

## PRESENTACIÓ DE MÒDUL

---

### Número i nom del mòdul professional

---

**MÒDUL PROFESSIONAL 1: DINAMITZACIÓ DEL PUNT DE VENDA**

### Cicle Formatiu

---

**TÈCNIC EN ACTIVITATS COMERCIALS**

### Curs

---

1r

### Durada

---

165 H .

### Grau

---

MITJÀ

## UNITATS FORMATIVES

---

UF1: Organització de l'espai comercial i gestió de l'àrea expositiva.

Durada **66** hores. Període de temps **07/09/22 fins el 19/05/23**

1a convocatòria

Impartida per Teresa Sabaté

UF 2: Aparadorisme: muntatge i manteniment.

Durada **55** hores.

Període de temps **07/09/22 fins el 14/04/23**.

1a. Convocatòria

Impartides per Teresa Sabaté

UF 3: Accions promocionals en el punt de venda

Durada: **44** hores

Període de temps **07/9/22 fins 19/05/23**.

1a. Convocatòria

Es farà 1 hora a la setmana durant tot el curs i del **17/04/23 al 19 de maig 2023, dues hores més a la setmana**, quedant un total de 1 + 2 hores per setmana (33+11)

2a. Convocatòria de totes les unitats formatives: PRIMERA QUINZENA DE JUNY

---



## **COMPETÈNCIES PROFESSIONALS, PERSONALS I SOCIALS**

---

1. Realitzar activitats d'animació del punt de venda en establiments dedicats a la comercialització de productes i/o serveis, aplicant tècniques de marxandatge, d'acord amb els objectius establerts en el pla de comercialització de l'empresa.
2. Adaptar-se a les noves situacions laborals originades pels canvis tecnològics i organitzatius en els processos productius, actualitzant els seus coneixements, utilitzant els recursos existents per l'aprenentatge al llarg de la vida i les tecnologies de la informació i la comunicació.
3. Actuar amb responsabilitat i autonomia en l'àmbit de la seva competència, organitzant i desenvolupant el treball assignat, cooperant o treballant en equip amb altres professionals en l'entorn de treball.
4. Resoldre de forma responsable les incidències relatives a la seva activitat, identificant les causes que les provoquen, dintre l'àmbit de la seva competència i autonomia.
5. Comunicar-se eficaçment, respectant l'autonomia i competència de les diferents persones que intervenen en l'àmbit del seu treball.
6. Aplicar protocols i les mesures preventives de riscos laborals i protecció ambiental durant el procés productiu, per evitar danys a les persones i a l'entorn laboral i ambiental.
7. Aplicar procediments de qualitat, d'accessibilitat universal i de "disseny per a tothom" en les activitats professionals incloses en els processos de producció o prestació de serveis.

## **METODOLOGIA**

---

- A l'inici de cada Unitat Formativa la professora farà una presentació dels continguts a treballar i dels resultats d'aprenentatge que s'hauran d'assolir.
- L'assistència és obligatòria, havent d'assistir a un mínim del 80 % de les hores lectives de cada UF per tal de no perdre el dret a l'avaluació d'aquesta unitat, tal i com indica la NOFC.
- La professora impartirà els continguts teòrics i pràctics del mòdul professional corresponent. Presentarà i penjarà a la documentació necessària al moodle del mòdul: full de presentació, apunts, exercicis i altres materials.
- Es plantejaran situacions (reals o simulades) en les que l'alumnat haurà de treballar per donar una solució argumentada al tema, resoldre una sèrie de preguntes concretes o realitzar una reflexió global. Es realitzaran tot tipus d'activitats: individuals i en grup.
- Resolució de casos pràctics, elaboracions, muntatges, activitats de taller, creats, dissenyats per cadascun dels alumnes o en grup.
- Pel que fa a les sortides curriculars també es faran treballs individuals i/o grupals.
- Algunes activitats s'hauran de presentar oralment davant del grup, ja sigui de forma individual o en grup.

- La presentació dels treballs digitals es farà a través del Moodle.

## SISTEMA D'AVALUACIÓ

---

L'avaluació serà:

**Continua:** per observar el procés d'aprenentatge de l'alumne/a.

**Integral:** per considerar tant l'adquisició de nous conceptes, com procediments, actituds, capacitats de relació i comunicació i el desenvolupament autònom de cada alumne/a.

Per tal d'avaluar l'assoliment de les capacitats d'aprenentatge de la UF es realitzaran:

Exercicis pràctics i diverses proves escrites, on s'avaluarà els coneixements teòrics i pràctics de l'alumne/a. Caldrà l'assistència a classe i la bona predisposició de l'alumnat i l'execució de les tasques encomanades per la professora.

Per a la superació del mòdul en 1a.convocatòria es consideren requisits necessaris:

- La realització de les diferents activitats, tallers presencials, sortides i/o exàmens.
  - Per a cada Unitat formativa o unitat didàctica es valoraran per una part, els exàmens que es facin al llarg d'aquest i per una altra part els treballs de muntatges, elaboracions, activitats, etc. I a més es tindrà en compte: la creativitat, la originalitat, l'interès pels avenços tecnològics en el disseny i presentacions, la integració en el treball i grup i la bona expressió oral i escrita.
  - **Les proves d'avaluació comptaran un 40% de la nota i els exercicis teòrics i pràctics manats per la professor/a comptaran un 60%.**
  - Per a poder aprovar l'alumne:
    - a) S'ha d'haver presentat a tots els exàmens realitzats i obtenir com a mínim una nota de 4 en cadascun dels exàmens per poder fer la nota mitjana d'aquesta part.
    - b) Ha d'haver realitzar els treballs demanats per la professora, tenint en compte que **la no presentació d'un treball en la data establerta serà avaluada amb un zero.** Hi haurà activitats d'obligada realització que, si no es fan en el termini establert, s'hauran de recuperar i lliurar en la segona convocatòria. La nota mitjana de tots els treballs ha de ser com a mínim de **4 per poder fer la ponderació entre la nota d'examen i de treballs.**
- La presentació de tots els treballs sol·licitats amb el mínim de requisits exigits i en els terminis assenyalats.
- **L'assistència a classe en els percentatges indicats, (80% d'assistència) segons les NOFC.**
- **L'assistència a les diferents activitats curriculars necessàries per superar el mòdul.**
- **La superació de totes les unitats formatives, en una nota com a mínim de 5.**
- En tot cas, per a superar el mòdul serà condició indispensable que l'alumne/a mostri posseir unes habilitats, actituds i capacitats d'acció en relació als continguts que són adequats per a les diferents funcions del Mòdul professional de Dinamització del punt de venda.
- La qualificació del Mòdul Professional (  $Q_{MP}$  ) s'obté segons la següent ponderació:

$$Q_{MP1} = 0.40 \cdot Q_{UF1} + 0.33 \cdot Q_{UF2} + 0.27 \cdot Q_{UF3}$$

## AVALUACIÓ I QUALIFICACIÓ DEL MP EN 2a. CONVOCATÒRIA

Els alumnes que es presentin en 2a. convocatòria per poder fer l'examen, hauran de lliurar un dossier amb les activitats demanades durant el curs corresponents a cada UF pendent en primera convocatòria.

**PER PODER-SE PRESENTAR A EXAMEN de 2a. CONVOCATÒRIA L'ALUMNE HA DE PRESENTAR L'ESMENTAT DOSSIER EN ELS TERMINIS INDICATS.**

PRESENTACIÓ DEL DOSSIER	PROVA ESCRITA	TOTAL
60%	40%	100%

La nota mínima de presentació del dossier ha de ser de 5 i la prova escrita també ha de ser com a mínim de 5 per poder fer el percentatge per la nota de la 2a. convocatòria.

## ACTIVITATS / SORTIDES CURRICULARS / BIBLIOGRAFIA

---

### ACTIVITATS

Elaboracions i implantacions de sales de vendes, muntatges i desmuntatges d'aparadors, activitats, instal·lacions dins del centre coincidint amb les festes, tradicions, fires, esdeveniments, etc.

Xerrades de professionals del sector. Assistència a jornades, seminaris etc.

### SORTIDES CURRICULARS:

Sortides per les diferents zones comercials de la ciutat, per tal d'analitzar i recollir informació i documentació necessària per fer les activitats demanades.

Visites a empreses del sector comercial com Ikea, etc.

Sortides a grans superfícies, centres comercials, illes de vianants, petits establiments de Tarragona, rodalies i/o Barcelona, Museu del Disseny, Escola d'Art de la Diputació de Tarragona, tallers, etc.

Sortides, per part dels alumnes per recollir informació, materials i documentació necessària per fer treballs i instal·lacions al centre al centre.

### BIBLIOGRAFIA

L'alumne/a disposarà de:

- **Llibre de text: Dinamización del punto de venta. McGraw-Hill. 978- 8448624385**
- Llibres, revistes especialitzades, legislació.
- Consulta i visualització de vídeos, power point.
- Utilització d'Internet per buscar informació relacionada amb els continguts de les UF del mòdul.



## PRESENTACIÓ DE MÒDUL

---

### Número i nom del mòdul professional

---

Mòdul professional 2: Gestió de compres

### Cicle Formatiu

---

TÈCNIC EN ACTIVITATS COMERCIALS

### Curs:

---

1er

### Durada

---

99 HORES

### Grau

---

MITJÀ

## UNITATS DIDÀCTIQUES / UNITATS FORMATIVES

---

### 1a. Convocatòria

UF 1: Aprovisionament.

Durada: 33 hores.

Període de temps: Del 07 de setembre fins al 23 de novembre de 2022

UF 2: Procés de compres i seguiment.

Durada: 66 hores

Període de temps: Del 24 de novembre al 19 maig de 2023

### 2a. Convocatòria

- Primera quinzena de juny.

## COMPETÈNCIES PROFESSIONALS, PERSONALS I SOCIALS

---

1. Garantir l'aprovisionament del petit negoci, preveient les necessitats de compra per mantenir el nivell de servei que requereix l'atenció a la demanda dels clients o consumidors.
2. Adaptar-se a les noves situacions laborals originades pels canvis tecnològics i organitzatius en els processos productius, actualitzant els seus coneixements, utilitzant els recursos existents per l'aprenentatge al llarg de la vida i les tecnologies de la informació i la comunicació.
3. Actuar amb responsabilitat i autonomia en l'àmbit de la seva competència, organitzant i desenvolupant el treball assignat, cooperant o treballant en equip amb altres professionals en l'entorn de treball.
4. Resoldre de forma responsable les incidències relatives a la seva activitat, identificant les causes que les provoquen, dintre l'àmbit de la seva competència i autonomia.



5. Comunicar-se eficaçment, respectant l'autonomia i competència de les diferents persones que intervenen en l'àmbit del seu treball.
6. Aplicar protocols i les mesures preventives de riscos laborals i protecció ambiental durant el procés productiu, per evitar danys a les persones i a l'entorn laboral i ambiental.
7. Aplicar procediments de qualitat, d'accessibilitat universal i de "disseny per a tothom" en les activitats professionals incloses en els processos de producció o prestació de serveis.

## METODOLOGIA

---

- Totes les UFs s'impartiran en grups desdoblats i a cada grup desdoblats se li assignarà un professor/a. Al començar cada Unitat Formativa el professorat farà una presentació dels continguts a treballar i dels resultats d'aprenentatge que s'hauran d'assolir.
- El professorat impartirà els continguts teòrics i pràctics del mòdul professional corresponent.
- Presentarà i lliurarà la documentació necessària al Moodle: full de presentació, apunts, exercicis i bibliografia bàsica.
- Plantejament de situacions (reals o simulades) en la que ha de treballar l'estudiant per donar una solució argumentada al tema, resoldre una sèrie de preguntes concretes o fer una reflexió global. S'impartiran tot tipus d'activitats: individuals i en grup.
- Resolució de casos pràctics.
- Supervisió i atenció personalitzada que el professorat té reservat per atendre i resoldre dubtes als alumnes.

## SISTEMA D'AVALUACIÓ

---

L'avaluació serà:

**Contínua:** per observar el procés d'aprenentatge de l'alumne/a.

**Integral:** per considerar tant l'adquisició de nous conceptes, com procediments, actituds, capacitats de relació i comunicació i el desenvolupament autònom de cada alumne/a.

Per tal d'avaluar l'assoliment de les capacitats d'aprenentatge de la UF es faran:

Exercicis pràctics i diverses proves escrites, on s'avaluarà els coneixements teòrics i pràctics de l'alumnat. Caldrà l'assistència a classe i la bona predisposició de l'alumne i execució de les tasques encomanades per part del professorat.

Per a la superació de les unitats formatives en 1a.convocatòria es consideren requisits necessaris:

- Fer les diferents proves o exàmens.



- Per a cada Unitat formativa o unitat didàctica es valoraran per una part els exàmens que es facin al llarg d'aquesta, els treballs i la graella d'observacions.

- Per a poder aprovar l'alumne

a) S'ha d'haver presentat a tots els exàmens i obtenir com a mínim una nota de 4 en cadascun dels exàmens per poder fer la nota mitjana d'aquesta part.

