

# PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA COMERCIO ELECTRÓNICO



PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA DE MÓDULO	
TÍTULO	<b>TÉCNICO EN ACTIVIDADES COMERCIALES (LOE)</b>
FAMILIA PROFESIONAL	<b>COMERCIO Y MARKETING</b>
MÓDULO	<b>COMERCIO ELECTRÓNICO</b>
CÓDIGO	<b>1235</b>
CURSO	<b>2º</b>
GRADO	<b>MEDIO</b>
HORAS/SEMANA	<b>4 HORAS/SEMANA</b>
TOTAL, HORAS FORMACIÓN	<b>140 H</b>
CENTRO	<b>IES ARROYO DE LA MIEL (BENALMÁDENA)</b>
CURSO ACADÉMICO	<b>2025_26</b>
PROFESORADO QUE LO IMPARTE	<b>ROSA MARÍA ORVIZ IBÁÑEZ</b>

1. INTRODUCCIÓN/MARCO LEGAL/JUSTIFICACIÓN (UBICACIÓN DEL MÓDULO)
2. CONTEXTO SOCIOEDUCATIVO DEL CENTRO
3. COMPETENCIA GENERAL
4. COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES
5. RESULTADOS DE LA EXPLORACIÓN INICIAL
6. OBJETIVOS GENERALES Y RELACIÓN ENTRE CUALIFICACIONES PROFESIONALES Y UNIDADES DE COMPETENCIA
7. RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN
8. UNIDADES DE TRABAJO. CONTENIDOS, Y TEMPORALIZACIÓN POR RESULTADOS DE APRENDIZAJE
9. METODOLOGÍA
10. EVALUACIÓN
11. ATENCIÓN ALUMNOS PENDIENTES
12. ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD
13. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS, EXTRAESCOLARES
14. MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS
15. PROCEDIMIENTO PARA SU SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN
16. OBSERVACIONES

## 1. INTRODUCCIÓN

### A. IDENTIFICACIÓN

El título de Técnico en Actividades Comerciales queda identificado por los siguientes elementos: Denominación: Actividades Comerciales.

Nivel: Formación Profesional de Grado Medio. Duración: 2.000 horas.

Familia Profesional: Comercio y Marketing.

Referente en la Clasificación Internacional Normalizada de la Educación: CINE-3 b.

### B. MARCO LEGAL

- **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.
- **Orden de 28 de julio de 2015**, por la que se desarrolla el currículo correspondiente al título de Técnico en Actividades Comerciales

#### **Normativa de aplicación de carácter general en el ámbito estatal:**

- Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación (LOE), modificada por la Ley Orgánica 3/2020, de 29 de diciembre (LOMLOE) (texto consolidado).
- Ley Orgánica 3/2022, de 31 de marzo, de ordenación e integración de la Formación Profesional (texto consolidado).
- Real Decreto 659/2023, de 18 de julio, por el que se desarrolla la ordenación del Sistema de Formación Profesional (texto consolidado).
- Real Decreto 278/2023, de 11 de abril, por el que se establece el calendario de implantación del Sistema de Formación Profesional establecido por la Ley Orgánica 3/2022, de 31 de marzo, de ordenación e integración de la Formación Profesional.

Además de la normativa citada con carácter general para las enseñanzas de Formación Profesional, para los ciclos formativos de grado medio y grado superior del Grado D debe considerarse la siguiente:

#### a) Ámbito estatal:

- Reales Decretos por los que se establecen títulos de Formación Profesional de grado medio y de grado superior y se fijan sus enseñanzas mínimas.
- 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.
- Real Decreto 500/2024, de 21 de mayo, por el que se modifican determinados reales decretos por los que se establecen títulos de Formación Profesional de grado superior y se fijan sus enseñanzas mínimas.

#### b) Ámbito autonómico:

- Decreto 147/2025, de 17 de septiembre de 2025, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas de los Grados D y E del Sistema de Formación Profesional en la Comunidad Autónoma de Andalucía.
- Orden de 18 de septiembre de 2025, por la que se regula la evaluación, certificación, acreditación y titulación académica del alumnado que cursa enseñanzas de los grados D y E del Sistema de Formación Profesional en la Comunidad Autónoma de Andalucía.

