



**Pla docent Curs 2017/18**                      **Departament Comerç i Màrqueting**  
**Promoció 2017-2019**  
**Nom Cicle: CFGM Activitats Comercials**  
**Mòdul Professional 11: Màrqueting en l'activitat comercial – 99 hores**

**Unitats Formatives:**

**UF1: Màrqueting i investigació de mercats. 45 hores (1r. Curs)**

**UF2: Polítiques comercials i pla de màrqueting. 54 hores (1r. Curs)**

**Professor: José Escrivà -**

**1. HORARI DEL MÒDUL en el primer curs:**

**GRUP: GRUP SENCER**

**Dilluns de 12:30 - 14:30**

**Dimarts de 09:00 - 10:00**

**2. RESULTATS D'APRENTATGE.**

**UF1: Màrqueting i investigació de mercats. 45 hores (1r. Curs)**

1. Identifica el concepte de màrqueting i la seva utilitat en l'activitat comercial, analitzant-ne les principals funcions en les empreses i organitzacions.

2. Caracteritza el mercat i l'entorn de l'empresa, analitzant els principals factors que els conformen i la seva influència en l'aplicació de les accions de màrqueting.

3. Descriu el procés d'investigació comercial i el sistema d'informació de màrqueting aplicat als establiments comercials, analitzant les tècniques i els procediments aplicables per al seu desenvolupament.

**UF2: Polítiques comercials i pla de màrqueting. 54 hores (1r. Curs)**

1. Defineix les polítiques aplicables al producte o servei, adequant-lo a les necessitats i al perfil dels clients i a les tendències del mercat.

2. Selecciona la forma i el canal de distribució del producte o de la línia de productes, considerant els tipus de mitjancers que hi intervenen i les funcions que hi desenvolupen.

3. Determina el mètode de fixació del preu de venda del producte/servei, tenint en compte els costos, el marge comercial, els preus de la competència, la percepció de valor del client i altres factors que influeixen en el preu.

4. Identifica les accions i les tècniques que integren la política de comunicació de l'empresa o de l'organització, analitzant-ne les funcions de cadascuna.

5. Estableix la seqüència del procés de planificació comercial, identificant les fases o etapes del pla de màrqueting.



### 3. TEMPORITZACIÓ

El mòdul professional disposa de 99 hores lectives al llarg del primer curs s'imparteixen les tres unitats.

Representa 3 hores per setmana. En mòduls de 2 - 1 hores, sense desdoblament, al llarg aproximadament d'unes 33 setmanes.

Unitat Formativa	Hores classe	Data inici	Data finalització
UF 1 (1r curs)	45 hores	18/09/2017	09/01/2018
UF 2 (1r curs)	54 hores	15/01/2018	29/05/2018

S'inclou durant la UF2 el projecte d'emprenedoria compartit amb el mòdul MP03 UF2. Començarà al Gener i durarà unes 13 sessions.

### 4. METODOLOGIA DOCENT

El mòdul consta de 3 hores a la setmana i s'impartiran en el primer curs.

Es combinaran exposicions teòriques i pràctiques amb eines TIC i continguts audiovisuals amb activitats pràctiques que els alumnes desenvoluparan de forma autònoma per a aplicar els continguts.

Es fomentarà l'ús de la plataforma moodle del centre, on l'alumnat trobarà materials per a l'assoliment dels resultats d'aprenentatge que podrà descarregar i alhora farà servir aquesta plataforma per lliurar les diferents activitats proposades.

### 5. CRITERIS D'AVUACIÓ I RECUPERACIÓ.

L'avaluació de cada unitat formativa al llarg del curs serà continuada i per a cada mòdul o UF constarà de:

- Una avaluació inicial orientativa per al professorat (sense qualificació), per veure el nivell individual i del grup.
- Una avaluació de forma continuada dins de cada unitat formativa que tindrà com a referència els respectius resultats d'aprenentatge i criteris d'avaluació.

S'avaluaran conjuntament els aspectes teòrics, pràctics i actitudinals desenvolupats dins de cada unitat formativa mitjançant diversos instruments d'avaluació: proves orals o escrites sobre els continguts, activitats realitzades a classe i/o proposades per desenvolupar més a fons, desenvolupament de supòsits pràctics amb càlculs numèrics i aplicació de continguts i normativa, exposició de treballs,...

