

**CICLO FORMATIVO DE GRADO MEDIO**

**1º C.F.G.M. Actividades Comerciales**

**Curso 2025-2026**

**PROGRAMACIÓN DEL MÓDULO**

**“Proyecto Intermodular I”**



*Comercio y  
Marketing*

## INDICE

1. DATOS IDENTIFICATIVOS DEL MÓDULO.....	4
2. COMPETENCIAS PROFESIONALES .....	5
3. OBJETIVOS GENERALES .....	7
4. MÓDULOS PARTICIPANTES .....	10
5. RESULTADOS DE APRENDIZAJE .....	10
6. OBTENCIÓN DE UNIDADES DE TRABAJO DEL MÓDULO PROFESIONAL APARTIR DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE.....	11
7. SECUENCIACIÓN DE LOS CONTENIDOS .....	15
8. DESARROLLO DE CADA UNIDAD DE TRABAJO.....	16
9. METODOLOGÍA DIDÁCTICA .....	22
10. FORMACIÓN EN EMPRESA U ORGANISMO EQUIPARADO.....	23
11. PROCESO DE EVALUACIÓN DEL ALUMNADO.....	24
11.1. PROCEDIMIENTOS E INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN .....	25
11.2. CRITERIOS DE CALIFICACIÓN .....	25
11.3. ACTIVIDADES DE RECUPERACIÓN Y EVALUACIÓN EXTRAORDINARIA .....	26
11.4. NORMAS SOBRE LA ASISTENCIA A CLASE.....	27
12. INCORPORACIÓN DE LOS CONTENIDOS TRANSVERSALES .....	27
13. INSTALACIONES, MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS.....	28

14. MEDIDAS DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD .....	28
15. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES .....	29
16. EL MÓDULO “PROYECTO INTERMODULAR I” EN LA ENSEÑANZA A DISTANCIA.....	30
16.1. DISTRIBUCIÓN TEMPORAL DE LOS CONTENIDOS.....	30
16.2. METODOLOGÍA DE LA FORMACIÓN A DISTANCIA .....	30
16.3. MATERIALES Y MEDIOS DIDÁCTICOS .....	30
16.4. SISTEMA DE TUTORÍAS DE LOS MÓDULOS PROFESIONALES .....	31
16.5. EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES. INSTRUMENTOS DE RECOGIDA DE INFORMACIÓN .....	32
16.6. CRITERIOS DE CALIFICACIÓN .....	33
16.7. ACTIVIDADES DE RECUPERACIÓN Y EVALUACIÓN EXTRAORDINARIA DE JUNIO.....	34
16.8. MÓDULOS CURSADOS COMO PENDIENTES Y ADELANTO DE LA EVALUACIÓN FINAL ORDINARIA. 34	
17. ANEXO 1: PROGRAMACIÓN DE SESIONES DE FORMACIÓN .....	35

**1. DATOS IDENTIFICATIVOS DEL MÓDULO**

<b>Módulo Profesional</b>	<b>PROYECTO INTERMODULAR</b>
<b>Código</b>	<b>1713</b>
<b>Ciclo Formativo</b>	<b>ACTIVIDADES COMERCIALES</b>
<b>Nivel Profesional</b>	<b>GRADO D DE FORMACIÓN PROFESIONAL</b>
<b>Curso</b>	<b>1º</b>
<b>Duración</b>	<b>25 horas</b>
<b>Objetivos Generales del Ciclo</b>	a, b, c, d, e, f, g, h, i, j, k, l, m, n, ñ, o, p, q, r, s, t, u, v, w, x, y.
<b>Competencias del Título</b>	a, b, c, d, e, f, g, h, i, j, k, l, m, n, ñ, o, p, q, r, s
<b>Normativa que regula el título</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ley Orgánica 3/2022, de 31 de marzo, de ordenación e integración de la Formación Profesional.</li> <li>- Real Decreto 659/2023, de 18 de julio, por el que se desarrolla la ordenación del Sistema de Formación Profesional.</li> <li>- Real Decreto 499/2024, de 21 de mayo, por el que se modifican determinados reales decretos por los que establecen títulos de Formación Profesional de grado medio y se fijan sus enseñanzas mínimas.</li> <li>- Real Decreto 1688/2011, de 18 de noviembre, por el que se establece el título de Técnico en Actividades Comerciales y se fijan sus enseñanzas mínimas.</li> <li>- Corrección de errores del Real Decreto 1688/2011, de 18 de noviembre, por el que se establece el título de Técnico</li> </ul>

	<p>en Actividades Comerciales y se fijan sus enseñanzas mínimas.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Decreto 56/2013, de 24 de julio, por el que se establece el currículo de ciclo formativo de Grado Medio de Formación Profesional en Actividades Comerciales.</li> <li>- Orden EFD/657/2024, de 25 de junio, por la que se determina el currículo y se regulan determinados aspectos organizativos para los ciclos formativos de grado medio en el ámbito de gestión del Ministerio de Educación, Formación Profesional y Deportes.</li> <li>- Real Decreto 499/2024, de 21 de mayo, por el que se modifican determinados reales decretos por los que se establecen títulos de Formación Profesional de grado medio y se fijan sus enseñanzas mínimas.</li> </ul>
<b>Especialidad del Profesorado</b>	Procesos Comerciales
<b>Familia Profesional</b>	<b>COMERCIO Y MARKETING</b>

## 2. COMPETENCIAS PROFESIONALES

<b>Competencias profesionales, personales y sociales del título según el Real Decreto 1688/2011, de 18 de noviembre, por el que se establece el título de Técnico en Actividades Comerciales y se fijan sus enseñanzas mínimas</b>	
a)	Realizar proyectos de viabilidad y de puesta en marcha y ejercicio por cuenta propia de la actividad de un pequeño negocio de comercio al por menor, adquiriendo los recursos necesarios y cumpliendo con las obligaciones legales y administrativas, conforme a la normativa vigente.
b)	Administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial, realizando las actividades necesarias con eficacia y rentabilidad, y respetando la normativa vigente.
c)	Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los distintos canales de comercialización, utilizando las técnicas de venta adecuadas a la tipología del cliente y a los criterios establecidos por la empresa.
d)	Organizar las operaciones del almacenaje de las mercancías en las condiciones que garanticen su conservación, mediante la optimización de medios humanos, materiales y de espacio, de acuerdo con procedimientos establecidos.

e)	Garantizar el aprovisionamiento del pequeño negocio, previendo las necesidades de compra para mantener el nivel de servicio que requiere la atención a la demanda de los clientes o consumidores.
f)	Realizar actividades de animación del punto de venta en establecimientos dedicados a la comercialización de productos y/o servicios, aplicando técnicas de merchandising, de acuerdo con los objetivos establecidos en el plan de comercialización de la empresa.
g)	Realizar acciones de comercio electrónico, manteniendo la página web de la empresa y los sistemas sociales de comunicación a través de Internet, para cumplir con los objetivos de comercio electrónico de la empresa definidos en el plan de marketing digital.
h)	Realizar la gestión comercial y administrativa del establecimiento comercial, utilizando el hardware y software apropiado para automatizar las tareas y trabajos.
i)	Ejecutar las acciones de marketing definidas por la organización comercial en el plan de marketing, identificando las necesidades de productos y/o servicios de los clientes, los factores que intervienen en la fijación de precios, los canales de distribución y las técnicas de comunicación para cumplir con los objetivos fijados por la dirección comercial.
j)	Ejecutar los planes de atención al cliente, gestionando un sistema de información para mantener el servicio de calidad que garantice el nivel de satisfacción de los clientes, consumidores o usuarios.
k)	Realizar ventas especializadas de productos y/o servicios, adaptando el argumentario de ventas a las características peculiares de cada caso para cumplir con los objetivos comerciales definidos por la dirección comercial.
l)	Gestionar en inglés las relaciones con clientes, usuarios o consumidores, realizando el seguimiento de las operaciones, para asegurar el nivel de servicio prestado.
m)	Adaptarse a las nuevas situaciones laborales originadas por cambios tecnológicos y organizativos en los procesos productivos, actualizando sus conocimientos, utilizando los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación.
n)	Actuar con responsabilidad y autonomía en el ámbito de su competencia, organizando y desarrollando el trabajo asignado, cooperando o trabajando en equipo con otros profesionales en el entorno de trabajo.
ñ)	Resolver de forma responsable las incidencias relativas a su actividad, identificando las causas que las provocan, dentro del ámbito de su competencia y autonomía.

o)	Comunicarse eficazmente, respetando la autonomía y competencia de las distintas personas que intervienen en el ámbito de su trabajo.
p)	Aplicar los protocolos y las medidas preventivas de riesgos laborales y protección ambiental durante el proceso productivo, para evitar daños en las personas y en el entorno laboral y ambiental.
q)	Aplicar procedimientos de calidad, de accesibilidad universal y de “diseño para todos” en las actividades profesionales incluidas en los procesos de producción o prestación de servicios.
r)	Realizar la gestión básica para la creación y funcionamiento de una pequeña empresa y tener iniciativa en su actividad profesional.
s)	Ejercer sus derechos y cumplir con las obligaciones derivadas de su actividad profesional, de acuerdo con lo establecido en la legislación vigente, participando activamente en la vida económica, social y cultural.