- Orden de 26 de septiembre de 2025, por la que se regula la fase de formación en empresa u organismo equiparado de los grados D y E del Sistema de Formación Profesional de la Comunidad Autónoma de Andalucía.
- Resolución de 28 de julio de 2025 de la Dirección General de Formación Profesional y Educación Permanente, por la que se publica la relación definitiva de módulos optativos admitidos y desestimados, en el marco del procedimiento establecido para su diseño y autorización en los ciclos formativos de grado medio y superior en los centros docentes de Andalucía, para el curso 2025/2026.
- Resolución de 10 de septiembre de 2025, de la Dirección General de Formación Profesional y Educación Permanente, por la que se publica la concreción curricular de los módulos optativos autorizados, en el marco del procedimiento establecido para su diseño y autorización en los ciclos formativos de grado medio y superior en los centros docentes de Andalucía para el curso 2025/26.
- Hasta el curso 2026-2027 se puede dar la circunstancia de tener alumnado matriculado para cursar los módulos de FCT y PI (de la antigua normativa) siendo de aplicación la Orden de 28 de septiembre de 2011, por la que se regulan los módulos profesionales de formación en centros de trabajo y de proyecto para el alumnado matriculado en centros docentes de la Comunidad Autónoma de Andalucía.

## **C. JUSTIFICACIÓN**

La programación didáctica es el tercer nivel de concreción curricular, y es, por tanto, la principal herramienta de la que se dispone para enseñar en el aula. Se trata de un guion dinámico, flexible y documental, que tiene como referencia al alumno en su contexto.

A través de la presente programación se planifica el trabajo en el aula del módulo “COMERCIO ELECTRÓNICO”, con los alumnos de 2º curso del ciclo de “Actividades comerciales”.

## **1. CONTEXTO SOCIOEDUCATIVO DEL CENTRO**

La presente programación pretende planificar la acción educativa del CFGM de técnico en “Actividades comerciales” en el IES Arroyo de la Miel. Dicho IES se encuentra localizado en Arroyo de la Miel (Benalmádena-Málaga)

### **A. CARACTERÍSTICAS DEL CENTRO**

El Instituto de Educación Secundaria se encuentra en la localidad de Benalmádena, concretamente el barrio de Arroyo de la Miel.

La zona se caracteriza por tener un sector servicios muy desarrollado enfocado en el turismo. La tasa de desempleo es alta, aunque en temporada alta se reduce considerablemente por el empleo que proporciona el sector turístico.

Existe un elevado número de población inmigrante y conviven habitantes de diversas nacionalidades y clases sociales (migrantes económicos, profesionales y empresarios extranjeros, tercera edad y población local).

El centro cuenta con 1200 alumnos aproximadamente en horario de mañana y de tarde. Tiene oferta educativa de: educación secundaria obligatoria, bachillerato, ciclos formativos y educación para adultos. Una de las características más relevantes del centro es la heterogeneidad en la procedencia geográfica del alumnado, algunos con dificultades de idioma e integración, para lo que se cuenta con profesorado

especializado.

El horario del centro es de 8h30 de la mañana a 15h de la tarde y de 16h a 22h10. La plantilla se caracteriza por un alto grado de estabilidad con un elevado número de personal definitivo.

La cercanía de nuestra población con otras de gran entidad comercial, como Málaga o Torremolinos, nos permite ofrecer un mayor abanico de oportunidades para nuestro alumnado de realizar la FFEE en otras empresas situadas fuera de nuestra localidad, circunstancia que, para institutos más alejados, resulta imposible.

## **B. CARACTERÍSTICAS DEL ALUMNADO**

La convivencia y relaciones personales se desarrollan con total normalidad, siempre partiendo de la base del respeto y comprensión a las diferentes costumbres y tradiciones. Esta diversidad que se hace habitual en el actual panorama demográfico español, es una realidad en nuestro centro. Tal vez, hay que destacar los problemas derivados del desconocimiento del idioma y los diferentes modelos educativos que pueden generar problemas de adaptación tanto en el alumnado como en las familias.

A la diversidad cultural y lingüística, se añaden las diferencias en las capacidades e intereses de los alumnos/as. Así, el *IES Arroyo de la Miel* cuenta con un grupo de alumnos de necesidades educativas especiales, que intentamos se integren de forma natural en la vida diaria del centro.