No es repetirà cap examen a menys que l'alumne justifiqui la falta per estar ingressat en un hospital o per la mort d'un familiar de primer o segon grau.

b) Ha d'haver fet els treballs exigits pel professor, tenint en compte que la no presentació d'un treball en la data establerta serà avaluat amb un zero. La nota mitjana de tots els treballs ha de ser com a mínim de 4 per poder fer la ponderació entre la nota d'examen i de treballs.

- Assistir a classe en els percentatges indicats, (80% d'assistència).
- Assistir a les diferents activitats considerades obligatòries.
- Superar totes les unitats formatives, en una nota com a mínim de 5.
- En tot cas, per a superar el mòdul serà condició indispensable que l'alumne mostri posseir unes habilitats, actituds i capacitats d'acció en relació als continguts que són adequats per a les diferents funcions del Mòdul professional de Gestió de compres.

Per qualificar cada unitat formativa es tindrà en compte les ponderacions següents:

QUALIFICACIÓ DE LES UNITATS FORMATIVES	GRAELLA D'OBSERVACIÓ	ACTIVITATS PRÀCTIQUES	PROVES ESCRITES	TOTAL
	25%	25%	50%	100%

$$QMP = 0,33 * QUF1 + 0,67 * QUF2$$

### **AVALUACIÓ I QUALIFICACIÓ DEL MP EN 2a. CONVOCATÒRIA**

Els alumnes que es presentin en 2a. convocatòria per poder fer l'examen, l'última setmana del mes de maig, hauran de lliurar un dossier amb les activitats personalitzades referents a la UF pendent en primera convocatòria. Aquest dossier l'alumne/a l'haurà de sol·licitar al professorat durant la 1a. setmana del mes d'abril.

**PER PODER-SE PRESENTAR A EXAMEN de 2a. CONVOCATÒRIA L'ALUMNE HA DE PRESENTAR DIT DOSSIER AL PROFESSOR EN ELS TERMINIS INDICATS.**

PRESENTACIÓ DEL DOSSIER	PROVA ESCRITA	TOTAL
-------------------------	---------------	-------



30%	70%	100%
-----	-----	------

La nota mínima de presentació del dossier ha de ser de 5 i la prova escrita també ha de ser com a mínim de 5 per poder fer el percentatge per la nota de la 2a. convocatòria

### **SORTIDES CURRICULARS I BIBLIOGRAFIA**

---

#### **SORTIDES CURRICULARS:**

Visita a centres comercials, grans superfícies, empreses públiques i privades del sector.

Assistència a xerrades, conferències etc. relacionades amb el mòdul professional.

Sortides a Tarragona i rodalies , per part dels alumnes per recollir informació per fer treballs a classe.

#### **BIBLIOGRAFIA**

L'alumne/a disposarà de:

- Utilització del Moodle del centre.(Apunts i/o exercicis penjats pel professorat de diferents qüestions)
- Visualització de vídeos.
- Presentació de diferents recursos que puguin donar suport a l'aprenentatge de l'alumnat.





## PRESENTACIÓ DE MÒDUL

### Número i nom del mòdul professional

M3-GESTIÓ D'UN PETIT COMERÇ

### Cicle Formatiu

TÈCNIC EN ACTIVITATS COMERCIALS

### Curs

PRIMER

### Durada

165 HORES

### Grau

MITJÀ

## UNITATS FORMATIVES

### UF1: Emprenedoria i creació d'empresa.

Durada: 33 hores.

Període de temps: Del 07 de setembre de 2022 al 31 d'octubre de 2022.

### UF2: Gestió econòmica.

Durada: 66 hores.

Període de temps: Del 1 de novembre de 2022 al 15 de febrer de 2023.

### UF3: Procés administratiu, comptable i fiscal.

Durada: 66 hores.

Període de temps: del 16 de febrer de 2022 al 19 de maig de 2023.

2ª Convocatòria de totes les unitats formatives: 1ª QUINZENA DE JUNY DEL 2023.

## COMPETÈNCIES PROFESSIONALS, PERSONALS I SOCIALS

1. Realitzar projectes de viabilitat i de posada en marxa i exercici per compte propi de l'activitat d'un petit negoci de comerç al detall, adquirint els recursos necessaris i complint amb les obligacions legals i administratives, conforme a la normativa vigent.
2. Administrar i gestionar un petit establiment comercial, realitzant les activitats necessàries amb eficàcia i rendibilitat, i respectant la normativa vigent.
3. Adaptar-se a les noves situacions laborals originades pels canvis tecnològics i organitzatius en els processos productius, actualitzant els seus coneixements, utilitzant els recursos existents per l'aprenentatge al llarg de la vida i les tecnologies de la informació i la comunicació.



4. Actuar amb responsabilitat i autonomia en l'àmbit de la seva competència, organitzant i desenvolupant el treball assignat, cooperant o treballant en equip amb altres professionals en l'entorn de treball.
5. Resoldre de forma responsable les incidències relatives a la seva activitat, identificant les causes que les provoquen, dintre l'àmbit de la seva competència i autonomia.
6. Comunicar-se eficaçment, respectant l'autonomia i competència de les diferents persones que intervenen en l'àmbit del seu treball.
7. Aplicar protocols i les mesures preventives de riscos laborals i protecció ambiental durant el procés productiu, per evitar danys a les persones i a l'entorn laboral i ambiental.
8. Aplicar procediments de qualitat, d'accessibilitat universal i de "disseny per a tothom" en les activitats professionals incloses en els processos de producció o prestació de serveis.
9. Realitzar la gestió bàsica per la creació i funcionament d'una petita empresa i tenir iniciativa en la seva activitat professional.
10. Exercir els drets i acomplir amb les obligacions derivades de la seva activitat professional, d'acord amb l'establert en la legislació vigent, participant activament en la vida econòmica, social i cultural.

## METODOLOGIA

- Al començar cada Unitat Formativa la professora farà una presentació dels continguts a treballar i dels resultats d'aprenentatge que s'hauran d'assolir.
- La professora impartirà els continguts teòrics i pràctics del mòdul professional corresponent.
- Presentarà i lliurarà la documentació necessària: full de presentació, apunts, exercicis i bibliografia bàsica.
- Plantejament de situacions (reals o simulades) en la que ha de treballar l'estudiant per donar una solució argumentada al tema, resoldre una sèrie de preguntes concretes o realitzar una reflexió global. Es realitzen tot tipus d'activitats: individuals i en grup.
- Resolució de casos pràctics.
- Supervisió i atenció personalitzada per atendre i resoldre dubtes als/les alumnes.

## SISTEMA D'AVALUACIÓ

L'avaluació serà:

**Contínua:** per observar el procés d'aprenentatge de l'alumne/a.

**Integral:** per considerar tant l'adquisició de nous conceptes, com procediments, actituds, capacitats de relació i comunicació i el desenvolupament autònom de cada alumne/a.

Per tal d'avaluar l'assoliment de les capacitats d'aprenentatge de la UF es realitzaran:

- Exercicis pràctics i diverses proves escrites, on s'avaluarà els coneixements teòrics i pràctics de l'alumne/a. Caldrà l'assistència a classe i la bona predisposició de l'alumne/a i l'execució de les tasques encomanades per part de la professora.

Per a la superació del mòdul en 1<sup>a</sup> convocatòria es consideren requisits necessaris:

- La realització de les diferents proves o exàmens.
  - Per a cada Unitat formativa o unitat didàctica es valoraran per una part els exàmens que es facin al llarg d'aquesta i per una altra part els treballs.
  - Per a poder aprovar l'alumne/a:
    - a) S'ha d'haver presentat a tots els exàmens realitzats i obtenir com a mínim una nota de 4 en cadascun dels exàmens per poder fer la nota mitjana d'aquesta part.

No es repetirà cap examen a menys que l'alumne/a justifiqui la falta per estar ingressat/da en un hospital o per la mort d'un familiar de primer o segon grau.

- b) Ha d'haver realitzat els treballs exigits per la professora, tenint en compte que la no presentació d'un treball en la data establerta serà avaluat amb un zero. La nota mitja de tots els treballs ha de ser com a mínim de 4 per poder fer la ponderació entre la nota d'examen i de treballs.
- La presentació de tots els treballs sol·licitats amb el mínim de requisits exigits i en els terminis senyalats.
  - L'assistència a classe en els percentatges indicats, (80% d'assistència).
  - L'assistència a les diferents activitats considerades obligatòries.
  - En tot cas, per a superar el mòdul serà condició indispensable que l'alumne mostri posseir unes habilitats, actituds i capacitats d'acció en relació als continguts que són adequats per a les diferents funcions del Mòdul professional de Gestió d'un petit comerç.
  - La superació de totes les unitats formatives, en una nota com a mínim de 5.

$$QMP = 0,20 \cdot QUF1 + 0,40 \cdot QUF2 + 0,40 \cdot QUF3$$

#### **AVALUACIÓ I QUALIFICACIÓ DEL MP EN 2ª CONVOCATÒRIA**

Els/les alumnes que es presentin en 2ª convocatòria, per poder fer l'examen **ÉS REQUISIT INDISPENSABLE lliurar un dossier** amb les activitats personalitzades que els prepararà la professora **en el termini establert**.

Aquells/es alumnes que en el transcurs dels curs tinguin **alguna UF suspesa** i que no hagin presentat el dossier d'activitats de la UF durant el curs, abans de l'examen l'hauran de presentar

PRESENTACIÓ DEL DOSSIER	PROVA ESCRITA	TOTAL
30%	70%	100%

La nota mínima de presentació del dossier ha de ser de 5 i la prova escrita també ha de ser com a mínim de 5 per poder fer el percentatge per la nota de la 2ª convocatòria.

#### **ACTIVITATS / SORTIDES CURRICULARS / BIBLIOGRAFIA**

##### **SORTIDES CURRICULARS:**

Diferents visites a establiments comercials de Tarragona i de Barcelona.

Assistència a xerrades relacionades amb el mòdul professional .

##### **BIBLIOGRAFIA:**

L'alumne/a disposarà de:

- Llibre de text: " Gestión de un pequeño comercio " Editorial Paraninfo. Quadern, documents i fitxes, etc., per realitzar les activitats.
- Utilització del Moodle del centre. (Altres apunts penjats per la professora).
- Llibres, revistes especialitzades, legislació, etc.
- Consulta i visualització de vídeos.
- Utilització d'Internet per buscar informació de la UF i d'altres assumptes necessaris per tal desenvolupar alguna activitat o treball



## PRESENTACIÓ DE MÒDUL

Número i nom del mòdul professional

**M4- PROCESSOS DE VENDA**

Cicle Formatiu

**TÈCNIC EN ACTIVITATS COMERCIALS**

Curs

**PRIMER**

Durada

**132 HORES**

Grau

**MITJÀ**

**UNITATS FORMATIVES**

**UF 1: Venda al consumidor final.**

Durada: 66 hores.

Període de temps : 7 de setembre del 2022 fins al 10 de desembre del 2022.

1a. Convocatòria.

**UF 2: Venda a intermediaris, d'empreses i organitzacions.**

Durada: 66 hores.

Període de temps : 10 de desembre del 2022 fins al 21 de març de 2023.

1a. Convocatòria.

**UF 3: Terminal punt de venda (TPV) i altres eines de gestió de venda.**

Durada: 33 hores.

Període de temps : 22 de març del 2023 fins al 19 de maig del 2023.

1a. Convocatòria.

---

**2a. Convocatòria** de totes les unitats formatives: **PRIMERA QUINZENA DE JUNY.**

## COMPETÈNCIES PROFESSIONALS, PERSONALS I SOCIALS

- 1- Realitzar la venda de productes i/o serveis a través dels diferents canals de comercialització, utilitzant les tècniques de venda adequades a la tipologia del client i als criteris establerts per l'empresa.
- 2- Adaptar-se a les noves situacions laborals originades pels canvis tecnològics i organitzatius en els processos productius, actualitzant els seus coneixements, utilitzant els recursos existents per l'aprenentatge al llarg de la vida i les tecnologies de la informació i la comunicació.



- 3- Actuar amb responsabilitat i autonomia en l'àmbit de la seva competència, organitzant i desenvolupant el treball assignat, cooperant o treballant en equip amb altres professionals en l'entorn de treball.
- 4- Resoldre de forma responsable les incidències relatives a la seva activitat, identificant les causes que les provoquen, dintre l'àmbit de la seva competència i autonomia.
- 5- Comunicar-se eficaçment, respectant l'autonomia i competència de les diferents persones que intervenen en l'àmbit del seu treball.
- 6- Aplicar protocols i les mesures preventives de riscos laborals i protecció ambiental durant el procés productiu, per evitar danys a les persones i a l'entorn laboral i ambiental.
- 7- Aplicar procediments de qualitat, d'accessibilitat universal i de "disseny per a tothom" en les activitats professionals incloses en els processos de producció o prestació de serveis.
- 8- Realitzar la gestió bàsica per la creació i funcionament d'una petita empresa i tenir iniciativa en la seva activitat professional.
- 9- Exercir els drets i acomplir amb les obligacions derivades de la seva activitat professional, d'acord amb l'establir en la legislació vigent, participant activament en la vida econòmica, social i cultural

## METODOLOGIA

- Al començar cada Unitat Formativa la professora farà una presentació dels continguts a treballar i dels resultats d'aprenentatge que s'hauran d'assolir.
- La professora impartirà els continguts teòrics i pràctics del mòdul professional corresponent.
- Presentarà i lliurarà la documentació necessària: full de presentació, apunts, exercicis i bibliografia bàsica.
- Plantejament de situacions (reals o simulades) en la que ha de treballar l'estudiant per donar una solució argumentada al tema, resoldre una sèrie de preguntes concretes o realitzar una reflexió global. Es realitzen tot tipus d'activitats: individuals i en grup.
- Resolució de casos pràctics.
- Supervisió i atenció personalitzada que la professora té reservat per atendre i resoldre dubtes als alumnes.