### 3. OBJETIVOS GENERALES

<b>OBJETIVOS GENERALES</b>
Este módulo contribuye a alcanzar los siguientes objetivos generales, definidos en el art. 9 del Real Decreto 1688/2011, de 18 de noviembre, por el que se establece el título de Técnico en Actividades Comerciales y se fijan sus enseñanzas mínimas.
a) Recabar las iniciativas emprendedoras y buscar las oportunidades de creación de pequeños negocios comerciales al por menor, valorando el impacto sobre el entorno de actuación e incorporando valores éticos para realizar proyectos de viabilidad de implantación por cuenta propia de negocios comerciales al por menor.
b) Delimitar las características y cuantía de los recursos económicos necesarios, atendiendo a las características de la tienda y de los productos ofertados para la puesta en marcha de un pequeño negocio al por menor
c) Analizar operaciones de compraventa y de cobro y pago, utilizando medios convencionales o electrónicos para administrar y gestionar un pequeño establecimiento comercial.

<p>d) Comparar y evaluar pedidos de clientes a través de los diferentes canales de comercialización, atendiendo y satisfaciendo sus necesidades de productos y/o servicios, para realizar la venta de productos y/o servicios.</p>
<p>e) Identificar los procesos de seguimiento y post venta, atendiendo y resolviendo las reclamaciones presentadas por los clientes, para realizar la venta de productos y/o servicios</p>
<p>f) Reconocer las tareas de recepción, ubicación y expedición de mercancías en el almacén, asignando medios materiales y humanos, controlando los stocks de mercancías y aplicando la normativa vigente en materia de seguridad e higiene, para organizar las operaciones del almacenaje de las mercancías.</p>
<p>g) Acopiar y procesar datos de previsiones de demanda y compras a proveedores, utilizando tecnologías de la información y comunicación para garantizar el aprovisionamiento del pequeño negocio.</p>
<p>h) Identificar y elegir los mejores proveedores y/o suministradores, negociando las ofertas y condiciones de suministro para realizar las compras necesarias que mantengan el nivel de servicio establecido en función de la demanda de los clientes o consumidores</p>
<p>i) Crear imagen de tienda, combinando los elementos exteriores e interiores del establecimiento comercial con criterios comerciales, para realizar actividades de animación del punto de venta en establecimientos dedicados a la comercialización de productos y/o servicios.</p>
<p>j) Analizar las políticas de venta y fidelización de clientes, organizando la exposición y promoción del surtido, para realizar actividades de animación del punto de venta en establecimientos dedicados a la comercialización de productos y/o servicios.</p>
<p>k) Seleccionar datos e introducirlos en la página web de la empresa, realizando su mantenimiento y buscando un buen posicionamiento, la facilidad de uso y la máxima persuasión para realizar acciones de comercio electrónico.</p>
<p>l) Fomentar las interrelaciones con otros usuarios de la red, utilizando estrategias de marketing digital en las redes sociales, para realizar acciones de comercio electrónico.</p>

<p>m) Reconocer las características de los programas informáticos utilizados habitualmente en el sector comercial, confeccionando documentos y materiales informáticos para realizar la gestión comercial y administrativa del establecimiento comercial</p>
<p>n) Identificar el mercado y el entorno de la empresa comercial, obteniendo y organizando la información de los agentes que intervienen en el proceso comercial y aplicando políticas de marketing apropiadas para ejecutar las acciones de marketing definidas por la organización comercial en el plan de marketing.</p>
<p>ñ) Seleccionar acciones de información al cliente, asesorándolo con diligencia y cortesía y gestionando en su caso las quejas y reclamaciones presentadas, para ejecutar los planes de atención al cliente.</p>
<p>o) Determinar las características diferenciadoras de cada subsector comercial, ofertando los productos y/o servicios mediante técnicas de marketing apropiadas para realizar ventas especializadas de productos y/o servicios.</p>
<p>p) Identificar expresiones y reglas de comunicación en inglés, tanto de palabra como por escrito, para gestionar en inglés las relaciones con clientes, usuarios o consumidores</p>
<p>q) Analizar y utilizar los recursos existentes para el aprendizaje a lo largo de la vida y las tecnologías de la información y la comunicación para aprender y actualizar sus conocimientos, reconociendo las posibilidades de mejora profesional y personal, para adaptarse a diferentes situaciones profesionales y laborales.</p>
<p>r) Desarrollar trabajos en equipo y valorar su organización, participando con tolerancia y respeto, y tomar decisiones colectivas o individuales para actuar con responsabilidad y autonomía.</p>
<p>s) Adoptar y valorar soluciones creativas ante problemas y contingencias que se presentan en el desarrollo de los procesos</p>
<p>t) Aplicar técnicas de comunicación, adaptándose a los contenidos que se van a transmitir, a su finalidad y a las características de los receptores, para asegurar la eficacia del proceso.</p>
<p>u) Analizar los riesgos ambientales y laborales asociados a la actividad profesional, relacionándolos con las causas que los producen, a fin de fundamentar las medidas</p>

preventivas que se van a adoptar, y aplicar los protocolos correspondientes para evitar daños en uno mismo, en las demás personas, en el entorno y en el medio ambiente.

v) Analizar y aplicar las técnicas necesarias para dar respuesta a la accesibilidad universal y al “diseño para todos”.

w) Aplicar y analizar las técnicas necesarias para mejorar los procedimientos de calidad del trabajo en el proceso de aprendizaje y del sector productivo de referencia.

x) Utilizar procedimientos relacionados con la cultura emprendedora, empresarial y de iniciativa profesional, para realizar la gestión básica de una pequeña empresa o emprender un trabajo.

y) Reconocer sus derechos y deberes como agente activo en la sociedad, teniendo en cuenta el marco legal que regula las condiciones sociales y laborales para participar como ciudadano democrático.

#### 4. MÓDULOS PARTICIPANTES

El Proyecto Intermodular I se desarrolla de manera integradora, permitiendo aplicar los conocimientos y competencias adquiridos en los diferentes módulos del ciclo formativo. Los módulos participantes son:

- Gestión de Compras (GC)
- Dinamización en el Punto de Venta (DPV)
- Marketing en la Actividad Comercial (MAC)
- Aplicaciones Informáticas (AI)
- Digitalización Aplicada a los Sectores Productivos (DIG)
- Sostenibilidad Aplicada al Sistema Productivo (SA)
- Procesos de Venta (PV)

#### 5. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Resultados de Aprendizaje según el Real Decreto 499/2024, de 21 de mayo, por el que se modifican determinados reales decretos por los que se establecen títulos de Formación Profesional de grado medio y se fijan sus enseñanzas mínimas.

**RA1.-** Caracteriza las empresas del sector atendiendo a su organización y al tipo de producto o servicio que ofrecen.

**RA2.-** Plantea soluciones a las necesidades del sector teniendo en cuenta la viabilidad de las mismas, los costes asociados y elaborando un pequeño proyecto.

**RA3.-** Planifica la ejecución de las actividades propuestas a la solución planteada, determinando el plan de intervención y elaborando la documentación correspondiente.

**RA4.-** Realiza el seguimiento de la ejecución de las actividades planteadas, verificando que se cumple con la planificación.