## **C. FAMILIAS**

La mayoría de los alumno/as pertenecen a familias empleadas en el sector servicios, fundamentalmente de aquellas actividades relacionadas con la hostelería y el turismo. Proceden, no sólo de diversos lugares de la geografía española, sino de otros países, debido a la fuerte inmigración de los últimos años. En el Centro se pueden encontrar más de 40 nacionalidades. Teniendo en cuenta los aspectos citados la programación tendrá en cuenta el centro en el que se imparte este ciclo, así como las características del grupo al que se va a impartir este módulo.

El alumnado de segundo curso del CFGM “Actividades Comerciales”, es un alumnado muy heterogéneo en cuanto al ritmo de aprendizaje, edad, motivación y procedencia. La mayoría de ellos han accedido al ciclo a través del graduado en E.S.O.

## **2. COMPETENCIA GENERAL**

Según el artículo 2 de la LOE-LOMLOE, el Sistema educativo español está orientado al pleno desarrollo de la personalidad y de las capacidades de los alumnos, la educación en el respeto de los derechos y libertades fundamentales, en la tolerancia, el respeto a los derechos humanos, al medio ambiente y seres vivos, la responsabilidad individual, el mérito y el esfuerzo personal, la formación para la paz y la vida en sociedad, entre otras cosas. Así mismo, también debe enfocarse al desarrollo de la capacidad de los alumnos para crear su propio aprendizaje, la capacitación para el ejercicio de actividades profesionales y el ejercicio de la ciudadanía.

La formación en objetivos y competencias de los ciclos formativos de Formación profesional y los módulos que los componen deben ir encaminados a alcanzar estas grandes metas, formar personas capaces, íntegras, que participen en la sociedad y contribuyan a formar un mundo mejor.

A continuación, vamos a ver las competencias y los objetivos que se alcanzan desde el módulo de Comercio Electrónico, así como la relación entre los objetivos y competencias.

Las competencias son las capacidades y habilidades del alumnado para enfrentarse al mundo actual de la manera más preparada posible. Se concretan en el “saber ser, saber hacer y saber estar.”

El perfil profesional de los ciclos de formación profesional se define por la competencia general, las competencias profesionales, personales y sociales, la relación de cualificaciones profesionales y las unidades de competencia que se alcanzan a través de los módulos que componen el título, según se establece en el Real Decreto 1688/2011.

Según esa norma, la competencia general del título describe las funciones profesionales más significativas del perfil profesional. Así, la competencia general del grado medio de Actividades comerciales consiste en: **“desarrollar actividades de distribución y comercialización de bienes y/o servicios, y en gestionar un pequeño establecimiento comercial, aplicando las normas de calidad y seguridad establecidas y respetando la legislación vigente.”**

Esta se alcanza a través del logro de las competencias profesionales, personales y sociales y de las cualificaciones profesionales que se trabajan en cada módulo y también de los objetivos generales del título.

Las ocupaciones y puestos de trabajo más relevantes asociados con la obtención del título son:

- Vendedor/a.
- Vendedor/a técnico/a.
- Representante comercial.
- Orientador/a comercial.
- Promotor/a.
- Televendedor/a.
- Venta a distancia.
- Teleoperador/a (call center).
- Información/atención al cliente.
- Cajero/a o reponedor/a.
- Operador/a de contact-center.
- Administrador/a de contenidos online.
- Comerciante de tienda.
- Gerente de pequeño comercio.
- Técnico en gestión de stocks y almacén.
- Jefe/a de almacén.
- Responsable de recepción de mercancías.
- Responsable de expedición de mercancías.
- Técnico/a en logística de almacenes.
- Técnico/a de información/atención al cliente en empresas.

#### **4-COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES (competencias para la empleabilidad)**

Las competencias profesionales, personales y sociales son “el conjunto de conocimientos, destrezas y competencia, entendida ésta en términos de autonomía y ~~capacidad~~ que permiten responder a los requerimientos del sector productivo, aumentar la empleabilidad y favorecer la cohesión social.”