## SISTEMA D'AVALUACIÓ

L'avaluació serà:

**Continua:** per observar el procés d'aprenentatge de l'alumne/a.

**Integral:** per considerar tant l'adquisició de nous conceptes, com procediments, actituds, capacitats de relació i comunicació i el desenvolupament autònom de cada alumne/a.

Per tal d'avaluar l'assoliment de les capacitats d'aprenentatge de la UF es realitzaran:

Exercicis pràctics i diverses proves escrites, on s'avaluarà els coneixements teòrics i pràctics de l'alumne/a. Caldrà l'assistència a classe i la bona predisposició de l'alumne i execució de les tasques encomanades per part del professor.

Per a la superació del mòdul en 1a convocatòria es consideren requisits necessaris:

- La realització de les diferents proves o exàmens.
  - Per a cada Unitat formativa o unitat didàctica es valoraran per una part els exàmens que es facin al llarg d'aquesta i per una altra part els treballs.
  - Per a poder aprovar l'alumne



- a) S'ha d'haver presentat a tots els exàmens realitzats i obtenir com a mínim una nota de 4 en cadascun dels exàmens per poder fer la nota mitjana d'aquesta part.

No es repetirà cap examen a menys que l'alumne justifiqui la falta per estar ingressat en un hospital o per la mort d'un familiar de primer o segon grau.

- b) Ha d'haver realitzar els treballs exigits pel professor, tenint en compte que la no presentació d'un treball en la data establerta serà avaluat amb un zero. La nota mitja de tots els treballs ha de ser com a mínim de 4 per poder fer la ponderació entre la nota d'examen i de treballs.
- La presentació de tots els treballs sol·licitats amb el mínim de requisits exigits i en els terminis senyalats.
  - L'assistència a classe en els percentatges indicats, (80% d'assistència).L'assistència a les diferents activitats considerades obligatòries.
  - En tot cas, per a superar el mòdul serà condició indispensable que l'alumne mostri posseir unes habilitats, actituds i capacitats d'acció en relació als continguts que són adequats per a les diferents funcions del Mòdul professional de Processos de venda .
  - La superació de totes les unitats formatives, en una nota com a mínim de 5.

$QMP = 0,40 * QUF1 + 0,40 * QUF2 + 0,20 * QUF3$
---

**AVALUACIÓ I QUALIFICACIÓ DEL MP EN 2a. CONVOCATÒRIA**

Els alumnes que es presentin en 2a. convocatòria per poder fer l'examen, l' **última setmana del mes de maig**, hauran de lliurar un dossier amb les activitats **personalitzades** que els prepararà la professora referents a la UF en qüestió, aquest dossier l'alumne l'haurà de **sol·licitar a la professora durant la 1a. setmana del mes d'abril**.

**PER PODER-SE PRESENTAR A L'EXAMEN de 2a. CONVOCATÒRIA L'ALUMNE HA DE PRESENTAR EL DOSSIER A LA PROFESSORA EN ELS TERMINIS INDICATS.**

Aquells alumnes que en el transcurs dels curs tinguin **alguna UF suspesa** i que no hagin presentat el dossier d'activitats de la UF durant el curs, abans de l'examen l'hauran de presentar

PRESENTACIÓ DEL DOSSIER	PROVA ESCRITA	TOTAL
40%	60%	100%

La nota mínima de presentació del dossier ha de ser de 5 i la prova escrita també ha de ser com a mínim de 5 per poder fer el percentatge per la nota de la 2a. convocatòria.

**ACTIVITATS / SORTIDES CURRICULARS / BIBLIOGRAFIA**

**SORTIDES CURRICULARS:**

Diferents visites a establiments comercials de Tarragona i de Barcelona i d'altres ciutats si cal. Assistència a xerrades relacionades amb el mòdul professional .

**BIBLIOGRAFIA:**

L'alumne/a disposarà de:

- Utilització del Moodle del centre.(Apunts i/o exercicis penjats per la professora de diferents qüestions)
- Presentacions en Power point.
- Visualització de vídeos.

## PRESENTACIÓ DE MÒDUL

---

Número i nom del mòdul professional

---

**Mòdul professional 05: Serveis d'atenció comercial**

Cicle Formatiu

---

## ACTIVITATS COMERCIALS

Curs:

---

1r.

Durada

---

99 h.

Grau

---

MITJA

## UNITATS DIDÀCTIQUES / UNITATS FORMATIVES

---

UF 1: Atenció presencial i telefònica al client

Durada: **33** hores

Període de temps: Del 07 de setembre de 2022, fins al 25 de novembre de 2022.

UF 2: Atenció per escrit al client

Durada **33** hores.

Període de temps: Del 28 de novembre de 2022, fins al 24 de febrer de 2023.

UF 3: Serveis al consumidor i gestió de la relació amb clients (CRM)

Durada: **33** hores

Període de temps: Del 27 de febrer de 2023, fins al 19 de maig de 2023.

2a. Convocatòria de totes les unitats formatives: PRIMERA QUINZENA DE JUNY

---

## COMPETÈNCIES PROFESSIONALS, PERSONALS I SOCIALS

---

1. Executar els plans d'atenció al client, gestionant un sistema d'informació per mantenir el servei de qualitat que garanteixi el nivell de satisfacció dels clients, consumidors i usuaris
2. Adaptar-se a les noves situacions laborals originades pels canvis tecnològics i organitzatius en els processos productius, actualitzant els seus coneixements, utilitzant els recursos existents per l'aprenentatge al llarg de la vida i les tecnologies de la informació i la comunicació.
3. Actuar amb responsabilitat i autonomia en l'àmbit de la seva competència, organitzant i desenvolupant el treball assignat, cooperant o treballant en equip amb altres professionals en l'entorn de treball

4. Resoldre de forma responsable les incidències relatives a la seva activitat, identificant les causes que les provoquen, dintre l'àmbit de la seva competència i autonomia.
5. Comunicar-se eficaçment, respectant l'autonomia i competència de les diferents persones que intervenen en l'àmbit del seu treball.
6. Aplicar procediments de qualitat, d'accessibilitat universal i de "disseny per a tothom" en les activitats professionals incloses en els processos de producció o prestació de serveis.

## METODOLOGIA

---

- Al començar cada Unitat Formativa el professor farà una presentació dels continguts a treballar i dels resultats d'aprenentatge que s'hauran d'assolir.
- El professor impartirà els continguts teòrics i pràctics del mòdul professional corresponent. Presentarà i lliurarà la documentació necessària: full de presentació, llibre de text, apunts, exercicis i bibliografia bàsica, articles diari, fotocòpies etc.
- En cada UF hi hauran plantejaments de situacions (reals o simulades) en la que ha de treballar l'estudiant per donar una solució argumentada al tema, resoldre una sèrie de preguntes concretes o realitzar una reflexió global. Es realitzaran tot tipus d'activitats: individuals i en grup.
- Resolució de casos pràctics.
- Supervisió i atenció personalitzada que el professor té reservat per atendre i resoldre dubtes als alumnes.

## SISTEMA D'AVALUACIÓ

---

L'avaluació serà:

**Continua:** per observar el procés d'aprenentatge de l'alumne/a.

**Integral:** per considerar tant l'adquisició de nous conceptes, com procediments, actituds, capacitats de relació i comunicació i el desenvolupament autònom de cada alumne/a.

Per tal d'avaluar l'assoliment de les capacitats d'aprenentatge de la UF es realitzaran: Exercicis pràctics i diverses proves escrites, on s'avaluarà els coneixements teòrics i pràctics de l'alumne/a. Caldrà l'assistència a classe i la bona predisposició de l'alumne i execució de les tasques encomanades pel professor en el temps indicat.

Per a la superació del mòdul en 1a.convocatòria es consideren requisits necessaris:

- La realització de les diferents proves o exàmens.
  - Per a cada Unitat formativa o unitat didàctica es valoraran per una part els exàmens que es facin al llarg d'aquesta avaluació i per una altra part, els treballs, a més es





tindrà en compte: actitud a classe, bona expressió oral i escrita, les faltes d'ortografia, comportament disciplinat, etc. per poder avaluar millor l'assoliment de les capacitats d'aprenentatge.

- Per a poder aprovar l'alumne
  - a) S'ha d'haver presentat a tots els exàmens realitzats i obtenir com a mínim una nota de **4** en cadascun dels exàmens **per poder fer la nota mitjana d'aquesta part.**
  - b) Ha d'haver realitzar els treballs exigits pel professor, tenint en compte que **la no presentació d'un treball en la data establerta serà avaluat amb un zero. La nota mitjana de tots els treballs ha de ser com a mínim de 4 per poder fer la ponderació entre la nota d'examen i de treballs.**

QUALIFICACIÓ DE LES UNITATS FORMATIVES	ACTIVITATS PRÀCTIQUES	PROVES ESCRITES	TOTAL
	<b>60%</b>	<b>40%</b>	<b>100%</b>

- La presentació de tots els treballs sol·licitats amb el mínim de requisits exigits i en els terminis assenyalats.
- Els **treballs comptaran un 60% de la nota i les proves d'avaluació un 40%.**
- L'assistència a classe en els percentatges indicats, **(80% d'assistència).**
- L'assistència a les diferents activitats considerades obligatòries.
- **La superació de totes les unitats formatives, en una nota com a mínim de 5.**
- En tot cas, per a superar el mòdul serà condició indispensable que l'alumne mostri posseir unes habilitats, actituds i capacitats d'acció en relació als continguts que són adequats per a les diferents funcions del Mòdul professional de Serveis d'atenció comercial.

$$QMP = 0,33 \cdot QUF1 + 0,33 \cdot QUF2 + 0,33 \cdot QUF3$$

### AVALUACIÓ I QUALIFICACIÓ DEL MP EN 2a. CONVOCATÒRIA

Els alumnes que es presentin en 2a. convocatòria per poder fer l'examen, hauran de lliurar un dossier amb les activitats referents a la UF pendent en primera convocatòria.

**PER PODER-SE PRESENTAR A EXAMEN de 2a. CONVOCATÒRIA L'ALUMNE HA DE PRESENTAR DIT DOSSIER AL PROFESSOR EN ELS TERMINIS INDICATS.**

PRESENTACIÓ DEL DOSSIER	PROVA ESCRITA	TOTAL
<b>20%</b>	<b>80%</b>	<b>100%</b>

La nota mínima de presentació del dossier ha de ser de **5** i la prova escrita també ha de ser com a mínim de **5** per poder fer el percentatge per la nota de la 2a. convocatòria.

### ACTIVITATS / SORTIDES CURRICULARS / BIBLIOGRAFIA

#### SORTIDES CURRICULARS:

Visita a centres comercials, grans superfícies, empreses públiques i privades del sector.

Assistència a xerrades, conferències etc. relacionades amb el mòdul professional.

Sortides a Tarragona i rodalies , per part dels alumnes per recollir informació per fer treballs a classe.

#### BIBLIOGRAFIA

L'alumne/a disposarà de:

- Llibre de text: A determinar.
- Apunts i presentacions elaborades per la professora.
- Documents i fitxes, etc., per realitzar les activitats.
- Llibres, revistes especialitzades, diaris, power point, etc.
- Consulta i visualització de vídeos .
- Utilització d'Internet per buscar informació en matèria de legislació i d'altres assumptes referent als continguts de les UF del mòdul.



## PRESENTACIÓ DE MÒDUL

---

### Número i nom del mòdul professional

---

Mòdul professional 6: Tècniques de magatzem

### Cicle Formatiu

---

TÈCNIC EN ACTIVITATS COMERCIALS

### Curs:

---

1r

### Durada

---

99 HORES

### Grau

---

MITJÀ

## UNITATS DIDÀCTIQUES / UNITATS FORMATIVES

---

### 1a. Convocatòria

UF 1: organització i seguretat en el magatzem.

Durada: 22 hores.

Període de temps: Del 7 de setembre, fins al 25 d'octubre de 2022

UF 2: Recepció de mercaderies.

Durada: 22 hores

Període de temps: Del 27 d'octubre fins al 20 de desembre de 2022

UF 3. Expedició de mercaderies.

Durada: 22 hores.

Període de temps: Del 09 de gener , fins al 24 de febrer de 2023

UF 4. Inventari i gestió d'estocs.

Durada: 33 hores

Període de temps: Del 27 de febrer fins al 19 de maig de 2023

### 2a. Convocatòria

- Primera quinzena de juny.