**RA5.-** Transmite información con claridad, de manera ordenada y estructurada.

## 6. OBTENCIÓN DE UNIDADES DE TRABAJO DEL MÓDULO PROFESIONAL APARTIR DE LOS RESULTADOS DE APRENDIZAJE

El Proyecto Intermodular I es un módulo **práctico e integrador** que **no se estructura en unidades didácticas tradicionales**. En lugar de organizarse en lecciones teóricas, este proyecto se desarrolla de manera continua y simultánea a lo largo de todo el curso, en **coordinación** con los otros módulos del ciclo formativo.

### **Justificación de la no estructuración en Unidades Didácticas:**

Este módulo tiene como objetivo aplicar de forma práctica los conocimientos adquiridos en el resto de módulos profesionales. El Proyecto Intermodular I está orientado a fomentar la búsqueda de información, la innovación, la investigación aplicada y el emprendimiento. Los estudiantes trabajarán en la **creación de un proyecto (PRODUCTO INNOVADOR DENTRO DEL SECTOR TEXTIL DEPORTIVO)**, bajo la supervisión del docente, pero no a través de lecciones formales.

El proyecto es eminentemente práctico y se basa en la realización de tareas que los alumnos desarrollarán de manera individual. Estas tareas estarán vinculadas a determinados Resultados de Aprendizaje (RA) y Criterios de Evaluación de cada módulo, según la elección del docente en relación con el proyecto acordado.

### **Carácter transversal:**

El Proyecto Intermodular I debe abordarse de manera colaborativa entre los docentes de los diferentes módulos, lo que requiere una planificación conjunta en la que se diseñen actividades y retos que involucren todos los módulos del ciclo, culminando con la presentación final del proyecto al final del curso.

El baremo de cada **Resultado de Aprendizaje** y de cada **Criterio de Evaluación** del Proyecto sería el siguiente:

RESULTADO DE APRENDIZAJE			% / UNIDAD DE TRABAJO
<b>RA1.- Caracteriza las empresas del sector atendiendo a su organización y al tipo de producto o servicio que ofrecen.</b>			<b>20%</b>
CRITERIO DE EVALUACIÓN	%		
a) Se han identificado las empresas tipo más representativas del sector.	2,22%	AULA	
b) Se ha descrito la estructura organizativa de las empresas.	2,22%	AULA	
c) Se han caracterizado los principales departamentos.	2,22%	AULA	
d) Se han determinado las funciones de cada departamento.	2,22%	AULA	
e) Se ha evaluado el volumen de negocio de acuerdo a las necesidades de los clientes.	2,22%	AULA	
f) Se ha definido la estrategia para dar respuesta a las demandas.	2,22%	AULA	
g) Se han valorado los recursos humanos y materiales necesarios.	2,22%	AULA	
h) Se ha realizado el seguimiento de los resultados de acuerdo a la estrategia aplicada.	2,22%	AULA	
i) Se han relacionado los productos o servicios con su posible contribución a los ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible).	2,22%	AULA	
<b>RA2.- Plantea soluciones a las necesidades del sector teniendo en cuenta la viabilidad de las mismas, los costes asociados y elaborando un pequeño proyecto.</b>			<b>20%</b>

CRITERIO DE EVALUACIÓN	%		
a) Se han identificado las necesidades.	1,81%	AULA	
b) Se han planteado en grupo posibles soluciones.	1,81%	AULA	
c) Se ha obtenido la información relativa a las soluciones planteadas.	1,81%	AULA	
d) Se han identificado aspectos innovadores que puedan ser de aplicación.	1,81%	AULA	
e) Se ha realizado el estudio de viabilidad técnica.	1,81%	AULA	
f) Se han identificado las partes que componen el proyecto.	1,81%	AULA	
g) Se han previsto los recursos materiales y humanos para realizarlo.	1,81%	AULA	
h) Se ha realizado el presupuesto económico correspondiente.	1,81%	AULA	
i) Se ha definido y elaborado la documentación para su diseño.	1,81%	AULA	
j) Se han identificado los aspectos relacionados con la calidad del proyecto.	1,81%	AULA	
k) Se han presentado en público las ideas más relevantes de los proyectos propuestos.	1,81%	AULA	
<b>RA3.- Planifica la ejecución de las actividades propuestas a la solución planteada, determinando el plan de intervención y elaborando la documentación correspondiente.</b>			
CRITERIO DE EVALUACIÓN	%		

a) Se han temporizado las secuencias de las actividades.	2,22%	AULA	
b) Se han determinado los recursos y la logística de cada actividad.	2,22%	AULA	
c) Se han identificado permisos y autorizaciones en caso de ser necesarios.	2,22%	AULA	
d) Se han identificado las actividades que implican riesgos en su ejecución.	2,22%	AULA	
e) Se ha tenido en cuenta el plan de prevención de riesgos y los medios y equipos necesarios.	2,22%	AULA	
f) Se han asignado recursos materiales y humanos a cada actividad.	2,22%	AULA	
g) Se han tenido en cuenta posibles imprevistos.	2,22%	AULA	
h) Se han propuesto soluciones a los posibles imprevistos.	2,22%	AULA	
i) Se ha elaborado la documentación necesaria.	2,22%	AULA	
<b>RA4.- Realiza el seguimiento de la ejecución de las actividades planteadas, verificando que se cumple con la planificación.</b>			<b>20%</b>
<b>CRITERIO DE EVALUACIÓN</b>	<b>%</b>		
a) Se ha definido el procedimiento de seguimiento de las actividades.	3,33%	AULA	
b) Se ha verificado la calidad de los resultados de las actividades.	3,33%	AULA	
c) Se han identificado posibles desviaciones de la planificación y/o los resultados esperados.	3,33%	AULA	

d) Se ha informado de las desviaciones en caso de ser necesario.	3,33%	AULA	
e) Se han solucionado las desviaciones y se han documentado las intervenciones.	3,33%	AULA	
f) Se ha definido y elaborado la documentación necesaria para la evaluación de las actividades y del proyecto en su conjunto.	3,33%	AULA	
<b>RA5.- Transmite información con claridad, de manera ordenada y estructurada.</b>			<b>20%</b>
<b>CRITERIO DE EVALUACIÓN</b>	<b>%</b>		
a) Se ha mantenido una actitud ordenada y metódica en la transmisión de la información.	5 %	AULA	
b) Se ha transmitido información verbal tanto horizontal como verticalmente.	5 %	AULA	
c) Se ha transmitido información entre los miembros del grupo utilizando medios informáticos.	5 %	AULA	
d) Se han conocido los términos técnicos en otras lenguas que sean estándares del sector.	5 %	AULA	

## 7. SECUENCIACIÓN DE LOS CONTENIDOS

Las horas lectivas destinadas a este módulo están distribuidas a lo largo de del curso, con un seguimiento continuo y actividades prácticas relacionadas con el resto de módulos.

A diferencia de otros módulos, el Proyecto Intermodular I **no se organiza** en unidades didácticas tradicionales. A continuación, se describe una propuesta de secuenciación, basada en la progresión de las distintas fases del proyecto (Introducción – Desarrollo – Conclusión).

FASE DE PROYECTO	RA VINCULADO	HORAS
Fase 1 – Introducción	<p>RA1.- Caracteriza las empresas del sector atendiendo a su organización y al tipo de producto o servicio que ofrecen.</p> <p>RA3.- Planifica la ejecución de las actividades propuestas a la solución planteada, determinando el plan de intervención y elaborando la documentación correspondiente.</p> <p>RA5: Transmite información con claridad, de manera ordenada y estructurada.</p>	10 (1T)
Fase 2 – Desarrollo	<p>RA2.- Plantea soluciones a las necesidades del sector teniendo en cuenta la viabilidad de las mismas, los costes asociados y elaborando un pequeño proyecto.</p> <p>RA3.- Planifica la ejecución de las actividades propuestas a la solución planteada, determinando el plan de intervención y elaborando la documentación correspondiente.</p> <p>RA4.- Realiza el seguimiento de la ejecución de las actividades planteadas, verificando que se cumple con la planificación.</p> <p>RA5.- Transmite información con claridad, de manera ordenada y estructurada.</p>	30 (2T-3T)
Fase 3 – Conclusión	<p>RA4.- Realiza el seguimiento de la ejecución de las actividades planteadas, verificando que se cumple con la planificación.</p> <p>RA5.- Transmite información con claridad, de manera ordenada y estructurada.</p>	10 (2-3T)

## 8. DESARROLLO DE CADA UNIDAD DE TRABAJO

En el **Proyecto Intermodular I**, más que hablar de **unidades de trabajo**, nos referimos a **fases del proyecto**. Estas fases están diseñadas para guiar el desarrollo del proyecto a lo largo del curso y no se organizan en bloques temáticos como en otros módulos. Cada fase del proyecto corresponde a un momento clave en su desarrollo: desde la identificación de la idea innovadora, la planificación, la ejecución y el seguimiento, hasta la conclusión final.

