



INFORMACIÓ PER LA COMPLECIÓ DELS MÒDULS

Període de compleció 2025

Nota: Per tal de fer el seguiment dels mòduls cal sol·licitar l'accés al Moodle del curs 23-24 o 24-25.

MÒDUL PROFESSIONAL: CI M02 FINANÇAMENT INTERNACIONAL
PROFESSOR/S RESPONSABLE/S: MANEL GARCIA

- **Contingut a considerar per la prova:**

- UF1: Totes les activitats, proves i continguts que apareixen al Moodle dins de l'apartat referent a aquesta UF.
- UF2: Totes les activitats, proves i continguts que apareixen al Moodle dins de l'apartat referent a aquesta UF.
- UF3: Totes les activitats, proves i continguts que apareixen al Moodle dins de l'apartat referent a aquesta UF.

- **Format de la prova:**

- Prova escrita on es combinaran preguntes curtes, preguntes de desenvolupament i exercicis pràctics. A la prova no es pot fer servir apunts, llibres, ordinadors o altres sistemes electrònics, però es recomana fer ús d'una calculadora (**en cap cas es podrà fer servir un telèfon mòbil**).





INFORMACIÓ PER LA COMPLECIÓ DELS MÒDULS

MÒDUL PROFESSIONAL:M7 Màrqueting internacional

PROFESSOR/S RESPONSABLE/S: Alejandro Pérez de la Torre

Contingut a considerar per la prova:

- UF1: Estratègies d'internacionalització de l'empresa.
 - RA 1. Identifica els dispositius de recolzament a l'exportació, analitzant els serveis que es posen a disposició de les empreses.
 - RA 2. Realitza la selecció i l'anàlisi diagnòstic del mercat estranger, fent el seguiment d'estudis i informacions comercials.
 - RA 3. Determina els segments del mercat objectius i el posicionament dels productes, aplicant els criteris de selecció i posicionament.
- UF2: Màrqueting operacional.
 - RA 1. Determina l'oportunitat d'entrada d'un producte en un mercat exterior, avaluant les característiques comercials dels productes, línies i gammes de productes.
 - RA 2. Dissenya polítiques de preus i tarifes comercials en un mercat exterior, analitzant les variables que componen i influeixen en el preu d'un producte.
 - RA 3. Selecciona la forma més adequada d'entrada en un mercat exterior, analitzant els factors que defineixen l'estructura dels canals de distribució en mercats internacionals.
 - RA 4. Determina les accions de comunicació comercial més adequades per l'entrada en un mercat exterior, avaluant les possibles alternatives de comunicació i promoció internacional.
- UF3: Pla de màrqueting internacional.
 - RA 1. Elabora un pla de màrqueting internacional, establint els objectius, les estratègies i les accions per dur-lo a terme.

● Format de la prova:

INFORMACIÓ PER LA COMPLECIÓ DELS MÒDULS

Es realitzarà una prova escrita que combinarà preguntes en diferents formats (preguntes tipus test, preguntes de desenvolupament, etc.)





INFORMACIÓ PER LA COMPLECIÓ DELS MÒDULS

MÒDUL PROFESSIONAL: M08 Sistemes d'informació de mercats – Comerç Internacional

PROFESSOR/S RESPONSABLE/S: Àngel Domènech Segovia

- **Contingut a considerar per la prova:**
 - UF1. PROSPECCIÓ DE MERCATS INTERNACIONALS.
 - UF2. EXPLOTACIÓ DE LA PROSPECCIÓ.

- **Format de la prova:**

UF1 NF1: Dossier i examen.

UF1 NF2: Dossier i defensa.

UF2: Dossier i defensa.

Descrit a les tasques de l'apartat COMPLECIÓ del moodle del curs 24-25.





INFORMACIÓ PER LA COMPLECIÓ DELS MÒDULS

MÒDUL PROFESSIONAL: MP10 Comerç Electrònic Internacional
PROFESSOR/S RESPONSABLE/S: M. Inés Tanco Navarro

Contingut a considerar per la prova:

- **UF1: Eines pel Comerç Digital Internacional.**

RA1 Realització de les tasques bàsiques necessàries per utilitzar la xarxa d'internet.

RA2 Gestió de diversos serveis i protocols d'internet.

RA3 Estratègia interrelacions amb altres usuaris de la xarxa.

RA4 Definició de la política de comerç electrònic internacional de l'empresa.

RA5 Realització de la facturació electrònica i altres tasques administratives pròpies del comerç internacional, de forma telemàtica.

- **UF2: El Pla de Màrqueting Digital Internacional.**

RA6 Disseny del pla estratègic de màrqueting digital internacional de l'empresa a internet, mitjançant l'anàlisi del mercat.

RA7 Definició d'un pla d'acció de màrqueting digital internacional a internet, atraient visites de potencials clients i convertir-les en negoci.

Format de la prova:

S'avaluen de manera independent les Unitats Formatives i, per superar el MP10 Comerç Electrònic Internacional, cal superar-les de manera independent. La qualificació serà:

$$Q_{MP} = 0,67 * Q_{UF1} + 0,33 * Q_{UF2}$$

Es realitzarà una prova escrita per a cada una de les Unitats Formatives. Ambdues proves tindran una part teòrica i una part pràctica, amb un valor cada una de **cinc punts sobre deu**. Cal arribar a una puntuació de 4 en cada part per fer mitjana amb l'altra part.