## COMPETÈNCIES PROFESSIONALS, PERSONALS I SOCIALS



1. Organitzar les operacions d'emmagatzematge de les mercaderies en les condicions que en garanteixin la conservació, mitjançant l'optimització de mitjans humans, materials i d'espai, d'acord amb procediments establerts.
2. Adaptar-se a les noves situacions laborals originades pels canvis tecnològics i organitzats en els processos productius, actualitzant els seus coneixements, utilitzant els recursos existents per l'aprenentatge al llarg de la vida i les tecnologies de la informació i la comunicació.
3. Actuar amb responsabilitat i autonomia en l'àmbit de la seva competència, organitzant i desenvolupant el treball assignat, cooperant o treballant en equip amb altres professionals.
4. Resoldre de forma responsable les incidències relatives a la seva activitat, identificant les causes que les provoquen, dintre l'àmbit de la seva competència i autonomia.
5. Comunicar-se eficaçment, respectant l'autonomia i competència de les diferents persones que intervenen en l'àmbit del seu treball.
6. Aplicar protocols i les mesures preventives de riscos laborals i protecció ambiental durant el procés productiu, per evitar danys a les persones i a l'entorn laboral i ambiental.
7. Aplicar procediments de qualitat, d'accessibilitat universal i de "disseny per a tothom" en les activitats professionals incloses en els processos de producció o prestació de serveis.

## **METODOLOGIA**

---

- Al començar cada Unitat Formativa el professor farà una presentació dels continguts a treballar i dels resultats d'aprenentatge que s'hauran d'assolir.
- El professor/a impartirà els continguts teòrics i pràctics del mòdul professional corresponent.
  - Presentarà i lliurarà la documentació necessària: full de presentació, apunts, exercicis i material que ajudi a l'aprenentatge al Moodle.
  - Plantejament de situacions (reals o simulades) en la que ha de treballar l'estudiant per donar una solució argumentada al tema, resoldre una sèrie de preguntes concretes o fer una reflexió global. S'impartiran tot tipus d'activitats: individuals i en grup.
- Resolució de casos pràctics.

## SISTEMA D'AVALUACIÓ

---

L'avaluació serà:

**Continua:** per observar el procés d'aprenentatge de l'alumnat.

**Integral:** per considerar tant l'adquisició de nous conceptes, com procediments, actituds, capacitats de relació i comunicació i el desenvolupament autònom de l'alumnat.

Per tal d'avaluar l'assoliment de les capacitats d'aprenentatge de la UF es faran:

Exercicis pràctics i diverses proves escrites, on s'avaluarà els coneixements teòrics i pràctics de l'alumnat. Caldrà l'assistència a classe i la bona predisposició de l'alumnat i execució de les tasques encomanades per part professor.

QUALIFICACIÓ DE LES UNITATS FORMATIVES	GRAELLA D'OBSERVACIÓ	ACTIVITATS PRÀCTIQUES	PROVES ESCRITES	TOTAL
	25%	25%	50%	100%

Per a la superació del mòdul en 1a.convocatòria es consideren requisits necessaris:

- Fer les diferents proves o exàmens.
  - Per a cada Unitat formativa o unitat didàctica es valoraran per una part els exàmens, els treballs i la graella d'observacions.
  - Per a poder aprovar l'alumnat.
    - a) Ha d'haver presentat a tots els exàmens i obtenir com a mínim una nota de 4 en cadascun dels exàmens per poder fer la nota mitjana d'aquesta part.

No es repetirà cap examen a menys que l'alumnat justifiqui la falta per estar ingressat en un hospital o per la mort d'un familiar de primer o segon grau.

- b) Ha d'haver fet els treballs exigits pel professor, tenint en compte que la no presentació d'un treball en la data establerta serà avaluat amb un zero.
    - c) La nota mitjana de tots els treballs ha de ser com a mínim de 4 per poder fer la ponderació entre la nota d'examen i la graella d'observació..
  - La presentació de tots els treballs sol·licitats amb el mínim de requisits exigits i en els terminis assenyalats.
  - S'avaluarà mitjançant una graella d'observació el desenvolupament de les diferents competències clau per part de l'alumnat.



- L'assistència a classe en els percentatges indicats, (80% d'assistència, segons les NOFC). L'assistència a les diferents activitats considerades obligatòries.
- La superació de totes les unitats formatives, en una nota com a mínim de 5.
- En tot cas, per a superar el mòdul serà condició indispensable que l'alumnat mostri posseir unes habilitats, actituds i capacitats d'acció en relació als continguts que són adequats per a les diferents funcions del Mòdul professional de Comerç electrònic.

$$QMP= 0,22*QUF1+0,22*QUF2+0,22*QUF3+0,34*QUF4$$

### **AVALUACIÓ I QUALIFICACIÓ DEL MP EN 2a. CONVOCATÒRIA**

Els alumnes que es presentin en 2a. convocatòria per poder fer l'examen, l'última setmana del mes de maig, hauran de lliurar un dossier amb les activitats personalitzades referents a la UF pendent en primera convocatòria. Aquest dossier l'alumnat l'haurà de sol·licitar al professorat durant la 1a. setmana del mes d'abril.

**PER PODER-SE PRESENTAR A EXAMEN DE 2a. CONVOCATÒRIA L'ALUMNE HA DE PRESENTAR DIT DOSSIER AL PROFESSORAT EN ELS TERMINIS INDICATS.**

PRESENTACIÓ DEL DOSSIER	PROVA ESCRITA	TOTAL
30%	70%	100%

La nota mínima de presentació del dossier ha de ser de 5 i la prova escrita també ha de ser com a mínim de 5 per poder fer el percentatge per la nota de la 2a. convocatòria

### **ACTIVITATS / SORTIDES CURRICULARS / BIBLIOGRAFIA**

---

#### **SORTIDES CURRICULARS:**

Visita a centres comercials, grans superfícies, empreses públiques i privades del sector.

Assistència a xerrades, conferències etc. relacionades amb el mòdul professional.

Sortides a Tarragona i rodalies , per part dels alumnes per recollir informació per fer treballs a classe.

#### **BIBLIOGRAFIA:**

L'alumne/a disposarà de:



- Apunts facilitats pel professorat al Moodle.
- Articles, que podrà comentar amb els professors i alumnes, a l'aula.
- Utilització d'Internet per buscar informació d'assumptes referent als continguts de les UF del mòdul.



## PRESENTACIÓ DE MÒDUL

Número i nom del mòdul professional

**Mòdul professional 07: VENDA TÈCNICA**

Cicle Formatiu

**CFGM D'ACTIVITATS COMERCIALS.**

Curs:

**2n**

**Durada**

**132 HORES**

**Grau**

**MITJÀ**

### UNITATS DIDÀCTIQUES / UNITATS FORMATIVES

UF 1: Venda de serveis.

Durada: 44 hores

Període de temps 7/09/22 fins 25/11/22.

1a. Convocatòria

UF 2: Venda de productes comercials.

Durada 44 hores.

Període de temps 28/11/22 fins el 24/02/23.

1a. Convocatòria

UF 3: Venda de productes industrials, del sector primari i immobiliaris.

Durada 22 hores.

Període de temps 27/02/23 fins el 14/04/23.

1a. Convocatòria

UF 4: Telemàrqueting.

Durada 22 hores.

Període de temps 17/04/23 fins el 19/05/23.

1a. Convocatòria

2a. Convocatòria de totes les unitats formatives: FINALS MAIG-PRINCIPIS DE JUNY

---

### COMPETÈNCIES PROFESSIONALS, PERSONALS I SOCIALS

1. Realitzar la venda de productes i/o serveis a través dels diferents canals de comercialització, utilitzant les tècniques de venda adequades a la tipologia del client i als criteris establerts per l'empresa.





2. Realitzar vendes especialitzades de productes i/o serveis, adaptant l'argumentari de vendes a les característiques peculiars de cada cas per l'acompliment dels objectius comercials definits per la direcció comercial.
3. Adaptar-se a les noves situacions laborals originades pels canvis tecnològics i organitzatius en els processos productius, actualitzant els seus coneixements utilitzant els recursos existents per l'aprenentatge al llarg de la vida i les tecnologies de l'informació i la comunicació.
4. Actuar amb responsabilitat i autonomia en l'àmbit de la seva competència, organitzant i desenvolupant el treball assignat, cooperant o treballant en equip amb altres professionals en l'entorn.
5. Resoldre de forma responsable les incidències relatives a la seva activitat, identificant les causes que les provoquen, dintre l'àmbit de la seva competència i autonomia.
6. Comunicar-se eficaçment, respectant l'autonomia i competència de les diferents persones que intervenen en l'àmbit del seu treball.
7. Aplicar protocols i les mesures preventives de riscos laborals i protecció ambiental durant el procés productiu, per evitar daus a les persones i a l'entorn laboral i ambiental.
8. Aplicar procediments de qualitat, d'accessibilitat universal i de disseny per a tothom en les activitats professionals incloses en els processos de producció o prestació de serveis.
9. Comparar i avaluar comandes de clients a través dels diferents canals de comercialització, atenent i satisfent les seves necessitats de productes i/o serveis, per realitzar la venda de productes i serveis.
10. Identificar els processos de seguiment i postvenda, atenent i resolent les reclamacions presentades pels clients, per realitzar la venda de productes i/o serveis.
11. Determinar les característiques diferenciadors de cada subsector comercial, oferint els productes i/o serveis mitjançant tècniques de màrqueting apropiades per realitzar vendes especialitzades de productes i/o serveis.
12. Analitzar i utilitzar els recursos existents per l'aprenentatge al llarg de la vida i les tecnologies de la informació i la comunicació per aprendre i actualitzar els seus coneixements, reconeixent les possibilitats de millora professional i personal, per adaptar-se a situacions professionals i laborals.
13. Desenvolupar treballs en equip i valorar-ne l'organització, participant amb tolerància i respecte, i prendre decisions col·lectives o individuals per actuar amb responsabilitat i autonomia.
14. Adoptar i valorar solucions creatives, davant problemes i contingències que es presenten en el desenvolupament dels processos de treball, per resoldre de forma responsable les incidències de la seva activitat.
15. Aplicar tècniques de comunicació adaptant-se als continguts que es transmetran, a la seva finalitat i a les característiques dels receptors, per assegurar l'eficàcia del procés.
16. Analitzar els riscos ambientals i laborals associats a l'activitat professional, relacionant-los amb les causes que els produeixen, a fi de fonamentar les mesures preventives que s'adoptaran, i aplicar els protocols corresponents per evitar danys a un mateix, a altres persones, a l'entorn i al medi ambient.
17. Analitzar i aplicar les tècniques necessàries per donar resposta a l'accessibilitat i al "disseny per a tothom".



18. Aplicar y analitzar les tècniques necessàries per millorar els procediments de qualitat del treball en el procés d'aprenentatge i del sector productiu de referència.

## METODOLOGIA

- A l' inici de cada Unitat Formativa la professora farà una presentació dels continguts que s'han de treballar i dels resultats d'aprenentatge que s'hauran d'assolir.
- Les classes seran participatives i l'alumne estarà involucrat en el seu procés d'aprenentatge.
- La professorat impartirà els continguts amb explicacions, apunts, lectures, casos, debats i exercicis segons correspongui per tal d'assolir el contingut de cada unitat didàctica.
- Es realitzaran activitats, individuals i en grup, escrites i orals, per tal d'assolir les competències professionals i socials i els objectius del mòdul.

## SISTEMA D'AVALUACIÓ

L'avaluació serà: **Continua**: per observar el procés d'aprenentatge de l'alumne/a.

Per tal d'avaluar l'assoliment de les capacitats d'aprenentatge de la UF es poden realitzar:

Proves orals convencionals, debats, exposició autònoma de l'alumnat.

Proves escrites: Proves àmplies o d'assaig. Qüestionaris breus, comentari de text, dissenys,...

Proves pràctiques de simulació, casos pràctics.

Lectures.

Treballs individuals o en grup que permetin avaluar la competència professional, personal i social de l'alumne, definit en el perfil professional del cicle formatiu.

En síntesi l'avaluació final és concreta:

- L'assoliment dels mínims establerts en els objectius terminals del cicle.
- L'assoliment de les competències professionals definides en el perfil professional del cicle.
- L'assoliment dels resultats d'aprenentatge.

Caldrà l'assistència a classe i la bona predisposició de l'alumne i execució de les tasques encomanades per el professor, amb un mínim del 80% de les hores marcades com a presencials i corresponents a cada unitat formativa i impartides per la professora, en cas contrari perdrà el dret a l'avaluació en primera convocatòria.

Per a la superació del mòdul en 1a.convocatòria es consideren requisits necessaris:

- La realització de les diferents proves o exàmens.
  - Per a cada Unitat formativa o unitat didàctica es valoraran per una part els exàmens que es facin al llarg d'aquest a i per una altra part les activitats presencials i online.
  - **Per a poder aprovar l'alumne**
    - a) S'ha d'haver presentat a tots els exàmens realitzats i obtenir com a mínim una nota de 4 en cadascun dels exàmens per poder fer la nota mitjana d'aquesta part.

**No es repetirà cap exàmens a menys que l'alumne justifiqui la falta AMB UN JUSTIFICANT MÈDIC o per la mort d'un familiar de primer o segon grau.**

- b) Ha d'haver realitzat els treballs i/o activitats exigits pel professor, tenint en compte que la no presentació d'un treball en la data establerta serà avaluat amb un zero.