<b>FASE I - INTRODUCCIÓN</b>		<b>10 H.</b>
<b>CONTENIDOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Sinopsis del producto de lanzamiento.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Abstract. Traducción al inglés.</li> </ul> </li> <li>✓ Descripción de la empresa y sector:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nombre de la empresa y descripción.</li> <li>• Sector en el que opera la empresa seleccionada (Sector textil-deportivo)</li> <li>• Tendencias en el sector y últimas innovaciones en productos.</li> </ul> </li> </ul>	
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b>	<p>RA1.- Caracteriza las empresas del sector atendiendo a su organización y al tipo de producto o servicio que ofrecen.</p> <p>RA3.- Planifica la ejecución de las actividades propuestas a la solución planteada, determinando el plan de intervención y elaborando la documentación correspondiente.</p> <p>RA5: Transmite información con claridad, de manera ordenada y estructurada.</p>	
<b>CE TRABAJADOS</b>	<p>RA1:</p> <p>a) Se han identificado las empresas tipo más representativas del sector.</p> <p>b) Se ha descrito la estructura organizativa de las empresas.</p> <p>c) Se han caracterizado los principales departamentos.</p> <p>d) Se han determinado las funciones de cada departamento.</p> <p>e) Se ha evaluado el volumen de negocio de acuerdo a las necesidades de los clientes.</p> <p>f) Se ha definido la estrategia para dar respuesta a las demandas.</p> <p>g) Se han valorado los recursos humanos y materiales necesarios.</p> <p>h) Se ha realizado el seguimiento de los resultados de acuerdo a la estrategia aplicada.</p> <p>i) Se han relacionado los productos o servicios con su posible contribución a los ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible).</p> <p>RA3:</p>	

	<p>e) Se ha tenido en cuenta el plan de prevención de riesgos y los medios y equipos necesarios.</p> <p>RA5:</p> <p>a) Se ha mantenido una actitud ordenada y metódica en la transmisión de la información.</p> <p>b) Se ha transmitido información verbal tanto horizontal como verticalmente.</p> <p>d) Se han conocido los términos técnicos en otras lenguas que sean estándares del sector.</p>
--	--

<b>FASE II - DESARROLLO</b>		<b>30 H.</b>
<b>CONTENIDOS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Elegir un producto de innovación                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Descripción del producto                                     <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Justificación, ¿por qué se ha elegido?</li> <li>2. Cualidades</li> <li>3. Características.</li> </ol> </li> <li>• Realizar un análisis comparativo del producto con otros de la competencia, comparando características técnicas, utilidades, presentación, marca y envase, entre otros. (MAC)</li> <li>• Público objetivo para el producto de innovación. (MAC)</li> </ul> </li> <li>✓ Proveedores                             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se han establecido criterios de selección de personas proveedoras a partir de las fuentes disponibles. (GC)</li> <li>• Se ha determinado la oferta más ventajosa, comparando las condiciones ofrecidas por las personas proveedoras,</li> </ul> </li> </ul>	

	<p>distribuidoras comerciales o centrales de compra. (GC)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se ha establecido un procedimiento de comunicación y tramitación de los pedidos a personas proveedoras, distribuidoras, comerciales o centrales de compra (GC).</li> </ul> <p>✓ Costes y precios</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se han definido estrategias en política de precios teniendo en cuenta los costes, el CVP, los precios de la competencia, los motivos de compra y la percepción de valor de los clientes (MAC)</li> <li>• Se ha comparado el precio del producto o servicio que se comercializa con los de la competencia, analizando las causas de las diferencias. (MAC)</li> </ul> <p>✓ Estrategia comercial:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaborar el argumentario de ventas             <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Puntos fuertes y débiles del producto, resaltando sus ventajas respecto a los de la competencia (PV)</li> <li>▪ ¿Qué diferencia al producto escogido? ¿qué necesidad cubre? (PV)</li> </ul> </li> <li>• Organizar el lanzamiento del producto definiendo objetivos comerciales:             <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Se han considerado las situaciones susceptibles de introducir una acción promocional. (DPV)</li> <li>▪ Se ha seleccionado la acción promocional más adecuada para</li> </ul> </li> </ul>	
--	---	--

	<p>los diferentes objetivos comerciales. (DPV)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseña la ficha comercial del producto o cualquier material publicitario del producto (PLV, banner, etc). Puede trabajar con programas de diseño gráfico o la edición de vídeo. (AIC)</li> </ul>	
<p><b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b></p>	<p>RA2.- Plantea soluciones a las necesidades del sector teniendo en cuenta la viabilidad de las mismas, los costes asociados y elaborando un pequeño proyecto.</p> <p>RA3.- Planifica la ejecución de las actividades propuestas a la solución planteada, determinando el plan de intervención y elaborando la documentación correspondiente.</p> <p>RA4.- Realiza el seguimiento de la ejecución de las actividades planteadas, verificando que se cumple con la planificación.</p> <p>RA5.- Transmite información con claridad, de manera ordenada y estructurada.</p>	
<p><b>CE TRABAJADOS</b></p>	<p>RA2:</p> <p>a) Se han identificado las necesidades.</p> <p>c) Se ha obtenido la información relativa a las soluciones planteadas.</p> <p>d) Se han identificado aspectos innovadores que puedan ser de aplicación.</p> <p>e) Se ha realizado el estudio de viabilidad técnica.</p> <p>f) Se han identificado las partes que componen el proyecto.</p> <p>g) Se han previsto los recursos materiales y humanos para realizarlo.</p> <p>h) Se ha realizado el presupuesto económico correspondiente.</p> <p>i) Se ha definido y elaborado la documentación para su diseño.</p> <p>j) Se han identificado los aspectos relacionados con la calidad del proyecto.</p> <p>k) Se han presentado en público las ideas más relevantes de los proyectos propuestos.</p> <p>RA3:</p>	

	<p>a) Se han temporizado las secuencias de las actividades.</p> <p>b) Se han determinado los recursos y la logística de cada actividad.</p> <p>c) Se han identificado permisos y autorizaciones en caso de ser necesarios.</p> <p>d) Se han identificado las actividades que implican riesgos en su ejecución.</p> <p>f) Se han asignado recursos materiales y humanos a cada actividad.</p> <p>g) Se han tenido en cuenta posibles imprevistos.</p> <p>h) Se han propuesto soluciones a los posibles imprevistos.</p> <p>i) Se ha elaborado la documentación necesaria.</p> <p>RA4:</p> <p>a) Se ha definido el procedimiento de seguimiento de las actividades.</p> <p>c) Se han identificado posibles desviaciones de la planificación y/o los resultados esperados.</p> <p>d) Se ha informado de las desviaciones en caso de ser necesario.</p> <p>e) Se han solucionado las desviaciones y se han documentado las intervenciones.</p> <p>f) Se ha definido y elaborado la documentación necesaria para la evaluación de las actividades y del proyecto en su conjunto.</p> <p>RA5:</p> <p>a) Se ha mantenido una actitud ordenada y metódica en la transmisión de la información.</p> <p>b) Se ha transmitido información verbal tanto horizontal como verticalmente.</p>
--	--

<b>FASE III - CONCLUSIONES</b>		<b>10 H.</b>
<b>CONTENIDOS</b>	<p>¿Qué conocimientos nuevos he adquirido al realizar este trabajo?</p> <p>¿Qué conclusión saco sobre el producto descrito? ¿Me parece un producto atractivo? ¿Como influye conocer un producto para tu vida laboral futura?</p>	

