>	<p>UNITAT 1. Informàtica bàsica. Manteniment dels elements informàtics i sistemes operatius.</p> <p>UNITAT 2. Processadors de textos. WORD</p> <p>UNITAT 3. Full de càlcul. EXCEL</p> <p>UNITAT 4. Introducció al sistema de Gestió de Base de dades. ACCESS.</p> <p>UNITAT 5. Aplicacions gràfiques autoedició i integració. POWERPOINT</p> <p>TEMPORALITZACIÓ</p> <p>UNITAT 1. Informàtica bàsica. Manteniment dels elements informàtics i sistemes operatius. 10 H.</p> <p>UNITAT 2 Processador de textos. 45 H.</p> <p>UNITAT 3 Full de càlcul. 45 H.</p> <p>UNITAT 4 Base de dades 10 H</p> <p>UNITAT5 Aplicacions gràfiques, autoedició i integració 10 H.</p>

Nom crèdit: APLICACIONS INFORMÀTIQUES DE PROPÒSIT GENERAL				Avaluació	
				Curs:	1
Cicle Formatiu:	Comerç			Grau:	Mitja
Núm. crèdit:	7		Durada: 120 hores	Curs:	2010/2011
Professor/a:	M. TERESA MARTI / JESÚS AUBIA			PS/PT	PT

SISTEMA D'AVALUACIÓ	<p>EXAMEN EXTRAORDINARI: L'alumne que s'hagi de presentar a l'examen extraordinari motivat per faltes d'assistència (més del 10% de faltes en cada unitat) 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>				
METODOLOGIA		ACTIVITATS/ SORTIDES CURRI- CULARS/ BIBLIOGRAFIA			
OBJECTIUS					
UNITATS DIDÀCTIQUES					
	TEMPORALITZACIÓ				