La nota mitja de tots els treballs ha de ser com a mínim de 4 per poder fer la ponderació entre la nota d'examen i de treballs.

- L'assistència a les diferents activitats considerades obligatòries. En tot cas, per a superar el mòdul serà condició indispensable que l'alumne mostri posseir unes habilitats, actituds i capacitats d'acció en relació als continguts que són adequats per a les diferents funcions del Mòdul professional d'organització d'equips de venda .
- La superació de totes les unitats formatives, en una nota com a mínim de 5

$$QMP = 0,33 \cdot QUF1 + 0,33 \cdot QUF2 + 0,15 \cdot QUF3 + 0,15 \cdot QUF4$$

### AVALUACIÓ I QUALIFICACIÓ DEL MP EN 2a. CONVOCATÒRIA

Els alumnes que es presentin en 2a. convocatòria **la última setmana del mes de maig**, hauran de presentar un dossier amb les activitats **personalitzades** que els prepararà la professora referents a la UF en qüestió, aquest dossier l'alumne l'haurà de **sol·licitar a la professora durant la 1 a. setmana del mes de maig**.

**PER PODER-SE PRESENTAR A L'EXAMEN de 2a. CONVOCATÒRIA L'ALUMNE HA DE PRESENTAR DOSSIER A LA PROFESSORA EN ELS TERMINIS INDICATS.**

PRESENTACIÓ DEL DOSSIER	PROVA ESCRITA	TOTAL
40%	60%	100%

La nota mínima de presentació del dossier ha de ser de 5 i la prova escrita també ha de ser com a mínim de 5 per poder fer el percentatge per la nota de la 2a. convocatòria.

### ACTIVITATS / SORTIDES CURRICULARS / BIBLIOGRAFIA

SORTIDES CURRICULARS:

BIBLIOGRAFIA

L'alumne/a disposarà de:

- Utilització del Moodle del centre.(Apunts i/o exercicis penjats per la professora de diferents qüestions)
- Presentacions en Power point.
- Visualització de vídeos.
- Webgrafia proporcionada per la professora
- Utilització d'Internet, i per buscar informació en referent als continguts de les UF del mòdul



PRESENTACIÓ DE MÒDUL

<b>Número i nom del mòdul professional</b>
<b>Mòdul professional 9: Aplicacions informàtiques per al comerç</b>
<b>Cicle Formatiu</b>
<b>Tècnic en Activitats Comercials</b>
<b>Curs:</b>
<b>1r</b>
<b>Durada</b>
<b>99 h.</b>
<b>Grau</b>
<b>MITJÀ</b>

**UNITATS DIDÀCTIQUES / UNITATS FORMATIVES**

**UF 1: Tecnologies digitals i eines d'internet per a l'empresa**

Durada: 22 hores

Període de temps: del 07/9/22 al 25/10/2022

1a. Convocatòria

UF impartida per els professors Jordi Aros i Eva Casas

**UF 2: Edició digital de material publicitari.**

Durada 44 hores.

Període de temps: del 26/10/22 al 17/02/2023

1a. Convocatòria

UF impartida per els professors Jordi Aros i Eva Casas

---

**UF 3: Gestió informatitzada per al comerç.**

Durada 33 hores.

Període de temps: del 18/02/23 al 19/05/2023.

1a. Convocatòria

UF impartida per els professors Jordi Aros i Eva Casas

2a. Convocatòria de totes les unitats formatives: PRIMERA QUINZENA DE JUNY

---

**COMPETÈNCIES PROFESSIONALS, PERSONALS I SOCIALS**

1. Reconèixer les característiques dels programes informàtics utilitzats habitualment en el sector comercial, confeccionant documents i materials informàtics per realitzar la gestió comercial i administrativa de l'establiment comercial.
2. Analitzar i utilitzar els recursos existents per l'aprenentatge al llarg de la vida i les tecnologies de l'informació i la comunicació per aprendre i actualitzar els seus coneixements,



reconeixent les possibilitats de millora professional i personal, per adaptar-se a situacions professionals i laborals.

3. Desenvolupar treballs en equip i valorar-ne l'organització, participant amb tolerància i respecte, i prendre decisions col·lectives o individuals per actuar amb responsabilitat i autonomia.
4. Adoptar i valorar solucions creatives, davant problemes i contingències que es presenten en el desenvolupament dels processos de treball, per resoldre de forma responsable les incidències de la seva activitat.
5. Aplicar tècniques de comunicació adaptant-se als continguts que es transmeten, a la seva finalitat i a les característiques dels receptors, per assegurar l'eficàcia del procés.
6. Analitzar els riscos ambientals i laborals associats a l'activitat professional, relacionant-los amb les causes que els produeixen, a fi de fonamentar les mesures preventives que s'adoptaran, i aplicar els protocols corresponents per evitar danys a un mateix, a altres persones, a l'entorn i al medi ambient.
7. Analitzar i aplicar les tècniques necessàries per donar resposta a l'accessibilitat i al "disseny per a tothom".
8. Analitzar i aplicar les tècniques necessàries per millorar els procediments de qualitat del treball en el procés d'aprenentatge i del sector productiu de referència.

## METODOLOGIA

- El grup es dividirà en dos grups, l'A i el B.
- Les estratègies metodològiques dissenyades es desenvolupen a partir d'una concepció global i d'aplicació pràctica del tema. Es pretén transmetre als alumnes uns conceptes i aprenentatges que li permetin adaptar-se i millorar possibles situacions a les quals haurà d'enfrontar-se professionalment.
- S'intenta que l'alumnat adquireixi uns nous continguts que li permetin desenvolupar estratègies per resoldre problemes i optimitzar diferents situacions que es poden donar en la seva pràctica laboral.
- El Mòdul professional 9 s'impartirà al llarg de tot el primer curs del cicle.
- Principis d'aprenentatge emprats: L'alumne serà el protagonista del seu propi aprenentatge i el/a professor/a serà la guia que l'ajudarà a la seva consecució. Constructivisme, aprenentatge cooperatiu i aprenentatge observacional.
- L'assistència és obligatòria, havent d'assistir a un mínim del 80% de les hores lectives de cada UF, segons les NOFC, per tal de no perdre el dret a l'avaluació d'aquesta unitat. Les tasques que no es realitzin comptaran com un zero i no hi haurà opció de recuperar-les.
- Al començament de cada Unitat Formativa es farà una presentació dels resultats d'aprenentatge i els continguts a treballar que s'hauran d'assolir.



- Els professors presentaran i lliuraran, en el seu cas, la documentació necessària: apunts complementaris, documentació de suport i/o diapositives projectades de diferents editorials i exercicis pràctics, preferentment mitjançant l'espai Moodle.
- Exposició, presentació, visualització i supervisió a classe, de les activitats proposades. Es valorarà l'actitud, les aportacions, el treball i interès individual i en equip de l'alumnat.
- Es realitzaran una sèrie d'activitats complementàries relacionades amb el mòdul, consistents a elaborar cartells, vídeos i presentacions comercials publicitaris i/o relacionats amb activitats docents i promocionals pròpies del centre. La participació en aquestes activitats complementàries serà obligatòria i es comptabilitzarà per a l'avaluació.
- L'ús de l'anglès es realitzarà mitjançant l'ús de terminats aplicatius o mitjançant la recerca i ús de pàgines web en llengua anglesa relacionades amb el mòdul.
- Els professors anotaran a la graella d'observacions les activitats realitzades per l'alumne, la seva predisposició a classe, el seu interès i la seva assistència a la UF.

## SISTEMA D'AVALUACIÓ

L'avaluació serà contínua i formativa al llarg de la UF

Per superar el Mòdul Professional cal superar independentment les 3 UF amb una nota mínima de 5.

La qualificació del Mòdul Professional ( $Q_{MP}$ ) s'obté segons la següent ponderació:

$$Q_{MP} = 0,222 \cdot Q_{UF1} + 0,444 \cdot Q_{UF2} + 0,333 \cdot Q_{UF3}$$

Per a la superació del mòdul en 1a convocatòria es consideren requisits necessaris:

- La realització de les diferents activitats.
  - Per a cada Unitat formativa es valoraran per els exercicis teòrics i pràctics proposats pel professor/a, que comptaran un 60% de la nota de cada UF. Les activitats pràctiques només es podran fer el dia de classe. Si aquell dia l'alumne no ve, tindrà un zero i no la podrà recuperar a posteriori. Hi haurà una nota setmanal per activitats, el 50% serà de l'assistència i per el fet de fer-la i el 50% serà de nota del 0-10, segons la qualitat de la mateixa. També es realitzaran proves d'avaluació, que comptaran un 20% de la nota. I finalment, el 20% de la nota restant vindrà donat per l'elaboració d'un quadern d'apunts sobre els continguts desenvolupats a l'aula. Serà imprescindible que cada alumne tingui una llibreta d'apunts en la que anotin els continguts de cada classe, per dates, que s'avaluarà periòdicament i haurà de tenir una nota mínima de 4 per tal de poder presentar-se a la prova d'avaluació de cada UF.
- Per a poder aprovar l'alumne:

- a) Ha d'haver presentat el 80% de les activitats i obtenir com a mínim una nota de 4 en les activitats, en el quadern d'apunts i en cadascun dels exàmens per poder fer la nota mitjana d'aquesta part.
- b) Ha d'haver realitzat els exercicis pràctics i treballs demanats per el/la professor/a que es realitzaran sempre en horari de classe. La nota mitjana de tots els treballs i dels supòsits realitzats, en el seu cas, de forma oral, ha de ser com a mínim de 4 per poder fer la ponderació, entenent que l'alumne/a haurà realitzat com a mínim el 80% dels mateixos per seguir l'avaluació contínua.

- La presentació de tots els exercicis i treballs sol·licitats amb el mínim de requisits exigits i en els terminis assenyalats.
- L'assistència a classe en els percentatges indicats, (80% d'assistència), segons les NOFC.
- L'assistència a les diferents activitats considerades obligatòries.
- La superació de totes les unitats formatives, amb una nota com a mínim de 5.
- En tot cas, per a superar el mòdul serà condició indispensable que l'alumne/a mostri posseir unes habilitats, actituds i capacitats d'acció de conformitat amb els continguts del Mòdul professional.

Quan l'alumne no superi la UF tindrà dret a una segona convocatòria una vegada finalitzat el període de classes presencials. La prova consisteix en un examen pràctic relacionat amb les activitats realitzades durant el curs. També s'haurà de lliurar un dossier d'activitats. Els dies assenyalats es comunicaran a l'alumnat en començar el curs. El període de la segona convocatòria es fixarà, per acord de departament, per la prefectura d'estudis una vegada finalitzat el curs.

### 3.1.- AVALUACIÓ I QUALIFICACIÓ DEL MP EN 2a. CONVOCATÒRIA

Els alumnes que es presentin en 2a. convocatòria per poder fer l'examen, hauran de lliurar un dossier amb les activitats referents a la UF pendent en primera convocatòria. Aquest dossier serà informat a l'alumne pel professor/a.

PRESENTACIÓ DEL DOSSIER	PROVA AVALUACIÓ	TOTAL
60%	40%	100%

Per poder calcular la nota mitjana, caldrà obtenir una nota mínima de 4, tant en el dossier com en la prova escrita.

#### ACTIVITATS / SORTIDES CURRICULARS / BIBLIOGRAFIA

##### ACTIVITATS

Elaboracions i disseny de documents pràctics relacionats amb la teoria.

##### BIBLIOGRAFIA

L'alumne/a disposarà de:



- Apunts dels professors.
- Tutorials web.
- Materials preparats, pel professor/a, en el seu cas.
- Aplicacions lliures i de pagament relacionades amb el MP.
- Material audiovisual per a presentar i gravar situacions didàctiques, serveis, imatges, presentacions, etc.
- Pàgines web, relacionades amb el MP.





## PRESENTACIÓ DE MÒDUL

---

### Número i nom del mòdul professional

---

MÒDUL PROFESSIONAL 10. COMERÇ ELECTRÒNIC

### Cicle Formatiu

---

TÈCNIC EN ACTIVITATS COMERCIALS

### Curs:

---

1r

### Durada

---

99 HORES

### Grau

---

MITJÀ

## UNITATS DIDÀCTIQUES / UNITATS FORMATIVES

---

### 1a. Convocatòria

UF1: GESTIÓ DE LA WEB I LA BOTIGA VIRTUAL

Durada: **44 hores**

Període de temps: **07/09/22 al 13/01/23**

UF2: EXECUCIÓ DEL PLA DE MÀRQUETING DIGITAL

Durada: **33 hores**

Període de temps: **16/01/23 al 31/03/23**

UF3: COMUNICACIÓ EMPRESARIAL EN L'ENTORN DIGITAL

Durada: **22 hores**

Període de temps: **11/04/23 al 19/05/23**

**2a. Convocatòria:** Primera quinzena de juny.

## COMPETÈNCIES PROFESSIONALS, PERSONALS I SOCIALS

---

1. Realitzar les **accions del comerç electrònic, mantenint la pàgina web de l'empresa i els sistemes socials de comunicació** a través d'internet, per complir els objectius de comerç electrònic de l'empresa definits en el pla de màrqueting digital.
2. **Adaptar-se a les noves situacions laborals** originades pels canvis tecnològics i organitzatius en els processos productius, actualitzant els seus coneixements, utilitzant els recursos existents per l'aprenentatge al llarg de la vida i les tecnologies de l'informació i la comunicació.



