

1. Identificación da programación
Centro educativo

| Código | Centro | Concello | Ano académico |
|----------|--------|----------|---------------|
| 36011579 | A Guía | Vigo | 2024/2025 |

Ciclo formativo

| Código da familia profesional | Familia profesional | Código do ciclo formativo | Ciclo formativo | Grao | Réxime |
|-------------------------------|----------------------|---------------------------|------------------------|------------------------------------|-------------------|
| COM | Comercio e márketing | CSCOM02 | Comercio internacional | Ciclos formativos de grao superior | Réxime de adultos |

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

| Código MP/UF | Nome | Curso | Sesións semanais | Horas anuais | Sesións anuais |
|--------------|--------------------------------------|-----------|------------------|--------------|----------------|
| MP0824 | Negociación internacional | 2024/2025 | 5 | 132 | 158 |
| MP0824_12 | Contratación internacional | 2024/2025 | 5 | 60 | 72 |
| MP0824_22 | Proceso de negociación internacional | 2024/2025 | 5 | 72 | 86 |

(*) No caso de que o módulo profesional estea organizado en unidades formativas de menor duración

Profesorado responsable

| | |
|--------------------------------|----------------------------|
| Profesorado asignado ao módulo | MARÍA TERESA PEREIRA EIRÍN |
| Outro profesorado | |

Estado: Pendente de supervisión inspector

2. Concreción do currículo en relación coa súa adecuación ás características do ámbito produtivo

1. As persoas que obteñan este título han exercer a súa actividade en empresas de calquera sector produtivo, nomeadamente do sector do comercio e márketing público e privado, realizando funcións de planificación, organización, xestión e asesoramento de actividades de comercio internacional.

Trátase de traballadores e traballadoras por conta propia que xestionan a súa empresa, realizando actividades de comercio internacional, ou por conta allea, que exercen a súa actividade no departamento de comercio internacional dentro dos subsectores de Industria, comercio e agricultura, no departamento de comercio internacional.

Entidades financeiras e de seguros, no departamento de exterior.

Empresas intermediarias no comercio internacional, como axencias transitarias, axencias comerciais, empresas consignatarias, axencias de alfándegas, empresas de asesoramento comercial e xurídico, etc.

Empresas importadoras, exportadoras e distribuidoras-comercializadoras.

Empresas de loxística e transporte.

Asociacións, institucións, organismos e organizacións non gobernamentais.

2. As ocupacións e os postos de traballo máis salientables son os seguintes:

Técnico/a en comercio exterior.

Técnico/a de operacións exteriores de entidades financeiras e de seguros.

Técnico/a en administración de comercio internacional.

Asistente ou adxunto/a de comercio internacional.

Axente de comercio internacional.

Técnico/a de márketing internacional.

Técnico/a de márketing dixital internacional.

Técnico/a de venda internacional.

Asistente ao departamento de operacións comerciais internacionais.

Transitario/a.

Consignatario/a de buques.

Operador/ora loxístico/a.

Xefe/a de almacén.

Técnico/a en loxística do transporte.

Coordinador/ora loxístico/a.

Técnico/a en loxística inversa.

3. Relación de unidades didácticas que a integran, que contribuirán ao desenvolvemento do módulo profesional, xunto coa secuencia e o tempo asignado para o desenvolvemento de cada unha

| U.D. | Título | Descrición | Duración (sesións) | Peso (%) |
|------|---|--|--------------------|----------|
| 1 | A contratación internacional : Normativa e usos; Incoterms | Visión global do sistema e normativa aplicable dentro do comercio internacional. Incoterms | 40 | 25 |
| 2 | Elaboración de contratos internacionais | Como redactar os distintos tipos de contratos a nivel internacional | 20 | 13 |
| 3 | Desenvolvemento e control dos acordos contractuais internacionais : O arbitraje internacional | Visión global do tratamento dos conflitos na contratación internacional | 12 | 7 |
| 4 | Selección de cliente e/ou provedores | Visión global dos criterios de selección de clientes, provedores e intermediarios | 20 | 13 |
| 5 | O proceso de comunicación | Os medios e sistemas de comunicación internacionais | 21 | 13 |
| 6 | O proceso de negociación e os acordos contractuais internacionais | O pasos a seguir para o éxito no proceso de negociación e os acordos internacionais | 45 | 29 |