Cada UF haurà de ser superada amb una nota mínima de 5 (**cinc**).

- **Part teòrica:** Qüestionari teòric sobre els continguts de cada Unitat Formativa. Podran ser preguntes tipus test o qüestions de resposta curta.
- **Part pràctica:** Resoldre casos pràctics relacionats amb els continguts de cada Unitat Formativa.



INFORMACIÓ PER LA COMPLECIÓ DELS MÒDULS

MÒDUL PROFESSIONAL: 0179. Anglès Professional. Del CFGS de Comerç Internacional
PROFESSOR/S RESPONSABLE/S: Francisco Javier Monje Cortés

- **Contingut a considerar per la prova:**

UF1: Hi ha una única UF per estudiar. Això significa que, respecte a aquesta prova de compleció del CFGS de Comerç Internacional, hauràs d'estudiar els sabers sobre gramàtica i vocabulari (específic o general) de comerç internacional, des del tema 1 fins el tema 6. Ja que és això allò que s'inclou dins de l'UF1.

Tens recursos sobre ajudes per recordar part del vocabulari i i de la gramàtica treballats d'aquelles unitats a l'espai de Moodle de CI1 0179 Anglès professional del curs passat.

Se't recomana fer una ullada al nivell de dificultat de les activitats de comprensió escrita i oral i d'expressió escrita. Hi haurà parts de l'examen que requeriran que escriguis en anglès, que escoltis un àudio i que llegeixis un text, per contestar una sèrie de preguntes.

Si et trobes preguntes de desenvolupament sobre comprensió escrita, hauries d'intentar respondre amb les teves pròpies paraules; no únicament copiant la informació sobre el text, sinó interpretant-la. Amb oracions senceres sempre que sigui possible.

Si tens preguntes d'expressió escrita, s'espera que apliquis els connectors que pots trobar al llarg de les unitats 1-6 al Moodle i al teu llibre de text.

S'espera que siguis capaç d'ajustar les teves respostes al tema que se't demana i que sàpigues utilitzar vocabulari específic de la teva especialitat i propi dels temes treballats del llibre, i s'espera que utilitzis de forma variada les formes verbals i estructures apreses segons el temari treballat del llibre. Tanmateix, escriu oracions fàcils d'entendre, justificant la informació que escrius, amb lletra clara i en paràgrafs ben definits.

- **Format de la prova:**

El format de la prova serà un únic examen en format escrit, amb preguntes que t'ajudin a aplicar els sabers sobre allò treballat en les unitats des de la 1 i fins la 6, així com les estratègies que ja tens i saps aplicar sobre expressió i comprensió escrita i comprensió oral.



INFORMACIÓ PER LA COMPLECIÓ DELS MÒDULS

MÒDUL PROFESSIONAL: M12.- Segona llengua estrangera (Francès)

PROFESSOR/S RESPONSABLE/S: M.^a Pilar Salcedo Cobo

- **Contingut a considerar per la prova:**
 - UF1: (Aquest mòdul solament té una UF)

La competència general d'aquest títol consisteix en planificar i gestionar els processos d'importació/exportació, introducció i expedició de mercaderies, aplicant la legislació vigent, en el marc dels objectius i procediments establerts. En aquest sentit la qualificació professional UC1010_3 corresponent a la llengua francesa fa referència a la capacitat de comunicar-se en francès, amb un nivell d'usuari competent, en les relacions i activitats de comerç internacional en el marc de la Gestió administrativa i financera del comerç internacional. Més específicament, es tracta d'assegurar la competència professional, personal i social que permeti a l'estudiant comunicar-se en francès amb fluïdesa, tant de paraula com per escrit, amb tots els operadors i organismes que intervenen en operacions de comerç internacional.

En el si de l'objectiu general de gestionar en francès les relacions derivades del comerç internacional tant amb clients com amb proveïdors, organismes públics, banca nacional i internacional i amb tots els operadors que intervenen en operacions internacionals.

RESULTATS D'APRENTATGE

RA1. Reconeix informació professional i quotidiana relacionada amb l'àmbit del comerç internacional continguda en discursos orals clars i bàsics emesos en llengua estàndard, identificant el contingut global del missatge.

RA2. Interpreta informació professional continguda en textos escrits bàsics relacionats amb l'àmbit del comerç internacional, analitzant de forma comprensiva els seus continguts.

RA3. Emet missatges orals bàsics, clars i ben estructurats habituals en el comerç internacional, utilitzant els registres adequats a cada situació.

RA4. Elabora documents i informes bàsics en llengua estàndard relacionats amb l'àmbit professional o la vida quotidiana, utilitzant els registres adequats a cada situació.

RA5. Aplica actituds i comportaments professionals en situacions de comunicació, seguint les convencions internacionals.

- **Format de la prova:** Hi haurà una prova escrita i una altra oral.

Per a més informació, consultar el Moodle del curs 24-25





INFORMACIÓ PER LA COMPLECIÓ DELS MÒDULS

MÒDUL PROFESSIONAL: M14.- Projecte de Comerç internacional

PROFESSOR/S RESPONSABLE/S: Ivan Benito, Eduard Ciurana i Javi González

- Contingut a considerar per la prova:
 - UF1: RA1, RA2, RA3 i RA4.
- Format de la prova: Presentació i exposició d'un pla d'empresa de Comerç internacional.