<p><b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b></p>	<p>RA4.- Realiza el seguimiento de la ejecución de las actividades planteadas, verificando que se cumple con la planificación.</p> <p>RA5.- Transmite información con claridad, de manera ordenada y estructurada.</p>
<p><b>CE TRABAJADOS</b></p>	<p>RA4:</p> <p>b) Se ha verificado la calidad de los resultados de las actividades.</p> <p>c) Se han identificado posibles desviaciones de la planificación y/o los resultados esperados.</p> <p>d) Se ha informado de las desviaciones en caso de ser necesario.</p> <p>e) Se han solucionado las desviaciones y se han documentado las intervenciones.</p> <p>f) Se ha definido y elaborado la documentación necesaria para la evaluación de las actividades y del proyecto en su conjunto.</p> <p>RA5:</p> <p>a) Se ha mantenido una actitud ordenada y metódica en la transmisión de la información.</p> <p>b) Se ha transmitido información verbal tanto horizontal como verticalmente.</p>

## 9. METODOLOGÍA DIDÁCTICA

Conforme al Real Decreto 659/2023, de 18 de julio, y a las orientaciones de curso para Formación Profesional 2024-2025, la metodología del Proyecto Intermodular I en Grado Medio estará orientada a un aprendizaje activo, práctico y enfocado en el desarrollo individual de competencias específicas en el sector comercial.

Los principios metodológicos serán los siguientes:

**Aprendizaje Activo y Aplicado:** Se priorizará un enfoque práctico en el que cada estudiante participe activamente en el desarrollo de su propio proyecto. Este trabajo individual les permitirá aplicar conocimientos en las tareas propuestas.

**Responsabilidad Individual y Autonomía:** La metodología se centrará en fomentar la autonomía y responsabilidad del estudiante, permitiéndoles gestionar su proyecto de principio a fin. Este enfoque reforzará su capacidad para tomar decisiones y asumir el control de cada etapa.

**Adaptación a las Necesidades Individuales:** La programación considerará el ritmo de aprendizaje y las necesidades específicas de cada alumno. Se asegurará que todos puedan avanzar y completar su proyecto de forma efectiva, con el apoyo del profesor según sea necesario.

**Fomento de la Innovación y el Pensamiento Crítico:** Trabajarán identificando oportunidades y planteando soluciones innovadoras, desarrollando habilidades de análisis y resolución de problemas.

**Enfoque Global:** El proyecto intermodular aplica conocimientos de diversos módulos en un único documento, de modo que cada alumno comprenda la interconexión de las distintas áreas del ciclo formativo.

**Uso de Herramientas Digitales y Nuevas Tecnologías:** La metodología incluye el uso de herramientas digitales, tanto de guardado de datos en la nube, como de documentos escritos siguiendo un determinado formato. Así, los alumnos aprenderán a presentar sus proyectos de forma profesional.

## 10. FORMACIÓN EN EMPRESA U ORGANISMO EQUIPARADO

La formación en empresa u organismo equiparado en el ciclo formativo de grado medio se regirá por lo establecido en los artículos 66 y 67 de la Ley Orgánica 3/2022 y el artículo 106 del Real Decreto 659/2023, de 18 de julio. Esta formación tiene como objetivo consolidar las competencias profesionales adquiridas durante el ciclo formativo y vincular al alumnado con el entorno productivo real del sector.

La formación se desarrolla en régimen general, con una duración entre el 25% y el 35% de la duración total del ciclo formativo, y deberá contemplar la participación de la empresa u organismo equiparado en hasta un 20% de los resultados de aprendizaje. Este régimen no implica la existencia de un contrato de formación entre el alumno y la empresa.

La formación en la empresa tiene las siguientes finalidades:

- a) Completar la adquisición de competencias profesionales y resultados de aprendizaje propios del ciclo formativo.
- b) Facilitar el contacto con la realidad del entorno laboral del sector productivo o de servicios, lo que permitirá al alumnado tomar decisiones informadas sobre su futuro profesional y formativo.
- c) Fomentar el desarrollo de una identidad profesional y emprendedora, motivando al alumnado a adaptarse a los cambios en los sectores productivos.
- d) Afianzar habilidades permanentes para la empleabilidad en situaciones reales de trabajo.
- e) Proporcionar una experiencia en un entorno laboral real, respetando la normativa de prevención de riesgos laborales.

La organización de los períodos de formación en empresa deberá distribuirse preferentemente a lo largo del ciclo formativo, posibilitando que el alumnado inicie esta fase, al menos, **a partir de los tres primeros meses desde el comienzo de su formación**. Durante este período, el estudiante mantendrá su estatus como tal y la formación no generará una relación contractual, salvo en el régimen intensivo.

La formación en empresa u organismo equiparado en los ciclos formativos de grado medio representará entre el 25% y el 35% de la duración total del ciclo, en régimen general. Los

centros de formación profesional, en colaboración con las empresas, podrán diseñar los períodos de formación de manera conjunta, asegurando que se ajusten a las necesidades de cada estudiante y empresa.

Requisitos para el inicio de la estancia en empresa:

De acuerdo con el artículo 106 del Real Decreto 659/2023, de 18 de julio, y el artículo 66 de la Ley Orgánica 3/2022, para que el alumnado inicie su formación en empresa u organismo equiparado, deberá:

- a) Tener cumplidos los dieciséis años.
- b) Haber superado la formación en prevención de riesgos laborales.

Esta fase de formación tiene un carácter práctico tutorizado, esencial para el desarrollo profesional del alumnado y su preparación para el mundo laboral.

El inicio y la duración de esta fase se ajustarán al desarrollo del curso, respetando el calendario académico y las directrices establecidas por la normativa vigente. Las jornadas serán completas, con una duración diaria acorde a la planificación aprobada, garantizando el cumplimiento de los objetivos formativos.

## 11. PROCESO DE EVALUACIÓN DEL ALUMNADO

Según lo establecido en el Real Decreto 659/2023, de 18 de julio, en su artículo 18, la evaluación en la Formación Profesional tiene como objetivo **verificar la adquisición de los resultados de aprendizaje bajo condiciones de calidad**, tal y como se establecen en los elementos básicos del currículo. Esta evaluación toma como referencia los criterios de evaluación de cada módulo profesional.

Aunque durante el primer año no se asignará una calificación al proyecto, el trabajo realizado en esa fase **sí se tendrá en cuenta para la evaluación final**. La evaluación final del proyecto intermodular, se realiza al final del segundo curso, y refleja el trabajo realizado durante ambos años. La calificación de este primer año se guardará, siendo un 30% de la nota final del Proyecto. Esto significa que, aunque la evaluación oficial se realice al finalizar el segundo curso, **lo trabajado y aprendido en el primer año influirá directamente en la calificación final del módulo**.

Durante el segundo curso, el proyecto será presentado y defendido ante el equipo docente. La evaluación final, por tanto, incluirá todo el trabajo desarrollado a lo largo de los dos años, con especial atención a la aplicación práctica de los Resultados de Aprendizaje (RA) y los Criterios de Evaluación de los módulos implicados.

Este enfoque garantiza una evaluación global y continua del proyecto, permitiendo que los alumnos apliquen los conocimientos adquiridos en ambos cursos de manera integrada.

Durante todo el proceso de enseñanza-aprendizaje del módulo de **“Proyecto Intermodular I”**, el alumnado debe conocer lo que debe hacer, aprender a hacer y, sobre todo, cómo aprender a aplicar lo aprendido. Con este fin, potenciará el uso de distintos mecanismos de evaluación competencial (autoevaluación, coevaluación) para hacer partícipe y conocedor al alumnado de

su proceso de evaluación, entendida como un conjunto de estrategias de acompañamiento y guía en su formación.

### 11.1. PROCEDIMIENTOS E INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

Cada docente evaluará los aspectos del proyecto que estén relacionados con los CE y RA **específicos de su módulo**. Esto incluye tanto el contenido como la aplicación de los conocimientos y habilidades a lo largo del desarrollo del proyecto. La calidad del trabajo individual del alumnado se evaluará en función de la organización, claridad en la exposición de ideas y aplicación de los conocimientos adquiridos en cada módulo. Además, se valorará el uso adecuado de las herramientas digitales y la correcta utilización de la terminología propia de cada área del proyecto.