3. **Actuar amb responsabilitat i autonomia** en l'àmbit de la seva competència, organitzant i desenvolupant el treball assignat, cooperant o treballant en equip amb altres professionals en l'entorn de treball.
4. **Resoldre de forma responsable les incidències** relatives a la seva activitat, identificant les causes que les provoquen, dintre l'àmbit de la seva competència i autonomia.
5. **Comunicar-se eficaçment**, respectant l'autonomia i competència de les diferents persones que intervenen en l'àmbit del seu treball.
6. Aplicar protocols i les mesures preventives de riscos laborals i protecció ambiental durant el procés productiu, per evitar danys a les persones i a l'entorn laboral i ambiental.
7. Aplicar procediments de qualitat, d'accessibilitat universal i de "disseny per a tothom" en les activitats professionals incloses en els processos de producció o prestació de serveis.

## METODOLOGIA

---

- Al començar cada Unitat Formativa el/la professor/a farà una presentació dels continguts a treballar i dels resultats d'aprenentatge que s'hauran d'assolir.
- El/la professor/a impartirà els continguts teòrics i pràctics del mòdul professional corresponent.
- Presentarà i lliurarà la documentació necessària: full de presentació, apunts, exercicis i bibliografia bàsica.
- Plantejament de situacions (reals o simulades) en la que ha de treballar l'estudiant per donar una solució argumentada al tema, resoldre una sèrie de preguntes concretes o fer una reflexió global. S'imparteixen tot tipus d'activitats: individuals i en grup.
- Resolució de casos pràctics.
- Supervisió i atenció personalitzada que el/la professor/a té reservat per atendre i resoldre dubtes als alumnes.
- L'assistència és obligatòria, havent d'assistir a un mínim del 80 % de les hores lectives de cada UF per tal de no perdre el dret a l'avaluació d'aquesta unitat, tal i com indica la NOFC.

## SISTEMA D'AVALUACIÓ

---

L'avaluació serà:

**Continua:** per observar el procés d'aprenentatge de l'alumnat.

**Integral:** per considerar tant l'adquisició de nous conceptes, com procediments, actituds, capacitats de relació i comunicació i el desenvolupament autònom de l'alumnat.

Per tal d'avaluar l'assoliment de les capacitats d'aprenentatge de la UF es faran:

**Activitats pràctiques i diverses proves escrites**, on s'avalua els coneixements teòrics i pràctics de l'alumnat. Caldrà l'assistència a classe i la bona predisposició de l'alumnat i execució de les tasques encomanades per part professor.



QUALIFICACIÓ DE LES UNITATS FORMATIVES	GRAELLA D'OBSERVACIÓ	ACTIVITATS PRÀCTIQUES	PROVES ESCRITES	TOTAL
	10%	30%	60%	100%

Per a la superació del mòdul en 1a convocatòria es consideren requisits necessaris:

- Fer les diferents **proves o exàmens**.
  - Per a cada Unitat formativa o unitat didàctica es valoraran els exàmens o proves escrites i les activitats, exercicis o treballs encomanats.
  - **Per a poder aprovar l'alumnat:**
    - a) Ha d'haver-se presentat a tots els exàmens i obtenir com a **mínim una nota de 4** en cadascun dels exàmens per poder fer la nota mitjana d'aquesta part.
    - b) **No es repetirà cap examen** a menys que l'alumnat justifiqui la falta per una causa de força major (prescripció mèdica, ingrés hospitalari...)
    - c) Ha d'haver fet els treballs exigits pel professor, tenint en compte que **la no presentació d'un treball en la data establerta serà avaluat amb un zero**.
    - d) **La nota mitjana de tots els treballs ha de ser com a mínim de 4** per poder fer la ponderació entre la nota d'examen i la graella d'observació..
- **La presentació de tots els treballs sol·licitats amb el mínim de requisits exigits** i en els **terminis assenyalats**.
- S'avalua mitjançant **una graella d'observació** el desenvolupament de diferents competències i habilitat per part de l'alumnat: treball en equip, iniciativa, participació, autonomia...
- **L'assistència a classe en els percentatges indicats, (80% d'assistència, segons les NOFC)**. L'assistència a les diferents activitats considerades obligatòries.
- **La superació de totes les unitats formatives, en una nota com a mínim de 5.**
- En tot cas, per a superar el mòdul serà condició indispensable que l'alumnat mostri posseir unes habilitats, actituds i capacitats d'acció en relació als continguts que són adequats per a les diferents funcions del Mòdul professional de Comerç electrònic.

$$Q_{MP} = 0,45 Q_{UF1} + 0,33 Q_{UF2} + 0,22 Q_{UF3}$$

### AVALUACIÓ I QUALIFICACIÓ DEL MP EN 2a CONVOCATÒRIA

Els alumnes que es presentin en 2a. convocatòria per poder fer l'examen, hauran de presentar les activitats referents a la UF pendent en primera convocatòria.

ACTIVITATS	PROVA ESCRITA	TOTAL
40%	60%	100%

La nota mínima de les activitats ha de ser de 5 i la prova escrita també ha de ser com a mínim de 5 per poder fer el percentatge per la nota de la 2a. convocatòria.

## **ACTIVITATS / SORTIDES CURRICULARS / BIBLIOGRAFIA**

---

### **SORTIDES CURRICULARS:**

- Visita a centres comercials, grans superfícies, empreses públiques i privades del sector.
- Assistència a xerrades, conferències, etc. relacionades amb el mòdul professional.
- Sortides a Tarragona i rodalies, per part dels alumnes per recollir informació per fer treballs a classe.

### **BIBLIOGRAFIA:**

L'alumnat disposarà de:

- Apunts elaborats pels professor/a.
- Utilització del Moodle del centre.
- Articles, que podran comentar professors i alumnat a l'aula.
- Utilització d'Internet per buscar informació d'assumptes referent als continguts de les UF del mòdul.

## **PRESENTACIÓ DE MÒDUL**

---

### **Número i nom del mòdul professional**

---

MÒDUL PROFESSIONAL: 11 MÀRQUETING EN L'ACTIVITAT COMERCIAL

### **Cicle Formatiu**

---

CFGM D'ACTIVITATS COMERCIALS

### **Curs**

---

1ER

### **Durada**

---

99 HORES

### **Grau**

---

CFGM

## **UNITATS FORMATIVES**

---

UF 1: Màrqueting i Investigació de mercats. 45 HORES

DATA INICI 07/09/22 AL 14/12/22

UF 2: Polítiques comercials i pla de màrqueting 54 HORES

DATA INICI 15/12/22 AL 19/05/23

## **COMPETÈNCIES PROFESSIONALS, PERSONALS I SOCIALS**

---

- a) Fer projectes de viabilitat i de posada en marxa i exercici per compte propi de l'activitat d'un petit negoci de comerç al detall, adquirint els recursos necessaris i acomplint amb les obligacions legals i administratives, conforme a la normativa vigent.
- b) Administrar i gestionar un petit establiment comercial, fent les activitats necessàries amb eficàcia i rendibilitat, i respectant la normativa vigent.
- c) Fer la venda de productes i/o serveis a través dels diferents canals de comercialització, utilitzant les tècniques de venda adequades a la tipologia del client i als criteris establerts per l'empresa.
- d) Organitzar les operacions de l'emmagatzematge de les mercaderies en les condicions que en garanteixin la conservació, mitjançant l'optimització de mitjans humans, materials i d'espai, d'acord amb procediments establerts.
- e) Garantir l'aprovisionament del petit negoci, preveient les necessitats de compra per mantenir el nivell de servei que requereix l'atenció a la demanda dels clients o consumidors.
- f) Fer activitats d'animació del punt de venda en establiments dedicats a la comercialització de productes i/o serveis, aplicant tècniques de merchandising, d'acord amb els objectius establerts en el pla de comercialització de l'empresa.
- g) Fer les accions de comerç electrònic, mantenint la pàgina web de l'empresa i els sistemes socials de comunicació a través d'internet, per acomplir amb els objectius de comerç electrònic de l'empresa definits en el pla de màrqueting digital.

- h) Fer la gestió comercial i administrativa de l'establiment comercial, utilitzant el hardware i software apropiat per automatitzar les tasques i treballs.
- i) Executar les accions de màrqueting definides per l'organització comercial en el pla de màrqueting, identificant les necessitats de productes i/o serveis dels clients els factors que intervenen en la fixació de preus, els canals de distribució i les tècniques de comunicació per l'acompliment dels objectius fixats per la direcció comercial.
- j) Executar els plans d'atenció al client, gestionant un sistema d'informació per mantenir el servei de qualitat que garanteixi el nivell de satisfacció dels clients, consumidors i usuaris.
- k) Saber fer vendes especialitzades de productes i/o serveis, adaptant l'argumentari de vendes a les característiques peculiars de cada cas per l'acompliment dels objectius comercials definits per la direcció comercial.
- l) Gestionar en anglès les relacions amb clients, usuaris o consumidors, fent el seguiment de les operacions, per assegurar el nivell de servei donat.
- m) Adaptar-se a les noves situacions laborals originades pels canvis tecnològics i organitzatius en els processos productius, actualitzant els seus coneixements, utilitzant els recursos existents per l'aprenentatge al llarg de la vida i les tecnologies de la informació i la comunicació.
- n) Actuar amb responsabilitat i autonomia en l'àmbit de la seva competència, organitzant i desenvolupant el treball assignat, cooperant o treballant en equip amb altres professionals en l'entorn de treball.
- o) Resoldre de forma responsable les incidències relatives a la seva activitat, identificant les causes que les provoquen, dintre l'àmbit de la seva competència i autonomia.
- p) Comunicar-se eficaçment, respectant l'autonomia i competència de les diferents persones que intervenen en l'àmbit del seu treball.
- q) Aplicar protocols i les mesures preventives de riscos laborals i protecció ambiental durant el procés productiu, per evitar danys a les persones i a l'entorn laboral i ambiental.
- r) Aplicar procediments de qualitat, d'accessibilitat universal i de "disseny per a tothom" en les activitats professionals incloses en els processos de producció o prestació de serveis.
- s) Fer la gestió bàsica per la creació i funcionament d'una petita empresa i tenir iniciativa en la seva activitat professional.

## **METODOLOGIA**

---

- Al començar cada Unitat Formativa el/la professor/a farà una presentació dels continguts a treballar i dels resultats d'aprenentatge que s'hauran d'assolir.
- El/la professor/a impartirà els continguts teòrics i pràctics del mòdul professional corresponent.
- Presentarà i lliurarà la documentació necessària: full de presentació, apunts, exercicis i bibliografia bàsica a través de la plataforma Moodle.
- Plantejament de situacions (reals o simulades) en la que ha de treballar l'estudiant per donar una solució argumentada al tema, resoldre una sèrie de preguntes concretes o fer una reflexió global. S'imparteixen tot tipus d'activitats: individuals i en grup.
- Resolució de casos pràctics.
- Supervisió i atenció personalitzada que la professora té reservat per atendre i resoldre dubtes als alumnes.

## **SISTEMA D'AVALUACIÓ**

---

L'avaluació serà continua i formativa al llarg de la UF  
Per superar el Mòdul Professional cal superar independentment les 2 UF amb una nota mínima de 5.  
La qualificació del Mòdul Professional ( $Q_{MP}$ ) s'obté segons la següent ponderació:

$$Q_{MP11} = 45/99 * Q_{UF1} + 54/99 * Q_{UF2}$$

Per a la superació del mòdul en 1a convocatòria es consideren requisits necessaris:

- La realització de les diferents proves o exàmens
- La presentació de tots els treballs sol·licitats amb els requisits exigits i en els terminis assenyalats i la realització dels casos simulats que s'han d'exposar de forma oral a classe.
- L'assistència a classe en els percentatges indicats (80% d'assistència, segons les NOFC).
- La superació de totes les unitats formatives, amb una nota mínima de 5.
- En tot cas, per a superar el mòdul serà condició indispensable que l'alumne mostri posseir habilitats, actituds i capacitats d'acció en relació als continguts que són adequats per a les diferents funcions del Mòdul professional.

A tenir en compte:

- S'ha d'haver presentat a totes les proves realitzades i obtenir com a mínim una nota de 4 en cadascun dels exàmens per poder fer la nota mitjana d'aquesta part.
- Ha d'haver realitzat els treballs, i els casos realitzats a l'aula tenint en compte que la no presentació d'un treball o la no realització de les proves exigides en la data establerta seran avaluades amb un zero.

Quan l'alumne no superi una unitat formativa, tindrà dret a una segona convocatòria al final del període de classes, en els dies assenyalats i comunicats a l'alumnat i que serà per acord de departament dintre de les dates marcades per prefectura d'estudis, una vegada finalitzat el curs.

### **AVALUACIÓ I QUALIFICACIÓ DEL MP EN 2a. CONVOCATÒRIA**

En cas de no superar la UF de forma contínua, es realitzarà una prova en el període de recuperació establert pel centre.