Comercio Electrónico contribuye junto con el resto de módulos, al desarrollo de profesionales que van a moverse en un entorno cambiante, condicionado por las nuevas tecnologías e internet, y que pueden trabajar tras la obtención del título del ciclo en empresas privadas o públicas, asociaciones, instituciones, etc. así como convertirse en emprendedores que impulsen sus propios proyectos. A través de las actividades de enseñanza aprendizaje de las unidades didácticas, el alumnado irá adquiriendo estas competencias.

La Orden de 28 de julio de 2015 de la Junta de Andalucía establece que el módulo **contribuye a alcanzar las siguientes Competencias profesionales, personales y sociales del título**, las cuales son:

##### **A. COMPETENCIAS PROFESIONALES**

- 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.
- 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.

##### **B. COMPETENCIAS PERSONALES**

- 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.
- 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.

##### **C. COMPETENCIA SOCIAL**

- o) Comunicarse eficazmente, respetando la autonomía y competencia de las distintas personas que intervienen en el ámbito de su trabajo.

#### **5. RESULTADOS DE LA EXPLORACIÓN INICIAL**

Partiendo de la Competencia General del Título, de las funciones y de las ocupaciones más relevantes, se

pueden fijar la tabla de contenidos previos al título de Técnico en Actividades Comerciales, que se toman como **base para nuestra prueba de evaluación inicial**, y que organizamos en tres grupos

1. (C) Comunicación: Habilidades sociales y de comunicación
2. (NT) Nuevas tecnologías: Conocimientos básicos del uso de internet, Redes sociales y programas informáticos

Para su análisis se ha llevado a cabo una **evaluación inicial**, en las primeras semanas del curso. Los resultados obtenidos en estas pruebas de evaluación inicial (calificadas de manera cualitativa), se detallan a continuación, así como las medidas propuestas:

RESULTADOS	PROPUESTA DE MEDIDAS
1. Comunicación: Habilidades sociales y de comunicación. Los resultados son aceptables	<p>Se darán pautas para la redacción y presentación de documentos escritos, sobre todo en lo relativo al empleo de aplicaciones informáticas, redes, etc. Igualmente se potenciará el empleo de programas para la creación de imágenes profesionales.</p> <p>Se debe trabajar sobre todo la <b>comunicación oral</b>, fomentando la dialéctica de manera educada, con petición de turnos, escucha activa y promoviendo la empatía hacia el que habla. Se emplearán debates, análisis de noticias y otras metodologías dinámicas, para que el alumnado asimile normas de comportamiento y comunicación social adecuadas a nuestro perfil profesional.</p>
2. Nuevas Tecnologías. Resultados aceptables	<p>Al ser un grupo de segundo curso, que ya estaba habituado en el curso anterior al empleo de plataforma Moodle y redes sociales, se aprecia cierto manejo a nivel usuario de las principales aplicaciones, si bien, se repetirán las explicaciones en el momento de realización de las tareas. Incorporando nuevas herramientas necesarias en esta materia.</p>

Además, en las primeras sesiones de clase y con el fin de conocer las características del alumnado, éstos han completado un cuestionario que nos permite conocer:

1. Estudios académicos o las enseñanzas de FP previamente cursadas, tanto en el sistema educativo como dentro de la oferta de formación para el empleo
2. Forma de acceso al ciclo
3. Discapacidades o limitaciones del alumnado
4. Experiencia profesional previa
5. Pretensiones al finalizar el ciclo (acceder al mundo laboral una vez terminado el ciclo formativo, continuar sus estudios, etc.)

Toda esta información (evaluación inicial, y cuestionarios iniciales), permite a la profesora orientar el proceso de aprendizaje del alumnado a sus intereses profesionales, y profundizar o reforzar aquellos aspectos en los que se aprecian lagunas al comienzo del aprendizaje del módulo.

## 6. OBJETIVOS GENERALES DEL MÓDULO Y RELACIÓN ENTRE CUALIFICACIONES



## PROFESIONALES Y UNIDADES DE COMPETENCIA DEL CATÁLOGO NACIONAL DE CUALIFICACIONES PROFESIONALES INCLUIDAS EN EL TÍTULO

Según el Real Decreto 1128/2003, de 5 de septiembre, por el que se regula el Catálogo Nacional de Cualificaciones Profesionales, las cualificaciones profesionales son el conjunto de competencias profesionales con significación para el empleo y las unidades de competencia son el agregado mínimo que componen las cualificaciones profesionales. Ambos elementos pueden adquirirse a través de la formación modular u otro tipo de formación y del reconocimiento de la experiencia laboral (Real Decreto 1224/2009, de 17 de julio).