Durante su desarrollo, se verificará que el material del proyecto esté siendo completado, organizado y adecuadamente organizado para su presentación final.

Se valorará la participación activa y la autonomía demostrada por el alumnado en el desarrollo del proyecto, así como su interés y capacidad para aplicar conceptos teóricos en situaciones prácticas.

### 11.2. CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

La nota final del proyecto será una combinación ponderada de las evaluaciones realizadas por los docentes de cada módulo, quienes aportarán su valoración según los CE y RA aplicables a sus especialidades. La calificación se estructura de la siguiente manera:

#### A) PARTICIPACIÓN ACTIVA DIARIA (10%)

La participación activa en clase y el compromiso del alumno durante el desarrollo del proyecto representan un **10%** de la nota final. Esta calificación se realiza por parte del docente encargado de la coordinación del proyecto. Esto incluye:

- ✓ La actitud positiva y constante hacia el proyecto y el desarrollo de las tareas asignadas.
- ✓ La capacidad para gestionar de manera autónoma las actividades del proyecto.
- ✓ La preparación para las clases, aprovechando el tiempo disponible, siguiendo la cronología normal del proyecto, y con un seguimiento y trabajo continuo a lo largo del curso.

#### B) EVALUACIÓN MODULAR DEL PROYECTO (90%)

Dado que el proyecto integra diversas competencias de los módulos, el **porcentaje de contribución de cada módulo en la nota final aún está por definir**. Cada docente evaluará el trabajo del alumno en función de los CE y RA correspondientes a su especialidad, integrando criterios como, por ejemplo:

- ✓ La organización y presentación de los contenidos.
- ✓ La claridad y precisión en el uso de conceptos y vocabulario técnico.

- ✓ La capacidad para aplicar de forma práctica los conocimientos adquiridos.
- ✓ La innovación y calidad en las propuestas del proyecto.
- ✓ El uso de herramientas y aplicaciones digitales pertinentes.
- ✓ Otros criterios específicos de cada módulo, según la naturaleza del contenido y criterios evaluados...

Se entenderá por calificación de la evaluación la suma obtenida, de las valoraciones (10%, 90%) de los distintos instrumentos de evaluación.

La calificación del módulo profesional será la media aritmética de la calificación final de los conceptos anteriores (90% obtenido de los distintos módulos, y 10% de la participación activa diaria), siendo una cifra de 1 a 10, sin decimales.

Como ya se ha comentado anteriormente, la evaluación final del proyecto intermodular, se realiza **al final del segundo curso**, y refleja el trabajo realizado durante ambos años. La calificación de este primer año se guardará, siendo un 30% de la nota final del Proyecto.

### 11.3. ACTIVIDADES DE RECUPERACIÓN Y EVALUACIÓN EXTRAORDINARIA

El alumno/a que no haya superado el Módulo en la **evaluación ordinaria** podrá presentarse a la convocatoria **extraordinaria** de junio, y deberá realizar el programa de recuperación del módulo que presentará al profesor/a del módulo.

#### Programa de recuperación del módulo profesional

Este programa de recuperación contendrá las siguientes actividades:

La repetición de determinadas actividades, cuando se hubiese observado que en su realización el/la alumno/a no dedicó el suficiente tiempo o esfuerzo.

#### Procedimiento para definir las pruebas de evaluación especiales para el alumnado al que haya sido imposible aplicar los criterios de evaluación continua.

En caso de que las ausencias del alumnado puedan afectar al seguimiento del proceso de evaluación continua, se implementarán las medidas necesarias para garantizar un sistema de evaluación que permita evaluar los resultados de aprendizaje (RA) y criterios de evaluación (CE) trabajados en el módulo del Proyecto Intermodular I.

En este caso, podrá proponerse al alumno la exposición del proyecto (en el mes de junio) de la siguiente manera:

#### 1. Presentación del Proyecto Intermodular I

- **Presentación ESCRITA del Proyecto Intermodular I**, en los mismos términos y con los mismos requisitos que el resto de alumnos, que será complementada con una presentación ORAL del mismo, acompañada de un Documento Power Point,

con un mínimo de 20 diapositivas, donde, en un tiempo de entre 10 y 20 minutos, el alumno explicará los aspectos más destacados de su proyecto.

Esta prueba final permitirá evaluar de manera integral el nivel de conocimiento alcanzado y su capacidad para aplicar los conceptos principales, garantizando una valoración justa y completa del aprendizaje en el módulo, aun cuando el alumno no haya podido participar en ni realizar el proyecto de forma continua.

#### 11.4. NORMAS SOBRE LA ASISTENCIA A CLASE

De acuerdo con lo establecido en el Reglamento de Régimen Interior del Centro y en la Concreción Curricular del Ciclo, se aplicarán las siguientes normas:

1. Al tratarse de un Ciclo Formativo que se imparte en régimen presencial, será **obligatoria** la asistencia a las clases y demás actividades lectivas programadas para la obtención del título.
2. La evaluación de los alumnos/as será continua y estará orientada a la medición de las capacidades terminales fijadas para el Módulo. La aplicación del sistema de evaluación continua implica que la asistencia del alumno/a a las actividades programadas será obligatoria.
3. El profesor/a responsable del Módulo llevará el control diario de asistencia y retrasos del alumno/a, que quedarán registrados en la aplicación educativa SAUCE. El/La tutor/a entregará periódicamente al alumno/a y/o su familia información de los retrasos y faltas de asistencia.
4. Atendiendo al deber de estudio, asistencia a clase y esfuerzo.

El alumno debe asistir a clase, participar en las actividades formativas escolares y complementarias o extraescolares, respetando los horarios establecidos.

Realizar las tareas encomendadas y seguir las directrices establecidas por el profesor/a.

5. Cuando se produzcan faltas de asistencia, indistintamente de su causa, **que imposibiliten la aplicación de los procedimientos e instrumentos de evaluación establecidos para un periodo de evaluación determinado**, el alumno tendrá derecho a ser evaluado siguiendo lo establecido en el punto 10.3 de la presente programación didáctica.

## 12. INCORPORACIÓN DE LOS CONTENIDOS TRANSVERSALES

Considerando que uno de los pilares sobre los que se asienta el actual modelo de enseñanza es la formación integral de la persona, será necesario que los contenidos transversales estén presentes en cada uno de los módulos de título, ya que se trata de grandes temas que engloban multitud de contenidos difíciles de ajustar en un módulo concreto.

Como ejemplo se señalan los siguientes:

**Educación para la salud.** Donde se pondrá el foco sobre la prevención de riesgos laborales en todas las actividades y se promoverán hábitos de vida saludable entre el alumnado.

**Educación para la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres.** Se fomentará el respeto, la cooperación y el bien común, eludiendo estereotipos de género.

**Educación ética.** Se trabajará la responsabilidad de los propios actos, el respeto, honestidad, flexibilidad y tolerancia con la comunidad educativa.

**Nuevas tecnologías.** Incorporándolas en la práctica docente, en el trabajo del alumnado y en el contenido curricular del módulo.

**Educación ambiental.** Inherente al estudio del ciclo y donde debe diseminarse a lo largo de todas las actividades que se lleven a cabo.

**Fomento de la lectura.** Un aspecto importante es promover la lectura de textos vinculados a la asignatura. También, es importante el desarrollo de actividades que fomenten buenas prácticas comunicativas que contribuyan al desarrollo del pensamiento crítico en el alumnado.

**Expresión oral.** Son muy diversas las actividades en las que el alumnado deben poner en práctica sus competencias lingüísticas. Todas las actividades se realizan sobre materiales digitales o impresos por lo que resulta imprescindible su lectura para el desarrollo adecuado de las mismas.

### 13. INSTALACIONES, MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS

Para el desarrollo del módulo "Proyecto Intermodular I", se utilizarán los siguientes recursos didácticos que facilitarán el aprendizaje y la comprensión de los contenidos:

Educastur 365.

Plataforma Teams

Pantalla para proyecciones.

Ordenadores para el alumnado con acceso a internet.