4. Por cada unidade didáctica
4.1.a) Identificación da unidade didáctica

| N.º | Título da UD | Duración |
|-----|--|----------|
| 1 | A contratación internacional : Normativa e usos; Incoterms | 40 |

4.1.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

| Resultado de aprendizaxe do currículo | Completo |
|--|----------|
| RA1 - Interpreta a normativa e os usos habituais que regulan a contratación internacional, analizando a súa repercusión nas operacións de comercio internacional | NO |

4.1.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

| Criterios de avaliación |
|--|
| CA1.1 Identifícaronse as fontes xurídicas que regulan a contratación internacional |

| Criterios de avaliación |
|--|
| CA1.2 Caracterizouse o valor xurídico dos convenios internacionais, dos organismos internacionais e dos usos uniformes na contratación internacional |
| CA1.3 Identificouse a terminoloxía xurídica utilizada e a normativa mercantil que regula os contratos internacionais de compravenda |
| CA1.4 Analizáronse as condicións e as obrigas derivadas da utilización dos incoterms nas operacións de comercio internacional |

4.1.e) Contidos

| Contidos |
|--|
| Regulación da compravenda internacional. Instrumentos de harmonización: Lex Mercatum. Principios Undroit: convenios de Viena e Roma. Convenios internacionais. Regras da Cámara de Comercio Internacional. Incoterms. |

4.2.a) Identificación da unidade didáctica

| N.º | Título da UD | Duración |
|-----|---|----------|
| 2 | Elaboración de contratos internacionais | 20 |

4.2.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

| Resultado de aprendizaxe do currículo | Completo |
|--|----------|
| RA1 - Interpreta a normativa e os usos habituais que regulan a contratación internacional, analizando a súa repercusión nas operacións de comercio internacional | NO |
| RA2 - Elabora os contratos asociados aos procesos de negociación, aplicando a normativa, usos e costumes internacionais | SI |

4.2.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

| Criterios de avaliación |
|--|
| CA1.5 Identifícaronse as partes e os elementos dun contrato de compravenda internacional, diferenciando as cláusulas facultativas das obrigatorias |
| CA1.8 Analizáronse as características xerais que regulan os concursos e as licitacións internacionais |
| CA2.1 Identifícaronse os modelos documentais utilizados na negociación de operacións comerciais internacionais |
| CA2.2 Elaboráronse as cláusulas dun precontrato dunha operación comercial internacional, aplicando a normativa de contratación internacional |
| CA2.3 Identifícaronse os dereitos e as obrigas que se derivan da inclusión do incoterm acordado no contrato de compravenda internacional |
| CA2.4 Identifícaronse os tipos de contratos mercantís internacionais que se utilizan |
| CA2.5 Caracterizáronse e/ou recoñecéronse os modelos documentais que representan os contratos mercantís internacionais |
| CA2.6 Confeccionouse o contrato adecuado á operación comercial internacional |
| CA2.7 Utilizáronse aplicacións informáticas na redacción das cláusulas tipo do contrato mercantil internacional |

4.2.e) Contidos

| Contidos |
|---|
| <p>Contrato de compravenda internacional, de intermediación comercial, de cooperación empresarial, de subministración, e de prestación de servizos e resultado.</p> <p>Contratación mediante concursos ou licitacións internacionais.</p> <p>Modificación e extinción dos contratos.</p> <p>Usos habituais nos modelos de contratación internacional.</p> |

4.3.a) Identificación da unidade didáctica

| N.º | Título da UD | Duración |
|-----|---|----------|
| 3 | Desenvolvemento e control dos acordos contractuais internacionais : O arbitraje internacional | 12 |

4.3.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

| Resultado de aprendizaxe do currículo | Completo |
|--|----------|
| RA1 - Interpreta a normativa e os usos habituais que regulan a contratación internacional, analizando a súa repercusión nas operacións de comercio internacional | NO |

4.3.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

| Criterios de avaliación |
|--|
| CA1.6 Caracterizáronse os sistemas de resolución de controversias e arbitraje internacional |
| CA1.7 Valoráronse as vantaxes e o alcance de utilizar a arbitraje internacional na resolución de conflitos de comercio internacional |

4.3.e) Contidos

| Contidos |
|---|
| Sistemas de resolución de controversias: arbitraje. |

4.4.a) Identificación da unidade didáctica

| N.º | Título da UD | Duración |
|-----|--------------------------------------|----------|
| 4 | Selección de cliente e/ou provedores | 20 |