El Grado medio de Actividades comerciales permite alcanzar una cualificación profesional completa (Actividades de Venta COM085\_2) y dos cualificaciones profesionales de manera incompleta (Actividades de gestión del pequeño comercio, Organización y gestión de almacenes COM318\_3 y Gestión comercial inmobiliaria COM650\_3).

En el Real Decreto que establece el título se especifica que el módulo de Comercio electrónico está asociado a la adquisición de la Unidad de competencia acreditable “UC0239\_2: Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los diferentes canales de comercialización”.

De conformidad con lo establecido en el artículo 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, los **objetivos generales de las enseñanzas** correspondientes al mismo **conseguidos con el presente módulo**, son:

- 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.
- l) Fomentar las interrelaciones con otros usuarios de la red, utilizando estrategias de marketing digital en las redes sociales, para realizaciones de comercio electrónico.
- 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.
- 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.
- s) Adoptar y valorar soluciones creativas ante problemas y contingencias que se presentan en el desarrollo de los procesos de trabajo, para resolver de forma responsable las incidencias de su actividad.
- 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.

## 7. RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Los resultados de aprendizaje del módulo de Comercio electrónico, y su contribución a los objetivos generales y competencias profesionales, personales y sociales del ciclo se muestra en esta tabla:

RESULTADOS DE APRENDIZAJE
<b>RA1:</b> Aplica las directrices del plan de marketing digital de la empresa, participando en su ejecución y sostenimiento
<b>RA2:</b> Realiza las acciones necesarias para efectuar ventas online, aplicando las políticas de comercio electrónico definidas por la empresa.
<b>RA3:</b> Realiza el mantenimiento de la página web corporativa, la tienda electrónica y el catálogo online
<b>RA4:</b> Establece foros de comunicación entre usuarios, utilizando las redes sociales de ámbito empresarial.
<b>RA5:</b> Utiliza entornos de trabajo dirigidos al usuario final (Web 2.0), integrando herramientas informáticas y recursos de Internet

La Orden de 28 de julio de 2015, determina los criterios de evaluación y resultados de aprendizaje mínimos.

Los criterios de evaluación del módulo son los que aparecen en el currículo, que son los siguientes:

RRAA	CRITERIOS DE EVALUACION
RA1.	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Se han examinado las características generales y particulares de un plan de marketing digital capaz de alcanzar los objetivos comerciales de la empresa.</li> <li>b) Se han gestionado electrónicamente las relaciones con los clientes, definiendo el programa de fidelización y las herramientas que se van a utilizar.</li> <li>c) Se han ejecutado los procesos de posicionamiento y marketing online.</li> <li>d) Se han identificado los elementos que configuran el marketing de buscadores.</li> <li>e) Se han ejecutado los procesos de publicidad y promoción online ajustados a la normativa legal existente.</li> <li>f) Se han evaluado los desafíos del marketing electrónico: la confianza en los medios de pago, los problemas logísticos y la seguridad.</li> <li>g) Se han reconocido las nuevas tendencias de comunicación y relación con el cliente en el marketing digital.</li> </ul>
RA2	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Se han establecido los parámetros necesarios para crear o adaptar un negocio online.</li> <li>b) Se ha diseñado una tienda virtual.</li> <li>c) Se han establecido los medios de pago que se van a utilizar.</li> <li>d) Se han seleccionado los sistemas de seguridad que garanticen la privacidad e invulnerabilidad de las operaciones.</li> <li>e) Se ha planificado la gestión de los pedidos recibidos y todo el proceso logístico.</li> </ul>
RA3	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Se han redactado sentencias en lenguaje de etiquetas de hipertexto (HTML).</li> <li>b) Se han planificado la estructura, los contenidos, los flujos de caja, y el catálogo online de la página web corporativa.</li> <li>c) Se han utilizado programas comerciales para crear los ficheros que componen las páginas web.</li> <li>d) Se han utilizado programas específicos de inclusión de textos, imágenes y sonido.</li> <li>e) Se ha construido una página web eficiente para el comercio electrónico</li> <li>f) Se ha registrado la dirección de páginas web con dominio propio o con alojamiento gratuito.</li> <li>g) Se han enviado los ficheros web creados al servidor de Internet mediante programas especializados en esta tarea.</li> <li>h) Se han incluido en la web enlaces de interés capaces de generar tráfico orientado e interesado en lo que se ofrece.</li> </ul>