#### ACTIVITATS I PROVES D'AVUACIÓ:

Dins de les diferents activitats d'avaluació que es realitzin, també es valorarà la predisposició, assistència i puntualitat, participació i col·laboració a classe, interès mostrat, la pulcritud, la qualitat, ordre i precisió en el desenvolupament de les tasques encomanades i en l'aplicació de les tècniques i treballs. Iniciativa i capacitat per resoldre situacions sense l'ajut de la professora. El compromís amb les obligacions associades al treball, el respecte als companys i al professorat, la conservació del material, de les aules etc.

Per cada dia de retard en el lliurament d'activitats o treballs es restarà un punt en la nota obtinguda.

Les proves escrites podran ser de resposta múltiple (test), de V/F, preguntes curtes i/o llargues, o una combinació de les anteriors. El nombre de proves dependrà de la durada de cada unitat formativa i del criteri del professorat.

Les notes positives obtingudes en cadascuna de les unitats formatives seran definitives i inalterables. Cada UF es qualificarà de l'1 al 10, sense decimals. Es consideraran positives les qualificacions iguals o superiors a 5 i negatives les restants.

Per a superar el mòdul, l'alumne haurà de superar de manera independent cadascuna de les unitats formatives amb una nota igual o superior a 5 sobre 10.

Dins de cada UF totes les activitats/proves escrites de continguts teòric/pràctic, com a norma general, han de superar-se amb una nota igual o superior a 4 per a poder fer mitjana. Només es considerarà superada la UF quan el resultat final sigui igual o superior a 5. Si l'alumne obté una nota amb decimals s'aproximarà



per sobre o per sota segons proximitat al número sencer i en tot cas tenint en compte la trajectòria acadèmica de l'alumne.

La qualificació final del mòdul resultarà de fer una mitja ponderada per les hores de cadascuna de les unitats formatives de que consta el mòdul, segons la fórmula següent:

Qualificació MP11 = UF1\*45%+ UF2\*54%

Les classes són presencials, d'assistència obligatòria. Per aquest motiu, més d'un 20% de faltes d'assistència suposarà perdre el dret a l'avaluació continuada.

### RECUPERACIÓ:

Adreçada exclusivament a l'alumnat que tingui suspesos o pendants d'entregar proves escrites, pràctiques o treballs d'alguna UF, sempre i quan el conjunt de tots sigui igual o inferior al 50% del pes de les activitats avaluables establertes pel professorat.

Aquesta recuperació estarà dins la convocatòria ordinària continuada de cada UF i al llarg d'aquesta, que serà com a màxim durant els 15 dies posteriors a la seva finalització.

## **6. CONVOCATÒRIES.**

L'alumnat pot ser avaluat d'una unitat formativa, com a màxim, en quatre convocatòries, dues per matrícula.

- Primera convocatòria:

La convocatòria ordinària dins el procés d'avaluació continuada en el desenvolupament de cada unitat formativa.

- Segona convocatòria:

En cas de no superar alguna de les unitats formatives durant el període de la primera convocatòria, es podrà superar dins de la 2a. convocatòria. Aquesta tindrà lloc a final de curs, en una sola sessió durant el mes de juny, seguint el calendari establert pel centre, i constarà d'una prova escrita a més del lliurament de les activitats que el professorat així ho consideri.

L'alumnat que es presenti a la 2<sup>a</sup> convocatòria ho farà de les UF que tingui suspeses. Presentar-se a aquesta segona convocatòria té caràcter voluntari i l'alumnat que no s'hi presenti no perdre la convocatòria a efectes del còmput màxim.

En cas de no aprovar en aquesta 2a. convocatòria, l'alumnat s'haurà de tornar a matricular de la unitat formativa corresponent.

## **7. LLIBRES DE TEXT I/O BIBLIOGRAFIA BÀSICA**

**Marketing en la actividad comercial.** Martinerz García, Alicia-Ruiz Moya, Carmen- Escrivà Monzó, Joan. Mc Graw Hill.

Es realitzaran resultats d'aprenentatge en llengua anglesa en les unitats formatives 1, 2 per tant, s'usaran materials en aquesta llengua en diversos suports audiovisuals i escrits. Dins la UF2 i per aquest motiu, els alumnes rebran una formació per personal especialista empenedoria en llengua anglesa extern del centre, facilitada per l'ajuntament del municipi.

## **8. ACTIVITATS PEDAGÒGICA COMPLEMENTÀRIA**

Conferència sobre la importància del màrqueting.