Periódicos y revistas especializadas

### 14. MEDIDAS DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD

La diversidad es un elemento inherente en cualquier grupo de estudiantes, y se reconoce como una expresión de normalidad que refleja la riqueza de cada aula. En el contexto educativo, cada alumno o alumna tiene necesidades educativas únicas, derivadas de múltiples factores, ya sean intelectuales, físicos, emocionales o sociales. Por tanto, es esencial que cualquier proceso de enseñanza-aprendizaje tenga en cuenta esta diversidad y se adapte a las particularidades de cada estudiante.

El punto de partida es considerar a todo el alumnado como diverso, promoviendo estrategias que aseguren una educación inclusiva y equitativa. La interacción del alumnado con su entorno y contexto es fundamental, ya que influye directamente en su desarrollo y aprendizaje.

Para atender esta diversidad en el aula, se implementarán medidas de carácter ordinario, orientadas a proporcionar una enseñanza personalizada que garantice que cada estudiante pueda alcanzar los objetivos previstos, independientemente de sus circunstancias personales o de su ritmo de aprendizaje:

**Metodologías didácticas flexibles:** Se utilizarán diferentes niveles de ayuda pedagógica en función de las necesidades individuales, ofreciendo tanto apoyo adicional a quienes lo requieran como actividades de ampliación para aquellos que alcancen los objetivos con mayor facilidad.

**Actividades diferenciadas:** Se organizarán tareas y proyectos que permitan a cada estudiante avanzar a su propio ritmo, ajustando la complejidad según su progreso y habilidades.

**Adaptaciones de materiales didácticos:** Se prevé la modificación o adaptación de los recursos utilizados en clase, como materiales digitales, herramientas informáticas o textos, para que sean accesibles y comprensibles para todos los alumnos.

De acuerdo con lo establecido en el Real Decreto 659/2023 y la Ley 3/2022, la Formación Profesional debe fomentar la equidad, la inclusión y la igualdad de oportunidades, garantizando que todos los estudiantes tengan acceso a una educación de calidad. Esto incluye adoptar medidas de flexibilización y alternativas metodológicas que aseguren la accesibilidad universal y el diseño adaptado a todos los perfiles de estudiantes.

Las personas con necesidades específicas de apoyo educativo o formativo recibirán una atención especial basada en:

Principios de normalización, inclusión y accesibilidad: Se garantizará que el entorno educativo esté preparado para acoger a todos los estudiantes sin exclusión.

Adaptaciones en el proceso de aprendizaje y evaluación: Las condiciones de aprendizaje y evaluación se ajustarán para facilitar la adquisición de competencias, sin que estas adaptaciones afecten de forma negativa a las calificaciones obtenidas.

Además, las administraciones competentes se asegurarán de disponer los medios y recursos necesarios para que el alumnado con necesidades específicas de apoyo pueda alcanzar los resultados de aprendizaje y competencias profesionales previstos en el ciclo formativo.

## 15. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES

El alumnado participará en las actividades programadas, en coordinación con el departamento de la familia profesional de Comercio y Marketing y el de actividades extraescolares.

## 16. EL MÓDULO “PROYECTO INTERMODULAR I” EN LA ENSEÑANZA VIRTUAL.

### 16.1. DISTRIBUCIÓN TEMPORAL DE LOS CONTENIDOS

<b>UNIDADES DE TRABAJO</b>
<b>1ª Evaluación</b>
FASE I: Introducción
<b>2ª Evaluación</b>
FASE II: Desarrollo
<b>3ª Evaluación Ordinaria</b>
FASE III: Conclusión

### 16.2. METODOLOGÍA DE LA FORMACIÓN A DISTANCIA

La metodología de las enseñanzas de Formación Profesional en el régimen virtual se desarrollará en un entorno flexible e interactivo que facilite la adquisición de las competencias profesionales, personales y sociales asociadas a los diferentes módulos profesionales.

Las actividades de formación y tutoría en régimen virtual se desarrollarán utilizando una plataforma telemática de aprendizaje y materiales y medios didácticos específicos.

La formación y la atención al alumnado en régimen virtual deberá proporcionar el acompañamiento, el estímulo y las estrategias didácticas de aprendizaje colaborativo necesarias para que el alumnado pueda alcanzar los resultados de aprendizaje de cada módulo profesional.

El profesor-tutor responsable de un módulo profesional virtual hace el rol de orientador y facilitador del aprendizaje del alumnado:

- Resolviendo dudas.
- Evaluando el progreso y reorientando al alumnado en los contenidos no comprendidos.

### 16.3. MATERIALES Y MEDIOS DIDÁCTICOS

#### **Plataforma telemática de aprendizaje.**

Todas las actividades de enseñanza-aprendizaje de los ciclos formativos de Formación Profesional que se impartan en el régimen virtual (a distancia), se llevarán a cabo a través de una plataforma telemática de aprendizaje, que posibilitará la interacción entre profesorado y alumnado.

En el desarrollo de estas enseñanzas se emplearán soportes y materiales didácticos que permitan un proceso de aprendizaje sistematizado para el participante, así como los medios telemáticos necesarios para incorporar el uso de las tecnologías de la información y de la comunicación al proceso de atención tutorial.

Los materiales y soportes didácticos deberán contribuir a la adquisición de los resultados de aprendizaje que correspondan a los distintos módulos profesionales. Además, deberán contemplar los principios de autosuficiencia y autoaprendizaje para que el alumnado pueda desarrollar y controlar el proceso de aprendizaje de forma autónoma.

**Los materiales deben:**

- Emplear estrategias activas de enseñanza aprendizaje (aprender haciendo).
- Estructurar el aprendizaje a partir de los procedimientos.
- Evitar el abandono del alumnado mediante seguimiento individualizado y el fortalecimiento del grupo.
- Facilitar la actualización de los recursos.
- Emplear simulaciones interactivas eficaces.

Al no disponer de material didáctico digital en la plataforma de los módulos profesionales del Ciclo Formativo de Grado Medio, se utilizan materiales creados por el profesor de acuerdo con los contenidos del módulo que se cuelgan en la plataforma virtual para facilitar el acceso a los mismos.

#### **16.4. SISTEMA DE TUTORÍAS DE LOS MÓDULOS PROFESIONALES**

El elemento fundamental de esta modalidad de enseñanza es la acción formadora, que debe proporcionar el acompañamiento, el estímulo y las estrategias didácticas de autoaprendizaje necesarias para que cada estudiante pueda alcanzar el aprendizaje exigido en cada módulo de forma personalizada.

El profesor-tutor o profesora-tutora del módulo profesional hace el rol de orientador/a y facilitador/a del aprendizaje del alumnado resolviendo dudas, evaluando el progreso y reorientando al alumnado en los contenidos no comprendidos.

La atención al alumnado en cada módulo se organizará por un sistema de sesiones de formación que incluirá individuales, si así se requiriese, más sesiones de formación por teams.

La formación individual consistirá en orientar de forma individual al alumnado y proporcionar el apoyo académico necesario en los procesos de aprendizaje en los que las capacidades terminales se pueden alcanzar de forma autónoma y a distancia, empleando el soporte didáctico específico.

Se desarrollarán estas sesiones a través de la mensajería de la plataforma, telefónica o presencialmente.

Sesiones de formación: serán telemáticas por Teams y presenciales en el aula.

Tendrán lugar en el centro educativo, y en ellas se atenderá al grupo de alumnos matriculados en el módulo profesional.

Las sesiones telemáticas se llevarán a cabo a través de los sistemas de interacción y comunicación en tiempo real de la plataforma virtual de aprendizaje Teams, sin perjuicio de que el alumnado puede asistir a las mismas en el centro educativo.

La participación en las sesiones de formación serán voluntarias para el alumnado. Las sesiones de formación estarán orientadas al desarrollo de las actividades programadas recogidas en el plan de acción tutorial, que el/la tutor/a dará a conocer a comienzo del curso, y que podrán ser consultadas a través de la plataforma.

El calendario y contenido de las sesiones de formación programadas en este curso se pondrán en la plataforma Campus fp distancia

Además, se realizarán de forma continuada durante el curso, resolución de dudas y consultas, para poder avanzar en el conocimiento de cada uno de los módulos.