4.4.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

| Resultado de aprendizaxe do currículo | Completo |
|--|----------|
| RA1 - Selecciona clientela, intermediarios/as e/ou provedores/as potenciais internacionais das fontes de información, analizando as súas condicións comerciais | SI |

4.4.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

| Criterios de avaliación |
|---|
| CA1.1 Utilizáronse as técnicas adecuadas de procura e selección de clientela e/ou provedores/as internacionais |
| CA1.2 Identificáronse os principais riscos internos e externos nas operacións comerciais internacionais, atendendo á rendibilidade e a seguridade da actuación comercial |
| CA1.3 Identificáronse os termos e as condicións comerciais que debe cumprir a clientela, intermediarios/as e/ou provedores/as internacionais |
| CA1.4 Seleccionáronse axentes, intermediarios/as, clientela e/ou provedores/as corporativos/as en función dos obxectivos marcados pola organización |
| CA1.5 Confeccionáronse ficheiros mestres de clientela e/ou provedores/as internacionais a partir da aplicación informática de xestión da relación coa clientela |
| CA1.6 Elaboráronse informes da selección de clientela e/ou provedores/as internacionais en soportes informáticos |
| CA1.7 Actualizáronse as bases de datos e os ficheiros de clientela e/ou provedores/as de xeito periódico segundo procedementos baseados na seguridade e a confidencialidade |
| CA1.8 Identificáronse as partes que compoñen os pregos de condicións e as ofertas comerciais nos concursos e nas licitacións internacionais |
| CA1.9 Caracterizáronse as fases das licitacións e concursos internacionais |

4.4.e) Contidos

| Contidos |
|---|
| Instrumentos promocionais de apoio á exportación. |
| Factores de risco internos (clientela e provedores/as) e externos (conxuntura e mercado). |
| Licitacións e concursos internacionais. |
| Selección de provedores/as, clientela e intermediarios/as. |
| Emprego de soportes informáticos para informes e resultados de selección. |

4.5.a) Identificación da unidade didáctica

| N.º | Título da UD | Duración |
|-----|---------------------------|----------|
| 5 | O proceso de comunicación | 21 |

4.5.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

| Resultado de aprendizaxe do currículo | Completo |
|--|----------|
| RA2 - Establece procesos de comunicación segundo os protocolos empresariais e os costumes do país, utilizando os medios e sistemas adecuados | SI |

4.5.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

| Criterios de avaliación |
|--|
| CA2.1 Recoñecéronse as técnicas máis utilizadas nas relacións de comunicación internacional |
| CA2.2 Identificáronse as principais normas de comunicación verbal e non verbal das diversas culturas |
| CA2.3 Planificáronse as fases dunha entrevista persoal con fins comerciais no contexto internacional |
| CA2.4 Elaboráronse documentos escritos baseados en propostas de información por parte dun/dunha cliente/a, axente ou provedor/ora no que se observe o tratamento adecuado ao país |
| CA2.5 Desenvolvéronse situacións simuladas (conversas telefónicas, reunións e comunicacións escritas) con clientela, intermediarios/as ou provedores/as, utilizando técnicas de comunicación adecuadas á situación e ao interlocutor |
| CA2.6 Elaboráronse documentos cos puntos clave que haxa que tratar nunha reunión simulada con clientela, intermediarios/as ou provedores/as |
| CA2.7 Utilizáronse soportes informáticos ou de novas tecnoloxías para a elaboración e a transmisión de documentos comerciais derivados de comunicacións escritas entre as partes |
| CA2.8 Utilizáronse as novas tecnoloxías da información e comunicación nos procesos de comunicación con operadores internacionais |

4.5.e) Contidos

| Contidos |
|---|
| Fontes de información sobre comercio internacional. |

| Contidos |
|--|
| Medios e sistemas de comunicación internacionais: tradicionais e TIC. |
| Proceso de comunicación. |
| Comunicación verbal e non verbal. |
| Entrevista. |
| Relacións públicas. |
| Protocolo internacional. |
| Emprego de soportes e ferramentas informáticas ao respecto. Sistemas EDI e outros. |

4.6.a) Identificación da unidade didáctica

| N.º | Título da UD | Duración |
|-----|---|----------|
| 6 | O proceso de negociación e os acordos contractuais internacionais | 45 |