Aquesta prova constarà d'una part escrita teòrica i/o d'una part pràctica. En cas de que l'alumne hagi presentat totes les pràctiques, aquesta prova escrita ponderarà amb les pràctiques comptant un 40% de cada RA. La nota mínima de la prova escrita ha de ser com a mínim de 5 per poder fer el percentatge per la nota de la 2a convocatòria. En cas de que l'alumne no hagi presentat totes les pràctiques, la prova escrita de l'avaluació extraordinària comptarà un 100%.

### **ACTIVITATS / SORTIDES CURRICULARS / BIBLIOGRAFIA**

---

#### **SORTIDES CURRICULARS:**

Durant aquest curs i degut a la pandèmia no es faran sortides curriculars.

#### **BIBLIOGRAFIA**

L'alumne/a disposarà de:

- Utilització del Moodle del centre. (Apunts penjats pel/la professor/a de diferents qüestions)
- Articles, que podrà comentar professors i alumnes, a l'aula.
- Utilització d'Internet per buscar informació d'assumptes referent als continguts de les UF del mòdul.

## PRESENTACIÓ DE MÒDUL

---

### Número i nom del mòdul professional

---

MÒDUL PROFESSIONAL: 11 MÀRQUETING EN L'ACTIVITAT COMERCIAL

### Cicle Formatiu

---

CFGM D'ACTIVITATS COMERCIALS

### Curs

---

2n

### Durada

---

99 HORES

### Grau

---

CFGM

## UNITATS FORMATIVES

---

UF 1: Màrqueting i Investigació de mercats. 45 HORES

DATA INICI 07/09/22 AL 14/12/22

UF 2: Polítiques comercials i pla de màrqueting 54 HORES

DATA INICI 15/12/22 AL 19/05/23

## COMPETÈNCIES PROFESSIONALS, PERSONALS I SOCIALS

---

- Fer projectes de viabilitat i de posada en marxa i exercici per compte propi de l'activitat d'un petit negoci de comerç al detall, adquirint els recursos necessaris i acomplint amb les obligacions legals i administratives, conforme a la normativa vigent.
- Administrar i gestionar un petit establiment comercial, fent les activitats necessàries amb eficàcia i rendibilitat, i respectant la normativa vigent.
- Fer la venda de productes i/o serveis a través dels diferents canals de comercialització, utilitzant les tècniques de venda adequades a la tipologia del client i als criteris establerts per l'empresa.
- Organitzar les operacions de l'emmagatzematge de les mercaderies en les condicions que en garanteixin la conservació, mitjançant l'optimització de mitjans humans, materials i d'espai, d'acord amb procediments establerts.
- Garantir l'aprovisionament del petit negoci, preveient les necessitats de compra per mantenir el nivell de servei que requereix l'atenció a la demanda dels clients o consumidors.
- Fer activitats d'animació del punt de venda en establiments dedicats a la comercialització de productes i/o serveis, aplicant tècniques de merchandising, d'acord amb els objectius establerts en el pla de comercialització de l'empresa.
- Fer les accions de comerç electrònic, mantenint la pàgina web de l'empresa i els sistemes socials de comunicació a través d'internet, per acomplir amb els objectius de comerç electrònic de l'empresa definits en el pla de màrqueting digital.



- h) Fer la gestió comercial i administrativa de l'establiment comercial, utilitzant el hardware i software apropiat per automatitzar les tasques i treballs.
- i) Executar les accions de màrqueting definides per l'organització comercial en el pla de màrqueting, identificant les necessitats de productes i/o serveis dels clients els factors que intervenen en la fixació de preus, els canals de distribució i les tècniques de comunicació per l'acompliment dels objectius fixats per la direcció comercial.
- j) Executar els plans d'atenció al client, gestionant un sistema d'informació per mantenir el servei de qualitat que garanteixi el nivell de satisfacció dels clients, consumidors i usuaris.
- k) Saber fer vendes especialitzades de productes i/o serveis, adaptant l'argumentari de vendes a les característiques peculiars de cada cas per l'acompliment dels objectius comercials definits per la direcció comercial.
- l) Gestionar en anglès les relacions amb clients, usuaris o consumidors, fent el seguiment de les operacions, per assegurar el nivell de servei donat.
- m) Adaptar-se a les noves situacions laborals originades pels canvis tecnològics i organitzatius en els processos productius, actualitzant els seus coneixements, utilitzant els recursos existents per l'aprenentatge al llarg de la vida i les tecnologies de la informació i la comunicació.
- n) Actuar amb responsabilitat i autonomia en l'àmbit de la seva competència, organitzant i desenvolupant el treball assignat, cooperant o treballant en equip amb altres professionals en l'entorn de treball.
- o) Resoldre de forma responsable les incidències relatives a la seva activitat, identificant les causes que les provoquen, dintre l'àmbit de la seva competència i autonomia.
- p) Comunicar-se eficaçment, respectant l'autonomia i competència de les diferents persones que intervenen en l'àmbit del seu treball.
- q) Aplicar protocols i les mesures preventives de riscos laborals i protecció ambiental durant el procés productiu, per evitar danys a les persones i a l'entorn laboral i ambiental.
- r) Aplicar procediments de qualitat, d'accessibilitat universal i de "disseny per a tothom" en les activitats professionals incloses en els processos de producció o prestació de serveis.
- s) Fer la gestió bàsica per la creació i funcionament d'una petita empresa i tenir iniciativa en la seva activitat professional.

## METODOLOGIA

---

- Al començar cada Unitat Formativa el/la professor/a farà una presentació dels continguts a treballar i dels resultats d'aprenentatge que s'hauran d'assolir.
- El/la professor/a impartirà els continguts teòrics i pràctics del mòdul professional corresponent.
- Presentarà i lliurarà la documentació necessària: full de presentació, apunts, exercicis i bibliografia bàsica a través de la plataforma Moodle.
- Plantejament de situacions (reals o simulades) en la que ha de treballar l'estudiant per donar una solució argumentada al tema, resoldre una sèrie de preguntes concretes o fer una reflexió global. S'imparteixen tot tipus d'activitats: individuals i en grup.
- Resolució de casos pràctics.
- Supervisió i atenció personalitzada que la professora té reservat per atendre i resoldre dubtes als alumnes.

## SISTEMA D'AVALUACIÓ

---

L'avaluació serà continua i formativa al llarg de la UF  
Per superar el Mòdul Professional cal superar independentment les 2 UF amb una nota mínima de 5.  
La qualificació del Mòdul Professional ( $Q_{MP}$ ) s'obté segons la següent ponderació:

$$Q_{MP11} = 45/99 * Q_{UF1} + 54/99 * Q_{UF2}$$

Per a la superació del mòdul en 1a convocatòria es consideren requisits necessaris:

- La realització de les diferents proves o exàmens
- La presentació de tots els treballs sol·licitats amb els requisits exigits i en els terminis assenyalats i la realització dels casos simulats que s'han d'exposar de forma oral a classe.
- L'assistència a classe en els percentatges indicats (80% d'assistència, segons les NOFC).
- La superació de totes les unitats formatives, amb una nota mínima de 5.
- En tot cas, per a superar el mòdul serà condició indispensable que l'alumne mostri posseir habilitats, actituds i capacitats d'acció en relació als continguts que són adequats per a les diferents funcions del Mòdul professional.

A tenir en compte:

- S'ha d'haver presentat a totes les proves realitzades i obtenir com a mínim una nota de 4 en cadascun dels exàmens per poder fer la nota mitjana d'aquesta part.
- Ha d'haver realitzat els treballs, i els casos realitzats a l'aula tenint en compte que la no presentació d'un treball o la no realització de les proves exigides en la data establerta seran avaluades amb un zero.

Quan l'alumne no superi una unitat formativa, tindrà dret a una segona convocatòria al final del període de classes, en els dies assenyalats i comunicats a l'alumnat i que serà per acord de departament dintre de les dates marcades per prefectura d'estudis, una vegada finalitzat el curs.

### **AVALUACIÓ I QUALIFICACIÓ DEL MP EN 2a. CONVOCATÒRIA**

En cas de no superar la UF de forma contínua, es realitzarà una prova en el període de recuperació establert pel centre.

Aquesta prova constarà d'una part escrita teòrica i/o d'una part pràctica. En cas de que l'alumne hagi presentat totes les pràctiques, aquesta prova escrita ponderarà amb les pràctiques comptant un 40% de cada RA. La nota mínima de la prova escrita ha de ser com a mínim de 5 per poder fer el percentatge per la nota de la 2a convocatòria. En cas de que l'alumne no hagi presentat totes les pràctiques, la prova escrita de l'avaluació extraordinària comptarà un 100%.

### **ACTIVITATS / SORTIDES CURRICULARS / BIBLIOGRAFIA**

---

#### **SORTIDES CURRICULARS:**

Durant aquest curs i degut a la pandèmia no es faran sortides curriculars.

#### **BIBLIOGRAFIA**

L'alumne/a disposarà de:

- Utilització del Moodle del centre. (Apunts penjats pel/la professor/a de diferents qüestions)
- Articles, que podrà comentar professors i alumnes, a l'aula.
- Utilització d'Internet per buscar informació d'assumptes referent als continguts de les UF del mòdul.

## PRESENTACIÓ DE MÒDUL

**Número i nom del mòdul professional**

**Mòdul professional 13: Síntesi**

**Cicle Formatiu**

**TÈCNIC EN ACTIVITATS COMERCIALS.**

**Curs:**

2n

**Durada**

264 h.

**Grau**

**MITJÀ**

**UNITATS DIDÀCTIQUES / UNITATS FORMATIVES**

UF 1: Síntesi

Durada: 264 hores

Període de temps **07/9/22 fins 19/05/23.**

1a. Convocatòria

2a. Convocatòria de totes les unitats formatives: PRIMERA QUINZENA DE JUNY

---

## COMPETÈNCIES PROFESSIONALS, PERSONALS I SOCIALS

Totes les del títol.

## METODOLOGIA

- El mòdul s'impartirà per les professores Ivan Benito, Àdam Benjamí, Isabel Coll, Teresa Sabaté i Eva Casas 7+4 hores en una mateixa aula, i l'hora de Fol.

La distribució horària quedarà de la següent manera:

Hora 1	Hora 2	Hora 3	Hora 4	Hora 5	Hora 6	Hora 7	Hora 8 (Fol)
Eva	Teresa	Eva	Eva	Teresa	Teresa	Eva	Àdam
X	X	Ivan	Ivan	Isabel	Isabel	X	X



- Les estratègies metodològiques dissenyades es desenvolupen a partir d'una concepció global i d'aplicació pràctica del tema. Es pretén transmetre als alumnes uns conceptes i aprenentatges que li permetin adaptar-se i millorar possibles situacions a les quals haurà d'enfrontar-se professionalment.
- S'intenta que l'alumnat adquireixi uns nous continguts que li permetin desenvolupar estratègies per resoldre problemes i optimitzar diferents situacions que es poden donar en la seva pràctica laboral.
- El Mòdul professional 13, d'una sola UF s'impartirà durant el segon curs del cicle. Els alumnes que estiguin realitzant una formació dual no realitzaran el mòdul de síntesi, però hauran de realitzar i presentar una memòria de la seva estada dual, a part del seguiment del qBID.
- Per tant, a les programacions s'hauria de tenir en compte que una part de la valoració del projecte és la defensa de la memòria (per exemple un 15 o 20% de la qualificació final) i que puguin fer aquesta exposició el mateix dia que la resta de companys o el que creieu.
- Principis d'aprenentatge emprats: L'alumnat serà el protagonista del seu propi aprenentatge i la professora serà la guia que l'ajudarà a la seva consecució. Constructivisme, aprenentatge cooperatiu i aprenentatge observacional.
- L'assistència és obligatòria, havent d'assistir a un mínim del 80 % de les hores lectives de cada UF per tal de no perdre el dret a l'avaluació d'aquesta unitat, segons les NOFC. Aquest percentatge serà aplicable al nombre d'hores que els alumnes han de fer al centre educatiu, i aquest mateix percentatge s'aplicarà a les hores que els alumnes assisteixen a l'empresa en modalitat DUAL.
- Al començament de la Unitat Formativa es farà una presentació dels resultats d'aprenentatge i els continguts a treballar que s'hauran d'assolir.
- Les professores presentaran i lliuraran la documentació necessària: apunts elaborats per la professora, documentació de suport, power de diferents editorials, que seran facilitats mitjançant l'espai moodle. Les activitats escrites es lliuraran a través del Moodle.
- El treball de síntesi es farà en grup, preferentment de 2 persones.
- Els alumnes hauran de penjar tot un conjunt de fitxes al Moodle, algunes d'elles en llengua anglesa. Finalment, hauran de presentar el treball imprès i de forma oral.
- Les professores anotaran en la seva graella d'observacions que l'alumne tingui les activitats realitzades, la seva predisposició a classe, el seu interès i la seva assistència a la UF.

## SISTEMA D'AVALUACIÓ

L'avaluació serà:

**Contínua:** per observar el procés d'aprenentatge de l'alumne/a.

**Integral:** per considerar tant l'adquisició de nous conceptes, com procediments, actituds, capacitats de relació i comunicació i el desenvolupament autònom de cada alumne/a.

