



**Pla docent Curs 2021/2022**

**Departament de Comerç i Màrqueting**

**Nom del Cicle Formatiu: CFGS Gestió de vendes i espais comercials**

**Curs: 2n**

**Mòdul Professional MP11: Màrqueting digital**

**Durada: 165 hores**

**Unitats Formatives:**

**UF1: Eines de màrqueting digital (99 hores)**

**UF2: Pla de màrqueting digital (33 hores dual institut)**

**Hores de lliure disposició: 33 hores**

**Professor: Agustí Guerrero**

## 1. HORARI DEL MÒDUL

Dia de la setmana	Franja horària
Dilluns	De 15:55 a 17:45 h
Dimecres	de 15:55 a 16:50 h
Dijous	de 18:15 a 19:10 h

## 2. RESULTATS D'APRENTATGE (segons ORDRE ENS/100/2018, de 27 de juny, per al CFGS Gestió de vendes i espais comercials)

### UF1: Eines de màrqueting digital

- Organitza i gestiona l'estratègia de màrqueting digital segons els objectius fixats per l'empresa/organització, utilitzant diferents eines digitals.
- Administra els accessos i connexions a xarxes públiques, semipúbliques i privades, utilitzant navegadors i cercadors d'informació especialitzats en la xarxa pública internet.
- Gestiona diversos serveis i protocols d'internet manejant programes de correu electrònic i de transferència d'arxius.
- Determina l'estratègia que s'ha de seguir en les interrelacions amb els altres usuaris de la xarxa, utilitzant programes específics, fòrums de comunicació i xarxes socials d'àmbit empresarial.
- Construeix pàgines web atractives per als usuaris d'internet, utilitzant criteris de posicionament, maneig i persuasió.
- Defineix la política de comerç electrònic de l'empresa, establint les accions necessàries per a efectuar vendes en línia.



7. Realitza la facturació electrònica i altres tasques administratives de forma telemàtica, utilitzant en cada pas programari específic.

## UF2: Pla de màrqueting digital

1. Dissenya el pla estratègic de màrqueting digital al mercat en línia, definint solucions estratègiques mitjançant la implementació d'accions específiques de desenvolupament de la marca comercial.

## 3. TEMPORITZACIÓ

El mòdul disposa de **165 hores lectives** al llarg del cicle. Es destinaran 4 hores setmanals. Les unitats formatives s'impartiran seguint el calendari següent:

UNITAT FORMATIVA	HORES LECTIVES	DATA INICI	DATA FINALITZACIÓ
<b>UF1 (tot el grup)</b>	99 hores	20/09/2021	17/03/2022
<b>UF2 (grup no dual)</b>	33 hores	21/03/2022	18/05/2022

Les 33 hores de lliure disposició estan destinades al MP16 Mòdul dual.

## 4. METODOLOGIA DOCENT

Les classes són presencials, l'assistència és obligatòria, i ja des de l'inici de curs s'informarà a l'alumnat de quins són els objectius d'aprenentatge que marca el mòdul, així com dels criteris d'avaluació. La metodologia utilitzada serà operativa – participativa i l'alumnat serà el protagonista central del seu propi aprenentatge, vetllant així per un **aprenentatge significatiu**.

El procés marcat d'ensenyament – aprenentatge serà mixt, combinant part teòrica i pràctica. En general, les exposicions teòriques vindran donades a classe per part del professor i la part pràctica seran **casos pràctics** o **activitats d'ensenyament-aprenentatge** on s'avaluarà el correcte aprenentatge de l'alumnat. Aquestes últimes seran valorades seguint l'ORDRE ENS/100/2018, de 27 de juny, per la qual s'estableix el currículum del cicle formatiu de grau superior de Gestió de vendes i espais comercials.

Els continguts i tot el material que s'haurà vist i utilitzat durant la sessió se situarà també a Internet: al **portal Moodle**. En el cas que s'hagués de produir un nou confinament del grup-classe, el curs continuarà de manera telemàtica i s'utilitzaran les eines de comunicació digital definides per a tal ús, com són: els vídeos tutoritzats, les videoconferències, el correu electrònic i, sobretot, la plataforma Moodle. En aquest últim cas s'informarà, en tot moment, als/a les estudiants des d'on accedir i/o consultar tot el material didàctic.



## 5. CRITERIS PER A L'AVALUACIÓ

L'avaluació de cada Unitat Formativa serà contínua i es durà a terme de la següent manera:

- Una **avaluació inicial** orientativa pel professor (sense qualificació), per preveure el nivell individual i grupal.
- **Avaluació contínua** 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 i pràctics, 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...

Es lliuraran les activitats preferentment a la plataforma Moodle, tot i que hi ha la possibilitat de lliurar-les en paper o correu electrònic en casos puntuals. Les proves escrites podran ser de resposta múltiple (test), de V/F, preguntes curtes i/o llargues, o una combinació de les anteriors.

Hi haurà dues notes definitives dins del mòdul: una per cada unitat formativa. 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/a haurà de superar de manera independent totes les unitats formatives amb una nota igual o superior a 5 sobre 10.

La **qualificació del mòdul professional** (QMP) s'obté segons la següent ponderació:

$$QM11 = 0,75 \cdot QUF1 + 0,25 \cdot QUF2$$

Per a cadascuna de les UF es realitzaran: de dues a vint-i-una activitats d'E-A (teòrico-pràctiques), segons els Resultats d'Aprenentatge (RA) que corresponguin a cadascuna de les UF, i que equivaldran al 30% de la nota final. Així mateix, també es duran a terme de dues a tres proves (Pe) per cada UF i que suposaran el 70% restant.

En el cas que l'alumne/a, en qualsevol de les UF, no aconsegueixi arribar al 5, haurà d'anar a la convocatòria extraordinària. La data de la convocatòria extraordinària l'estableix el centre i l'examen constarà de preguntes curtes, tant teòriques com pràctiques.

L'assistència a classe és obligatòria en el 80% del curs. L'alumne/a que acumuli reiteradament faltes d'assistència i arribi a abstenir-se més del 20% perdrà el dret a l'avaluació contínua. En tant doncs que es vetlla per un aprenentatge significatiu en base a una seqüenciació dels continguts i un correcte aprenentatge d'aquests.



## 6. CONVOCATÒRIES/RECUPERACIONS

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

La **primera convocatòria ordinària**, dins el procés de l'avaluació contínua i en el desenvolupament de cada unitat formativa.

La **segona convocatòria** s'utilitza en el cas de no haver superat alguna de les unitats formatives anteriors durant el primer període.

L'alumne que es presenti a la segona convocatòria ho farà de tota la UF. Presentar-se a aquesta segona convocatòria té caràcter voluntari; per tant, l'alumnat que no es presenti no perdrà la convocatòria a efectes del còmput màxim.

## 7. BIBLIOGRAFIA BÀSICA (de consulta)

No hi haurà llibre de text obligatori per als/a les alumnes. El professor lliurarà el material necessari en format digital a Moodle.

## 8. SORTIDES

El departament de Comerç i Màrqueting pot proposar sortides i activitats relacionades amb un o més mòduls professionals del cicle, prèvia aprovació del Consell Escolar, sempre que la situació ho permeti.

## 9. ALTRES CONSIDERACIONS

El Pla Docent podrà ser modificat en consideració a possibles eventualitats que puguin ocórrer en el transcurs del curs. Qualsevol modificació del Pla Docent serà degudament notificada a l'alumnat implicat.