4.6.b) Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

| Resultado de aprendizaxe do currículo | Completo |
|--|----------|
| RA3 - Deseña o proceso de negociación con clientela e/ou provedores/as, propondo os termos máis vantaxosos para a organización | SI |
| RA4 - Planifica o desenvolvemento e o proceso de control dos acordos contractuais internacionais, obtendo información dos axentes intervinientes | SI |

4.6.d) Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos obxectivos por parte do alumnado

| Criterios de avaliación |
|---|
| CA3.1 Identifícanse os factores esenciais que conforman a oferta e a demanda de produtos e/ou prestación de servizos en operacións internacionais |
| CA3.2 Programáronse as etapas do proceso de negociación nunha operación de compravenda internacional |
| CA3.3 Utilizáronse as principais técnicas de negociación internacional nas operacións de compravenda internacional |

| Criterios de avaliación |
|--|
| CA3.4 Utilizouse a terminoloxía comercial habitual no ámbito internacional a partir dunha operación claramente identificada |
| CA3.5 Coñecéronse as características máis salientables dos negociadores de diferentes culturas |
| CA3.6 Elaborouse un plan para iniciar negociacións no que se teña en conta a idiosincrasia, as normas, o protocolo e os costumes do país do/a cliente/a e/ou do/a provedor/ora |
| CA3.7 Definíronse os principais parámetros e os límites máximos e mínimos que configuran unha oferta presentada a un/unha cliente/a internacional |
| CA3.8 Realizáronse informes que recollan os acordos da negociación, utilizando programas e medios informáticos |
| CA4.1 Organizouse o proceso de control da forza de vendas, de distribuidores/as e de axentes comerciais, utilizando sistemas de comunicación e información |
| CA4.2 Identificáronse problemas, oportunidades e tendencias do mercado |
| CA4.3 Caracterizáronse os informes de clientela, provedores/as, prescritores/as, axentes comerciais e/ou distribuidores/as mediante programas informáticos |
| CA4.4 Elaboráronse razóns específicas de evolución e rendibilidade das vendas, utilizando programas informáticos específicos |
| CA4.5 Elaboráronse plans de actuación que induzan á motivación, o perfeccionamento e a metodoloxía da forza de vendas propia ou de distribuidores/as |
| CA4.6 Definíronse os métodos salientables de control no desenvolvemento e na execución dos procesos de comercialización internacional |
| CA4.7 Definiuse o proceso de control que deben seguir os pedidos realizados pola clientela e/ou a provedores/as internacionais, utilizando sistemas e programas informáticos |
| CA4.8 Identificáronse as incidencias máis comúns que se poden orixinar nos procesos de compravenda internacional |

4.6.e) Contidos

| Contidos |
|--|
| Étapas do proceso de negociación: preparación, desenvolvemento e consolidación da negociación internacional. |
| Técnicas de negociación internacional. |
| Diferenzas entre negociación nacional e internacional. |
| Elementos culturais na negociación internacional. |

Contidos

Estilos nacionais de negociación comercial en diferentes países: anglosaxón, francés, alemán, nipón, chinés, norteamericano, hispanoamericano, árabe, etc.

Factores de éxito nunha negociación internacional.

Emprego de programas informáticos ao respecto (procesadores de texto, táboas, presentacións gráficas, etc.).

Organización de operacións de compravenda internacional.

Técnicas de motivación, perfeccionamento e temporalización da rede de vendas, axentes, distribuidores/as e provedores/as internacionais.

Control de operacións internacionais: razóns de control, calidade e informes de seguimento.

Sistemas de información e control de incidencias en operacións de control internacional.

Emprego de programas informáticos ao respecto.

5. Mínimos exixibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación

MÍNIMOS EXIXIBLES:

CA1.1 Identificáronse as fontes xurídicas que regulan a contratación internacional.

CA1.2 Caracterizouse o valor xurídico dos convenios internacionais, dos organismos internacionais e dos usos uniformes na contratación internacional.

CA1.3 Identificouse a terminoloxía xurídica utilizada e a normativa mercantil que regula os contratos internacionais de compravenda.

CA1.4 Analizáronse as condicións e as obrigas derivadas da utilización dos incoterms nas operacións de comercio internacional.

CA1.5 Identificáronse as partes e os elementos dun contrato de compravenda internacional, diferenciando as cláusulas facultativas das obrigatorias.

CA1.6 Caracterizáronse os sistemas de resolución de controversias e arbitraje internacional.

CA1.7 Valoráronse as vantaxes e o alcance de utilizar a arbitraje internacional na resolución de conflitos de comercio internacional.