### **16.5. EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES. INSTRUMENTOS DE RECOGIDA DE INFORMACIÓN**

La evaluación debe permitir que se reconduzca el proceso de aprendizaje del alumnado en el momento preciso (evaluación continua). Se pueden fijar distintos instrumentos que permitan esta recogida de información en relación con el desarrollo de estos aprendizajes a través de las tutorías individuales y sesiones de formación.

Para la evaluación de los módulos profesionales cursados en régimen a distancia, será necesaria la realización del proyecto en los términos descritos y obteniendo un resultado positivo en el conocimiento de los resultados de aprendizaje descritos.

Con los procesos de evaluación continua que se puedan desarrollar a distancia, se irán añadiendo gradualmente los contenidos del proyecto para una mejor experiencia de aprendizaje.

Los contenidos a realizar:

**La recogida de información se puede establecer en diferentes momentos según las necesidades del módulo y contenidos, podrían ser:**

1. La información que muestran las herramientas de la plataforma relativas a las actividades de autoevaluación de cada fase.
2. El proyecto para su evaluación que entrega el alumnado al final de una fase.
3. Las actividades procedimentales que se realizan en las sesiones presenciales.
4. Las sesiones de evaluación presenciales realizadas.
5. La entrega del proyecto final.

**Los Instrumentos que permitirán la recogida de información para el proceso de evaluación dependiendo del transcurso del módulo podrán ser:**

- Fichas de seguimiento.
- Entrega de trabajos.
- Memoria detallada de la realización de las actividades

Los criterios de evaluación y su relación con los objetivos estarán detallados en las fases de la programación del módulo.

#### **16.6. CRITERIOS DE CALIFICACIÓN**

Los **instrumentos de evaluación** a utilizar, para medir el nivel de adquisición de las capacidades por los alumnos/as se reflejarán en cada una de las programaciones didácticas y podrán ser:

- El proyecto propuesto para la evaluación.
- Adquisición de los contenidos propuestos de los módulos requeridos.
- La realización y presentación de los trabajos cuando estas sean requeridos por el profesor-tutor.

<b>INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN</b>	<b>DE</b>	<b>MATERIA OBJETO DE EVALUACIÓN</b>
<b>PRUEBAS OBJETIVAS</b>		
Pruebas teóricas que evalúan la adquisición de los RA.	-	Entrega del proyecto

#### **CRITERIOS DE CALIFICACIÓN**

<b>CALIFICACION</b>	
<b>INSTRUMENTOS</b>	<b>PONDERACIÓN (%)</b>
Entrega del proyecto final	100%

### **16.7. ACTIVIDADES DE RECUPERACIÓN Y EVALUACIÓN EXTRAORDINARIA DE JUNIO.**

El/La alumno/a que no haya superado el Módulo en la evaluación ordinaria de junio podrá presentarse a la convocatoria extraordinaria de junio, y deberá realizar el programa de recuperación del módulo que presentará al profesor responsable del módulo.

Programa de recuperación del módulo profesional Este programa de recuperación contendrá las siguientes actividades

– La realización de revisión y redacción de aquellos aspectos en que se hubiesen detectado mayores deficiencias dentro del proyecto.

El alumnado realizará estas actividades de forma autónoma y las presentará el día acordado para la evaluación extraordinaria de junio.

La calificación de dicha prueba extraordinaria será de 1 a 10 puntos.

#### **CRITERIOS DE CALIFICACIÓN**

Se establece la siguiente ponderación para la calificación final.

CALIFICACIÓN INSTRUMENTOS PONDERACIÓN (%)

ENTREGA DEL PROYECTO INTERMODULAR 100%

### **16.8. MÓDULOS CURSADOS COMO PENDIENTES Y ADELANTO DE LA EVALUACIÓN FINAL ORDINARIA.**

El alumnado que hubiera cursado el módulo en cursos anteriores, y no hubiera obtenido evaluación positiva, podrá solicitar cursarlo como pendiente de tal forma que será evaluado con carácter final ordinario.

El alumnado que opte por la opción de cursar el módulo como pendientes deberá estar matriculado del mismo y solicitarlo específicamente durante el primer mes lectivo del curso escolar.

## 17. ANEXO 1: PROGRAMACIÓN DE SESIONES DE FORMACIÓN

**\*\*Pendiente la confirmación de fechas de prácticas pueden provocar posibles cambios en este cronograma.**

1º Actividades comerciales - Proyecto Intermodular I			
TEAMS: JUEVES DE 17:15H a 18:10H			
TI: LUNES DE 19:05H a 20:00H			
Fecha	Día	RA	Contenido
18/09/2025	Jueves	RA1 y 5	Presentación del proyecto
22/09/2025	Lunes		TI
25/09/2025	Jueves	RA1 y 5	Contextualización - Índice
29/09/2025	Lunes		TI
02/10/2025	Jueves	RA1 y 5	Contextualización - Formato
06/10/2025	Lunes		TI
09/10/2025	Jueves		Portada
16/10/2025	Jueves	RA1 y 5	Contextualización - Producto de innovación
20/10/2025	Lunes		TI
23/10/2025	Jueves	RA1 y 5	Contextualización - Descripción de Empresa
27/10/2025	Lunes		TI
30/10/2025	Jueves	RA1 y 5	Contextualización - Descripción de Sector
03/11/2025	Lunes		TI
06/11/2025	Jueves	RA2 y 5	Contextualización - Descripción del producto, calidades y características
10/11/2025	Lunes		TI
13/11/2025	Jueves	RA2 y 5	Contextualización - Análisis comparativo
17/11/2025	Lunes		TI
20/11/2025	Jueves	RA2 y 5	Contextualización - Público objetivo
24/11/2025	Lunes		TI
27/11/2025	Jueves	RA2 y 5	Contextualización - Caracteriza las empresas del sector atendiendo a su organización y al tipo de producto o servicio que ofrecen.
1º EVALUACIÓN			
15/12/2025	Lunes		TI
18/12/2025	Jueves	RA2 y 5	Desarrollo - Búsqueda de información
05/01/2026	Lunes		TI
08/01/2026	Jueves	RA2 y 5	Desarrollo - Desarrollo - Proveedores
12/01/2026	Lunes		TI

15/01/2026	Jueves	RA3 y 5	Desarrollo - Criterios y técnicas de selección
19/01/2026	Lunes		TI
22/01/2026	Jueves	RA3 y 5	Desarrollo - Ofertas más ventajosa
26/01/2026	Lunes		TI
29/01/2026	Jueves	RA3 y 5	Desarrollo - Dudas y guías intermedias para el PII
02/02/2026	Lunes		TI
05/02/2026	Jueves	RA3 y 5	Desarrollo -Procedimiento de reaprovisionamiento
09/02/2026	Lunes		TI
12/02/2026	Jueves	RA3 y 5	Desarrollo -Costes y precios
16/02/2026	Lunes		TI
19/02/2026	Jueves	RA3 y 5	Desarrollo -Precios de la competencia
23/02/2026	Lunes		TI
26/02/2026	Jueves	RA3 y 5	Desarrollo -Motivos de compra y percepción de valor
02/03/2026	Lunes		TI
05/03/2026	Jueves	RA3 y 5	Desarrollo -Repaso
09/03/2026	Lunes		TI
<b>2º EVALUACIÓN</b>			
26/03/2026	Jueves	RA4 y 5	Remate - Argumentario de ventas
30/03/2026	Lunes		TI
06/04/2026	Lunes		TI
09/04/2026	Jueves	RA4 y 5	Remate -Puntos fuertes y débiles. Ventajas sobre la competencia
13/04/2026	Lunes		TI
16/04/2026	Jueves	RA4 y 5	Remate -Lanzamiento de producto y objetivos comerciales
20/04/2026	Lunes		TI
23/04/2026	Jueves	RA4 y 5	Remate -Situaciones para introducir una acción promocional
27/04/2026	Lunes		TI
30/04/2026	Jueves	RA4 y 5	Remate -Selección de acción promocional, alineada con objetivos comercial
07/05/2026	Jueves	RA4 y 5	Remate -Dudas y preguntas
11/05/2026	Lunes		TI
14/05/2026	Jueves	RA4 y 5	Remate -Conclusiones
<b>CONVOCATORIA ORDINARIA</b>			
01/06/2026	Lunes		TI
04/06/2026	Jueves	RA 12345	Repaso
<b>CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA</b>			

