

**INFORME DE ADAPTACIÓN DE LA PROGRAMACIÓN DEL TERCER TRIMESTRE DE LOS MÓDULOS DE  
“MARKETING EN LA ACTIVIDAD COMERCIAL” Y “PROCESOS DE VENTA”  
DEL CURSO 1º DEL C.F.G.M. DE “COMERCIO Y MARKETING”.**

**Informe realizado por: Alejandro Cabanillas Hidalgo.**

**Fecha del Informe: 13/05/2020.**

Las programaciones didácticas de los módulos de “Marketing en la actividad comercial” y “Procesos de venta”, para el curso 2019-20 quedan modificadas de acuerdo a las instrucciones de 23 de abril de la Viceconsejería de Educación y Deporte relativas a las medidas educativas a adoptar en el tercer trimestre del curso 2019/2020.

Principios generales que deben informar la docencia en este tercer trimestre:

- Hay que evitar la sobrecarga de tareas y estas se adecuen a las características de cada alumno, y teniendo como uno de los objetivos principales intentar paliar la desigualdad que se pueda producir entre unos y otros.
- La actividad docente se centrará en la recuperación y el refuerzo de lo trabajado en los dos primeros trimestres, poniendo el foco en los aprendizajes imprescindibles. Y si fuera posible y beneficioso para el alumnado se avanzará en lo previsto en las programaciones.

En lo relativo a los currículos previstos:

- Las actividades y contenidos que se queden sin impartir en el curso 2019/20 como consecuencia del confinamiento establecido por la pandemia COVID-19 correspondientes a cada módulo de 1º de este Ciclo y en función de cómo sea la incorporación al curso y la evolución de la pandemia y las normas sanitarias que se establezcan, podrían impartirse con 2 temporalizaciones diferentes:
  1. Agrupadas de forma intensiva durante el primer mes del próximo curso.
  2. A lo largo de todo el primer trimestre del próximo curso.

La decisión concreta sobre qué aspectos se desarrollarán en esta tercera evaluación del curso 2019/2020, en cada uno de los módulos que imparto se enumeran a continuación:

- Para el desarrollo de todas las actividades durante este tercer trimestre, bien sea de recuperación o de refuerzo, los alumnos contarán con todas las explicaciones, la resolución de dudas y el apoyo del docente, y para ello se usarán las distintas herramientas que ya se han venido utilizando a lo largo de los dos primeros trimestres, fundamentalmente el correo electrónico y Classroom.
- Las actividades de recuperación y refuerzo de lo trabajado en los dos primeros trimestres se adaptará a cada alumno en concreto y se desarrollará mediante distintas actividades que pueden ir desde la realización de resúmenes, actividades de las distintas unidades, prácticas de comprobación de aprendizaje, prácticas finales; y solo en algunos casos muy concretos y si se viera estrictamente necesario la realización de pruebas de recuperación por medios telemáticos (p.ej.: videoconferencia).
- Para los contenidos que no se han desarrollado por corresponder al tercer trimestre y que se tratará de avanzar sobre los mismos siempre que fuera posible, se desarrollará de forma similar a lo ya mencionado para las actividades de recuperación y refuerzo, si bien, en este caso la intervención del docente será mayor sobre todo en la sintetización y explicación del contenido. El contenido concreto que no se ha desarrollado y susceptible de avanzar sobre el mismo es el siguiente:

## MARKETING DE LA ACTIVIDAD COMERCIAL:

Unidad 7: La distribución.

Unidad 8: La comunicación comercial.

Unidad 9: El plan de marketing.

## PROCESOS DE VENTA:

Unidad 10: Documentos de formalización de cobro y pago (I).

Unidad 11: Documentos de formalización de cobro y pago (II): pago aplazado (Las unidades 10 y 11 pueden ser unificadas y sintetizadas en una única unidad).

Unidad 12: Determinación del precio de venta (el contenido de esta unidad es muy similar a la unidad 6 de Marketing "El precio" y puede ser considerado como desarrollado e impartido al alumnado).

Unidad 13: El interés en las operaciones comerciales.

Unidad 14: El descuento en las operaciones comerciales. (Las unidades 13 y 14 pueden ser unificadas y sintetizadas en una única unidad).

En cuanto a la evaluación, calificación, promoción y titulación, y su aplicación concreta a los módulos que imparto, y conforme a las instrucciones recibidas:

- Los alumnos que hayan superado los dos primeros trimestres, el trabajo que desarrollen durante el tercer trimestre les podrá suponer una mejora en su calificación final pero nunca podrá suponer una reducción en su calificación final.
- Los alumnos con algún trimestre suspenso, el trabajo que desarrollen durante el tercer trimestre les podrá suponer la recuperación de los trimestres que no hayan superado anteriormente. Y, por lo tanto, tendrán la posibilidad de aprobar el módulo en su totalidad, independientemente de que ya se hubiera realizado algunas pruebas de recuperación antes del 14 de marzo.
- Los alumnos con algún trimestre suspenso y que no hayan mantenido contacto telemático, ni consigan alcanzar los objetivos mínimos del módulo en un hipotético examen de recuperación presencial que pudiera celebrarse en junio, habrá que diseñarle un informe detallado y completamente individualizado con los criterios que deben cumplir para recuperar el módulo en la evaluación extraordinaria de septiembre. De conformidad con la normativa vigente, la repetición se considerará una medida de carácter excepcional que sólo se adoptará en el caso de que los aprendizajes no adquiridos le impidan seguir con aprovechamiento el nuevo curso o la nueva etapa. La decisión se tomará tras haber agotado las medidas ordinarias de refuerzo y apoyo para solventar las dificultades de aprendizaje del alumno o alumna, así como la valoración de las dificultades que el alumnado hubiera podido tener en el tercer trimestre como consecuencia de la suspensión de la actividad educativa presencial.