CA2.1 Recoñecéronse as técnicas máis utilizadas nas relacións de comunicación internacional.

CA2.2 Identificáronse as principais normas de comunicación verbal e non verbal das diversas culturas.

CA2.3 Planificáronse as fases dunha entrevista persoal con fins comerciais no contexto internacional.

CA2.4 Identificáronse os tipos de contratos mercantís internacionais que se utilizan.

CA2.5 Desenvolvéronse situacións simuladas (conversas telefónicas, reunións e comunicacións escritas) con clientela, intermediarios/as ou provedores/as, utilizando técnicas de comunicación adecuadas á situación e ao interlocutor.

CA2.6 Confeccionouse o contrato adecuado á operación comercial internacional.

CA3.2 Programáronse as etapas do proceso de negociación nunha operación de compravenda internacional.

CA3.3 Utilizáronse as principais técnicas de negociación internacional nas operacións de compravenda internacional.

CA3.5 Coñecéronse as características máis salientables dos negociadores de diferentes culturas.

CA3.7 Definíronse os principais parámetros e os límites máximos e mínimos que configuran unha oferta presentada a un/unha cliente/a internacional.

CA4.1 Organizouse o proceso de control da forza de vendas, de distribuidores/as e de axentes comerciais, utilizando sistemas de comunicación e información.

CA4.2 Identificáronse problemas, oportunidades e tendencias do mercado.

CA4.6 Definíronse os métodos salientables de control no desenvolvemento e na execución dos procesos de comercialización internacional.

CRITERIOS DE CUALIFICACIÓN:

A avaliación do módulo establécese por unidades didácticas. Para aprobar o módulo compre ter superado con éxito todas e cada unha das unidades contidas na programación, o que implica ter entregadas e aprobadas todas e cada unha das actividades (exames /tarefas) establecidas como obrigatorias na plataforma e ter superados todos os exames presenciais.

A nota das distintas avaliacións computará como segue: 70% nota do exame presencial realizado no IES A Guía, 30% tarefas / exames realizados na plataforma.

O exame presencial de avaliación será valorado de 0 a 10 puntos e estará dividido en unidades didácticas, nas que será obrigatorio acadar un 5 para aprobar. O exame presencial representará o 70% da nota da avaliación.

As actividades obrigatorias da plataforma (tarefas / exames) serán valoradas individualmente de 1 a 10 puntos. A/s tarefa/s programadas representarán o 30% da nota da avaliación.

O cómputo en conxunto será o seguinte: 7 puntos máximo a nota do exame e 3 puntos máximo a nota da/s tarefa/s programadas.

A participación nos foros durante o curso será voluntaria, pero poderá contribuir a mellorar a nota final do módulo.

Formato dos exames presenciais:

Os exames consistirán de dúas partes, unha parte de preguntas curtas ou tipo test e outra parte na que se resolverán exercicios e casos prácticos relacionados cos contidos que a docente vai propoñendo a través dos foros.

6. Procedemento para a recuperación das partes non superadas

6.a) Procedemento para definir as actividades de recuperación

As persoas que suspendan algunha unidade didáctica poderán recuperala nun exame extraordinario de recuperación que terá lugar a final de curso nas datas que se comuniquen. As tarefas que non acaden o 5 deberán ser melloradas ata alcanzar o mínimo establecido.

Non se establecen outras tarefas de recuperación pola peculiaridade da formación a distancia.

6.b) Procedemento para definir a proba de avaliación extraordinaria para o alumnado con perda de dereito a avaliación continua

Aqueles alumnos/as que non acudisen ás probas presenciais trimestrais poden presentarse á proba de avaliación extraordinaria de final de curso. Igualmente poderán facerlo os/as alumnos/as que non superasen alguna unidade didáctica nas probas trimestrais.

Compre aclara que as tarefas/exames programadas na plataforma son obrigatorias e necesarias para poder superar o módulo. Por esta razón aquel alumnado que non teña realizado estas tarefas/exames non poderá compensalo no exame final extraordinario.

7. Procedemento sobre o seguimento da programación e a avaliación da propia práctica docente

1. Nas reunións de Departamento mensuais procederase a dar conta do seguimento da programación para ver se se axusta ao plan establecido.

Na aplicación informática a periodicidade do seguimento farase cada 15 días.

