

**INFORME MODIFICACIONES DE LA PROGRAMACIÓN TERCER PARCIAL  
CICLO DE ACTIVIDADES COMERCIALES**

**1º ACTIVIDADES COMERCIALES**

MÓDULOS	RA PROGRAMADOS	RA TERCER PARCIAL	METODOLOGÍA SUSPENSOS	METODOLOGÍA APROBADOS	MODIFICACIÓN PONDERACIÓN
<b>MARKETING</b> ( NO CAMBIA LA PONDERACION DE LOS RA) • ANEXO I	RA 8	RA 8 + UNIDAD DE REPASO PARA ALUMNOS DUAL INCORPORADOS	ACTIVIDADES +KAHOOTS EN MOODLE, FOROS PARA DUDAS, CLASE ON LINE PRUEBA ESCRITA MOODLE EN JUNIO	CLASES ONLINE+ TUTORIALES + CLASES GRABADAS, FOROS DUDAS ACTIVIDADES + KAHOOOTS + TRABAJO FINAL	U.D 9 prueba escrita 50% ACT. MOODLE 40% KAHOOT 10%
					UD 10 PRUEBA ESCRITA 40% ACT. MOODLE 20% TRAB. FINAL 30% KAHOOT 10%
<b>DINAMIZACIÓN</b> ( NO CAMBIA LA PONDERACION DE LOS RA) • ANEXO II	RA3 RA5 RA6	RA3 RA5 RA6 +UNIDAD DE REPASO PARA ALUMNOS DUAL INCORPORADOS	ACTIVIDADES +KAHOOTS EN MOODLE, FOROS PARA DUDAS, CLASE ON LINE PRUEBA ESCRITA MOODLE EN JUNIO	CLASES ONLINE+ TUTORIALES + CLASES GRABADAS, FOROS DUDAS ACTIVIDADES + KAHOOOTS + TRABAJO FINAL	U.D 8, 9 Y 11 prueba escrita 50% ACT. MOODLE 30% KAHOOT 20%
					UD 10 PRUEBA ESCRITA 40% ACT. MOODLE 40% KAHOOT 20%
<b>PROCESOS VENTA</b> ( NO CAMBIA LA PONDERACION DE LOS RA)	RA4 RA6	RA4 RA6 + RESPASO ALUMNOS DUAL	ACT MOODLE + KAHOOOTS+ CLASES ON LINE +PRUEBA ESCRITA MOODLE EN JUNIO	RESUMEN DE LOS TEMAS VÍDEOS CLASES ON LINE ACT. MOODLE KAHOOOTS PRUEBA ESCRITA MOODLE	prueba escrita 50% ACT. MOODLE 30% KAHOOT 20%
<b>TÉCNICAS ALMACÉN</b> ( NO CAMBIA LA PONDERACION DE LOS RA)	RA3 RA4 RA5	RA3 RA4 RA5 + REPASO PARA DUALES	ACT MOODLE + KAHOOOTS+ CLASES ON LINE	RESUMEN DE LOS TEMAS VÍDEOS CLASES ON LINE ACT. MOODLE KAHOOOTS PRUEBA ESCRITA MOODLE	prueba escrita 50% ACT. MOODLE 30% KAHOOT 20%
<b>APL. INFORMÁTICAS</b>	RA2 RA6	RA2 ( RA6 PASARÁ A MÓDULOS DE SEGUNDO)	ACTIVIDADES DE REPASO Y REFUERZO EN MOODLE, CLASES HANGOUTS, EXAMEN EN JUNIO	ACT MOODLE + CLASES ONLINE + CHAT MOODLE	RA1:20%, RA2:20% RA3:20% RA4:20% Y RA5: 20%

## **INFORME MODIFICACIONES DE LA PROGRAMACIÓN TERCER PARCIAL CICLO DE ACTIVIDADES COMERCIALES**

### **METODOLOGÍA**

*Las clases son impartidas a través de la plataforma meet, (VER HORARIO ANEXO III). Algunas clases son grabadas con el consentimiento de los alumnos y subidas a la plataforma Moodle, en la que además hay tutoriales en algunos módulos y diferentes enlaces para el buen seguimiento de los temas, también se les da resúmenes de los temas antes de clase. Se utilizan foros para que los alumnos expongan sus dudas y el contacto a través de whatsapp. Se realizan diferentes actividades en cada tema y Kahoot para repasar y profundizar en el mismo. Las pruebas escritas se realizan en la plataforma Moodle, antes de cada prueba escrita se empieza una clase en meet para resolución de dudas y realización del kahoot del tema, Durante el examen el contacto con los alumnos se realiza a través del grupo de whatsapp o mensajes en Moodle, por si alguno tiene algún problema, poder darle las instrucciones precisas.*

*Los alumnos con algún parcial pendiente tiene en la plataforma Moodle actividades relativas a los temas suspensos con foros abiertos para dudas y realizarán también una prueba escrita con contenidos mínimos para la consecución de los resultados de aprendizaje correspondiente. (Detalles en la tabla anterior).*

### **Alumnos de 2º**

*Los alumnos de segundo tienen en la plataforma Moodle un Proyecto asociado a la FCT, ya que todos excepto una alumna que hará la FCT en septiembre, los demás alumnos han decidido realizar dicho proyecto.*

*Hemos realizado varias reuniones con estos alumnos para aclarar dudas al respecto, también tienen abiertos foros en la Moodle para la resolución de dudas, así como un grupo de whatsapp.*