Per tal d'avaluar l'assoliment de les capacitats d'aprenentatge de la UF es realitzaran les fitxes del projecte, segons la planificació establerta. Caldrà l'assistència a classe i la bona predisposició



de l'alumnat i l'execució de les tasques encomanades per la professora. Aquelles tasques presentades fora de termini tindran una nota de zero.

Per a la superació del mòdul en 1a.convocatòria es consideren requisits necessaris:

- La realització de les diferents fitxes del treball de síntesi i la defensa oral del mateix. A més, es tindrà en compte la creativitat, l'originalitat, l'interès pels avenços tecnològics en el disseny i presentacions, la integració en el treball i grup i la bona expressió oral i escrita.
- Per a poder aprovar el grup de treball:
  - a) Ha d'haver presentat totes les **fitxes** del treball de síntesi i obtenir com a mínim una nota mitjana de 4 per computar a la nota final. S'ha de tenir en compte que la no presentació d'una fitxa en la data establerta serà avaluada amb un zero. La totalitat de les fitxes presentades ponderarà un **60%** de la nota del MP13.
  - b) Obtenir com a mínim un 4 en la **defensa oral** del projecte per a poder fer mitjana. Aquesta part ponderarà un **20%** de la nota del MP13.
  - c) Presentació del dossier final del **treball**, que ponderarà un **20%** de la nota i haurà de tenir una nota mínima de 4 per fer mitjana.
- La presentació de tots els treballs sol·licitats amb el mínim de requisits exigits i en els terminis assenyalats.
- L'assistència a classe en els percentatges indicats, (80% d'assistència, segons les NOFC).
- En tot cas, per a superar el mòdul serà condició indispensable que l'alumne/a mostri posseir unes habilitats, actituds i capacitats d'acció en relació als continguts que són adequats per a les diferents funcions del Mòdul professional de Síntesi d'Activitats comercials.
- **L'avaluació dels alumnes que segueixin la modalitat dual s'establirà del 85% de la nota obtinguda a l'Sbid i del 15% de la nota obtinguda en la presentació de la memòria.**

QMP= QUF1

### AVALUACIÓ I QUALIFICACIÓ DEL MP EN 2a. CONVOCATÒRIA

Els alumnes que es presentin en 2a. convocatòria hauran de lliurar un dossier amb les activitats referents a la UF pendent en primera convocatòria. Com també realitzar la defensa oral de les fitxes a recuperar.

**PER PODER-SE PRESENTAR A EXAMEN de 2a. CONVOCATÒRIA L'ALUMNE HA DE PRESENTAR DIT DOSSIER A LA PROFESSORA EN ELS TERMINIS INDICATS.**

PRESENTACIÓ DEL PROJECTE FINAL IMPRÈS	DEFENSA ORAL	TOTAL
60%	40%	100%

La nota mínima de presentació del dossier ha de ser de 5 i la prova escrita també ha de ser com a mínim de 5 per poder fer el percentatge per la nota de la 2a. convocatòria.

### ACTIVITATS / SORTIDES CURRICULARS / BIBLIOGRAFIA



## ACTIVITATS

Realitzar el projecte de comercialització d'un producte o servei, tenint en compte les oportunitats de negoci i la competència en un context preestablert.

Valorar la viabilitat del projecte, determinant els recursos necessaris i el finançament adequat segons un pressupost preestablert.

Organitzar la posada en marxa del projecte, elaborant la documentació relacionada i adaptant-ne el desenvolupament al temps proposat.

Elaborar la memòria del projecte, documentant el treball realitzat i valorant-ne el resultat.

Defensar el projecte, utilitzant els recursos al seu abast i les tècniques de comunicació més adequades.

Realitzar microprojectes independents col·laborant amb associacions del territori.

## SORTIDES CURRICULARS:

Sortides per les diferents zones comercials de la ciutat, per analitzar i per recollir informació i documentació necessària per fer treballs al centre.

## BIBLIOGRAFIA

L'alumne/a disposarà de:

- Tots els llibres i apunts dels mòduls.
- No serà necessària la compra de cap llibre de text addicional. El mòdul es desenvoluparà a partir de les instruccions penjades al moodle, webs i links de consulta.
- Llibres, revistes especialitzades, legislació.
- Consulta i visualització de vídeos, power points.
- Utilització d'Internet per buscar informació en matèria de legislació i d'altres assumptes relacionats amb els continguts de les UF del mòdul.

## PRESENTACIÓ DE MÒDUL

---

### Número i nom del mòdul professional

---

Mòdul professional 14: FORMACIÓ EN CENTRES DE TREBALL

### Cicle Formatiu

---

ACTIVITATS COMERCIALS

### Curs:

---

2on.

### Durada

---

416 hores

### Grau

---

MITJÀ

## UNITATS FORMATIVES

---

MP14 (416 h)		
Unitats Formatives	Hores mín. HLLD	+ Durada
UF 1 Formació en centres de treball	416	416

## OBJECTIUS GENERALS

- Recollir les iniciatives emprenedores i buscar les oportunitats de creació de petits negocis comercials al detall, valorant l'impacte sobre l'entorn d'actuació i incorporant valors ètics per realitzar projectes de viabilitat d'implantació per compte propi de negocis comercials al detall.
- Delimitar les característiques i quantia dels recursos econòmics necessaris, atenent les característiques de la botiga i dels productes oferts per a la posada en marxa d'un petit negoci al detall.
- Analitzar operacions de compravenda i de cobrament i pagament, utilitzant mitjans convencionals o electrònics per administrar i gestionar un petit establiment comercial.
- Comparar i avaluar comandes de clients a través dels diferents canals de comercialització, atenent i satisfent les seves necessitats de productes i/o serveis, per realitzar-ne la venda.



- e) Identificar els processos de seguiment i postvenda, atenent i resolent les reclamacions presentades pels clients, per fer la venda de productes i/o serveis.
- f) Reconèixer les tasques de recepció, ubicació i expedició de mercaderies en el magatzem, assignant mitjans materials i humans, controlant els estocs de mercaderies i aplicant la normativa vigent en matèria de seguretat i higiene, per organitzar les operacions de l'emmagatzematge de les mercaderies.
- g) Recollir i processar dades de previsions de demanda i compres a proveïdors, utilitzant tecnologies de la informació i comunicació per garantir l'aprovisionament del petit negoci.
- h) Identificar i escollir els millors proveïdors i/o subministradors, negociant les ofertes i condicions de subministrament per fer les compres necessàries que mantinguin el nivell de servei establert en funció de la demanda dels clients o consumidors.
- i) Crear imatge de botiga, combinant els elements exteriors i interiors de l'establiment comercial amb criteris comercials, per fer activitats d'animació del punt de venda en establiments dedicats a la comercialització de productes i/o serveis.
- j) Analitzar les polítiques de venda i fidelització de clients, organitzant l'exposició i promoció de l'assortiment, per realitzar activitats d'animació del punt de venda en establiments dedicats a la comercialització de productes i/o serveis.
- k) Seleccionar dades i introduir-les en la pàgina web de l'empresa, realitzant-ne el manteniment, buscant-ne un bon posicionament, facilitat d'ús i la màxima persuasió per dur a terme accions de comerç electrònic.
- l) Fomentar les interrelacions amb altres usuaris de la xarxa, utilitzant estratègies de màrqueting digital en les xarxes socials, per dur a terme accions de comerç electrònic.
- m) Reconèixer les característiques dels programes informàtics utilitzats habitualment en el sector comercial, confeccionant documents i materials informàtics per dur a terme la gestió comercial i administrativa de l'establiment comercial.
- n) Identificar el mercat i l'entorn de l'empresa comercial, obtenint i organitzant la informació dels agents que intervenen en el procés comercial i aplicant polítiques de màrqueting adients per executar les accions definides per l'organització comercial en el pla de màrqueting.
- o) Seleccionar accions d'informació al client, assessorant-lo amb diligència i cortesia i gestionant, si cal, les queixes i reclamacions presentades, per executar els plans d'atenció al client.
- p) Determinar les característiques diferenciadores de cada subsector comercial, oferint els productes i/o serveis mitjançant tècniques de màrqueting adients per realitzar vendes especialitzades de productes i/o serveis.
- q) Identificar expressions i regles de comunicació en llengua anglesa, tant parlades com escrites, per gestionar en anglès les relacions amb clients, usuaris o consumidors.
- r) Analitzar i utilitzar els recursos existents per a l'aprenentatge al llarg de la vida, i les tecnologies de la informació i la comunicació per aprendre i actualitzar els coneixements, reconeixent les possibilitats de millora professional i personal, per adaptar-se a situacions professionals i laborals.
- s) Desenvolupar treballs en equip i valorar-ne l'organització, participant amb tolerància i respecte, i prendre decisions col·lectives o individuals per actuar amb responsabilitat i autonomia.
- t) Adoptar i valorar solucions creatives, davant problemes i contingències que es presenten en el desenvolupament dels processos de treball, per resoldre de forma responsable les incidències de la seva activitat.
- u) Aplicar tècniques de comunicació adaptant-se als continguts que es transmetran, a la finalitat i a les característiques dels receptors, per assegurar l'eficàcia del procés.



- v) Analitzar els riscos ambientals i laborals associats a l'activitat professional, relacionant-los amb les causes que els produeixen, a fi de fonamentar les mesures preventives que s'adoptaran, i aplicar els protocols corresponents per evitar danys en un mateix, en altres persones, en l'entorn i en el medi ambient.
- w) Analitzar i aplicar les tècniques necessàries per donar resposta a l'accessibilitat i al "disseny per a tothom".
- x) Aplicar i analitzar les tècniques necessàries per millorar els procediments de qualitat del treball en el procés d'aprenentatge i del sector productiu de referència.
- y) Utilitzar procediments relacionats amb la cultura emprenedora, empresarial i d'iniciativa professional, per realitzar la gestió bàsica d'una petita empresa o emprendre un treball.
- z) Reconèixer els seus drets i deures com agent actiu en la societat, tenint en compte el marc legal que regula les condicions socials i laborals per participar com a ciutadà democràtic.
- aa) Reconèixer i seleccionar el vocabulari tècnic bàsic i les expressions més habituals en llengua anglesa per interpretar documentació tècnica senzilla i comunicar-se en situacions quotidianes en l'empresa.

## **METODOLOGIA**

---

L'equip docent decideix a partir de la valoració individual de l'assoliment de les UF dels MP de cada curs i de les competències mostrades durant el curs, l'inici del període de pràctiques en l'empresa que es pot dur a terme a 2n curs de manera general i de manera excepcional a finals del 1r. curs i si cal en un tercer curs i en el centre de pràctiques més adient.

Els alumnes en modalitat DUAL, podran fer entre 80 i 100 hores d'FCT a partir del mes d'abril del primer curs, i la resta dintre del conveni DUAL, a partir del mes de juny, una vegada finalitzades les classes del primer curs.

Per dur a terme el període de pràctiques es formalitzarà un conveni de col·laboració entre el centre educatiu, alumne i el centre de pràctiques gestionat a través del QBD.

Durant el primer trimestre del segon curs del cicle es gestionaran les exempcions.

Els alumnes poden realitzar les seves pràctiques en empreses:

- Si han aprovat un mínim del 60% del mòduls realitzats a primer curs.
- De qualsevol sector productiu i principalment del sector del comerç, realitzant funcions de planificació, organització i gestió d'activitats de compravenda de productes i serveis, així com de disseny, implantació i gestió d'espais comercials.

### **AVALUACIÓ I QUALIFICACIÓ DEL MP**

El Mòdul Professional es valorarà amb APTE o NO APTE a partir del Pla d'activitats individualitzat pactat amb l'empresa segons el document REF 06 Pla d'Activitats.

Un cop establert el Pla d'Activitats es realitzarà el seguiment a través de contactes telefònic, correu electrònic, visites de seguiment i de valoració final.



El seguiment Parcial es realitzarà a meitat del conveni en pràctiques a través del document REF 14 VALORACIÓ PARCIAL (Contacte de seguiment).

La Valoració Final es realitzarà quan l'alumne hagi completat les hores d'FCT a través del document REF 15 VALORACIÓ FINAL. La tutora realitzarà la visita a l'empresa per fer la valoració final de l'alumne.

En finalitzar les pràctiques l'alumne realitzarà la seva pròpia autoavaluació segons el document REF 09 Qüestionari de l'Alumnat amb Formació Pràctica en Centres de Treball.

Per tal de millorar la realització de les pràctiques i estades a les empreses, ens és molt necessari conèixer la seva valoració.

L'alumne realitzarà un resum detallat de les activitats que ha fet a l'empresa.

En cas que la valoració final de les pràctiques realitzades sigui NO APTE, l'alumne té una segona convocatòria.

Quan un alumne sigui expulsat de l'FCT per part de l'empresa o per part de l'Institut, la valoració serà NEGATIVA i per tant ha de repetir l'FCT.

## **ESP AIS, EQUIPAMENTS I RECURSOS DEL MP**

Per dur a terme aquest mòdul cal:

- Empreses que acullin als alumnes per a realitzar la formació.