2. A avaliación da propia práctica docente consistirá nunha reflexión sobre as competencias de programación, actividades de aula, avaliación e formación. Farémola mediante unha táboa de indicadores con dous niveis de logro: adecuado/a ou necesita mellora.

Así, respecto a:

-Programación: Os indicadores serán a planificación do traballo docente, a programación de unidades didácticas, a programación de actividades e tarefas, e o tratamento da atención á diversidade e da transversalidade.

-Actividades de aula: Os indicadores serán a metodoloxía desenvolvida, a motivación para a aprendizaxe, a potenciación da autonomía no proceso de ensino-aprendizaxe, a coordinación co resto do equipo docente, o clima na aula e resolución de conflitos, o traballo en equipo, as actividades variadas desenvolvidas facendo un papel docente-guía, a utilización dos recursos do contexto para reforzar o proceso de ensino aprendizaxe, a atención á diversidade e a inclusión da transversalidade nas actividades.

-A avaliación: Indicadores como os instrumentos utilizados para facer a avaliación inicial e o seu rexistro, instrumentos utilizados para a avaliación continua e o seu rexistro, o procedemento utilizado para a avaliación final, a coavaliación e autoavaliación, o desenvolvemento das actividades de recuperación, a información proporcionada sobre a avaliación e a cualificación.

-A formación: tendo en conta a formación desenvolvida formal e non formal.

3. Tamén se terá en conta a memoria de fin de curso do ano pasado por se houbera propostas de modificación para o seguinte curso. Así como na memoria dese ano se recollerán propostas de modificacións para o curso seguinte, en función da autoavaliación anterior realizada.

8. Medidas de atención á diversidade

8.a) Procedemento para a realización da avaliación inicial

A avaliación inicial que na modalidade fp a distancia non se fai, sen embargo realizarase nos foros presentacións por parte do alumnado no módulo que permitirán coñecer todo o relacionado coa motivación do

alumno/a, a actitude coa que se enfrenta ao proceso de ensinanza-aprendizaxe e os coñecementos que ten sobre a materia que se vai impartir. Para a súa aplicación empregaranse as ferramentas de comunicación dispoñibles na plataforma de FP a Distancia (mensaxería, chat, foro, etc.) e as comunicación presenciais que poidan producirse nas titorías colectivas.

8.b) Medidas de reforzo educativo para o alumnado que non responda globalmente aos obxectivos programados

Para o alumnado que non responda adecuadamente as actividades programadas aplicaráselle as seguintes medidas en función das súas necesidades:

- Se insistirá na realización de exercicios prácticos e na resolución de casos específicos de reforzo, ao tempo que o alumno realizará traballos de investigación e afondamento sobre as partes pendentes de recuperar co seguimento do profesor.
- Se introducirán estratexias e ferramentas que reforcen as competencias clave.
- Se deseñarán actividades secuenciadas que axuden a entender o que se pide.
- O equipo docente se coordinará para tratar o reforzo en competencias clave.

9. Aspectos transversais

9.a) Programación da educación en valores

No desenvolvemento do proceso de ensinanza-aprendizaxe da FP a Distancia están implícitos o traballo por obxectivos, a responsabilidade, a autonomía e a autoesixencia. Por outra parte intentarán traballarse co alumnado outros valores importantes no mundo laboral: respecto ás normas, afán de mellora, xestión do tempo, comunicación oportuna e colaboración

9.b) Actividades complementarias e extraescolares

Co obxectivo de achegar ao alumnado ao mundo empresarial sempre que sexa posible e co permiso da Consellería de Cultura, Educación e Universidade poderanse realizar visitas a empresas, centros comerciais, recintos de ámbito profesional ou participar en eventos relacionados co comercio ou marketing.

10. Outros apartados

10.1) DISPOÑIBILIDADE DA PROGRAMACIÓN

A programación didáctica deste módulo atoparase a disposición de todos os interesados na Xefatura de Estudos do IES A Guía así como no Departamento de Organización e Xestión Comercial.

10.2) ESCENARIO COMBINADO PRESENCIAL E SEMIPRESENCIAL

1. O módulo desenvolverase na plataforma Moodle denominada: <https://fpadistancia.edu.xunta.gal/>. O alumnado accederá con usuario e contrasinal a dita plataforma.
2. O módulo estará organizado por unidades didácticas que se irán abrindo de acordo coa programación.
3. O alumnado que o desexe poderá obter un reforzo na aprendizaxe mediante dúas ferramentas básicas: a titoría colectiva e a titoría individual.