### **Alumnos con módulos suspensos:**

*Estos alumnos tienen semanalmente en la Moodle actividades y Kahoots de repaso de contenidos, así como foros abiertos para la resolución de dudas. Realizarán también pruebas escritas/orales en meet.*

**INFORME MODIFICACIONES DE LA PROGRAMACIÓN TERCER PARCIAL  
CICLO DE ACTIVIDADES COMERCIALES**

**ANEXO I MARKETING**

UNIDAD DE REPASO (DUAL)	RA4 RA5 RA6 RA7	¿QUÉ HAY QUE SABER PARA HACER UN BUEN PLAN DE MARKETING?	DIRIGIDO A TOOS LOS ALUMNOS ESPECIALMENTE A LOS DUALES PARA PONERLOS AL DÍA CON LAS CLASES PRESENCIALES	MATERIAL EN MOODLE : TEMA, ACTIVIDADES , TUTORIAL Y FORO. CLASES ON LINE EN LA PLATAFORMA ZOOM CLASE GRABADA ( CON CONSETIMIENTO DEL ALUMNADO) PARA LOS ALUMNOS QUE NO PUDIERON ASISTIR	TODOS LOS CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE LOS RA CORRESPONDIENTES	
RA	% RA	UNIDAD DE APRENDIZAJE	INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN	ACTIVIDADES MOODLE	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	%
<b>RA8</b>	<b>16%</b>	<b>UA.9 ANÁLISIS DAFO Y CAME</b>	ACTIVIDADES MOODLE ( el número de actividades es flexible y se pondera al 40%)	1	a),b),c),d),e),	8%
				2	a),b),c),d),e),	8%
				3	a),b),c),d),e),	8%
				4	a),b),c),d),e),	8%
				5	a),b),c),d),e),	8%
			PRUEBA ESCRITA	EXAMEN AL FINALIZAR CADA UA (En cada prueba escrita vendrá la valoración de cada una de las preguntas que recogen los CE)	a),b),c),d),e),	50%
			KAHOOT	HABITUALMENTE ( Los kahoot versarán sobre cada uno de los CE)	a),b),c),d),e),	10%
		<b>UA.10 PLAN DE MARKETING</b>	ACTIVIDADES MOODLE( el número de actividades es flexible y se pondera al 30%)	1	f),g),h),i)	4%
				2	f),g),h),i)	4%
				3	f),g),h),i)	4%
				4	f),g),h),i)	4%
				5	f),g),h),i)	4%
			TRABAJO	PLAN DE MARKETING	f),g),h),i)	30%
			PRUEBA ESCRITA	EXAMEN AL FINALIZAR CADA UA (En cada prueba escrita vendrá la valoración de cada una de las preguntas que recogen los CE)	f),g),h),i)	40%
			KAHOOT	HABITUALMENTE ( Los kahoot versarán sobre cada uno de los CE)	f),g),h),i)	10%

**INFORME MODIFICACIONES DE LA PROGRAMACIÓN TERCER PARCIAL  
CICLO DE ACTIVIDADES COMERCIALES**

*ANEXO II DINAMIZACIÓN EN EL PUNTO DE VENTA*

Concreción Curricular			Estructura de Aprendizaje		INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	PORCENTAJE
RA	%	CE	UA	Denominación		
RA3	10	d, e, f, g,	UA9	La Publicidad en el lugar de venta	PRUEBA ESCRITA/ORAL	50%
					ACTIVIDADES MOODLE	30%
					KAHOOT	20%
RA5	15	a, b, c, d, e	UA10	Las promociones de venta	PRUEBA ESCRITA/ORAL	40%
					ACTIVIDADES MOODLE	40%
					KAHOOT	20%
			UA 11	Las RRPP	PRUEBA ESCRITA/ORAL	50%
					ACTIVIDADES MOODLE	30%
					KAHOOT	20%
RA6	10	a, b, c, d, e	UA8	Análisis de las acciones de merchan- dising	PRUEBA ESCRITA/ORAL	40%
					ACTIVIDADES MOODLE	40%
					KAHOOT	20%

**INFORME MODIFICACIONES DE LA PROGRAMACIÓN TERCER PARCIAL  
CICLO DE ACTIVIDADES COMERCIALES**

**ANEXO III Horario de actividades. ( Es un horario flexible)**

	<i>Lunes</i>	<i>Martes</i>	<i>Miércoles</i>	<i>Jueves</i>	<i>Viernes</i>
9-10		9:15-10:15h Aplicaciones Informáticas	<b>DPV</b> Clase resolución dudas actividades recuperación. Esther RL		9.30  <i>Marketing: Recuperación RA no superados</i>
10-11	10:45-12:45h Aplicaciones Informáticas	10:30 Clase procesos de ventas	<b>10:00 a 10:30 DPV</b> Clase en meet dudas 10:30 Examen Moodle Esther RL	<i>Marketing: (meet) desdoble con Esther</i>  <i>Análisis CAME</i>	<i>Marketing: (meet)</i> <i>Repaso y actividades</i>
11-12		<i>Reunión recuperación FOL</i>	<b>DPV</b> Esther RL	<i>Marketing: (meet)</i> <i>Resolución de dudas</i>	<b>DPV</b> Clase en meet repaso Esther RL
12-13				<i>Técnicas de almacén</i>	<b>12 a 12:30 DPV</b> Clase práctica en meet Esther RL
					13:45-14:45h Aplicaciones Informáticas