RA 4.	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Se han utilizado programas web para mantener cibercharlas de texto</li> <li>b) Se han manejado aplicaciones de mensajería instantánea.</li> <li>c) Se han aplicado sistemas de comunicación oral que utilizan solo sonido o sonido e imagen.</li> <li>d) Se han utilizado foros en la red.</li> <li>e) Se han identificado los elementos que configuran el mapa de medios sociales.</li> <li>f) Se han establecido contactos sobre temas concretos a través de blogs temáticos de contenido profesional.</li> <li>g) Se han examinado las características de las redes sociales generalistas y profesionales.</li> <li>h) Se han efectuado comunicaciones, publicidad y ventas con otros usuarios de la red a través de redes sociales.</li> <li>i) Se han generado contenidos audiovisuales y fotográficos de la actividad, productos y procesos comerciales</li> </ul>
RA. 5.	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Se han definido los modelos y funcionalidades Web 2.0. existentes en la red.</li> <li>b) Se han seleccionado las acciones necesarias para integrar el comercio electrónico con funcionalidades propias de la Web 2.0.</li> <li>c) Se han aplicado los resultados obtenidos en el entorno Web 2.0 mediante la información (feedback) proporcionada por los usuarios.</li> <li>d) Se han utilizado los recursos gratuitos y libres incluidos en los sitios Web 2.0.</li> <li>e) Se han utilizado un conjunto importante de aplicaciones que Internet nos brinda como herramientas del Marketing Digital en la web 2.0.</li> <li>f) Se han realizado las tareas necesarias para que la empresa esté presente, además de en su propio sitio web, en buscadores, redes sociales, blogs y chats y foros, entre otros. Se han implementado estrategias de seguridad para la web 2.0.</li> </ul>

## 8 UNIDADES DE TRABAJO. CONTENIDOS, Y TEMPORALIZACIÓN POR RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Nº horas	UT	Conceptos (Contenidos Mínimos)	RRAA	%
12	<b>1 El plan de marketing digital</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. El marketing digital</li> <li>2. Plan de marketing digital</li> <li>3. Estrategias de marketing</li> <li>4. El cliente online</li> <li>5. Normativa</li> </ol>	RA 1	16
12	<b>2 El Mercado digital: compraventa online</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Negocio digital</li> <li>2. Creación de un negocio online</li> <li>3. Sistemas de Seguridad</li> <li>4. Pagos in línea y pagos con dinero electrónico</li> <li>5. Logística</li> </ol>	RA 1	
16	<b>3 Diseño de tienda virtual</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La tienda virtual</li> <li>2. Catálogo de productos</li> <li>3. Visitantes y clientes</li> <li>4. Pedidos online</li> <li>5. Aspectos económicos</li> <li>6. Aspectos legales</li> </ol>	RA2	10
20	<b>4 Imagen corporativa: diseño web</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Web corporativa</li> <li>2. Diseño y creación de páginas web</li> <li>3. HTML</li> <li>4. CSS: hojas de estilo</li> </ol>	RA3	32
20	<b>5 Publicación y mantenimiento de la web corporativa</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Publicación del sitio web</li> <li>2. Mantenimiento del sitio web</li> <li>3. Actualización de contenidos</li> <li>4. Monitorización del sitio web</li> </ol>	RA3	

16	<b>6 Comunicación en la red</b>	1. Usuarios en la red 2. Comunicación en la red 3. Grupos de discusión y foros 4. Blog	RA4	34
32	<b>7 Redes sociales</b>	1. Añadir elementos en una red social. 2. Añadir aplicaciones profesionales. 3. Cómo buscar un grupo interesante. 4. Crear una red de contactos influyentes. 5. Comprar y vender en las redes sociales.	RA4	
12	<b>8 Entornos y herramientas web</b>	1. Web 2.0 2. Herramientas de la web 2.0 3. Redes sociales 4. Gestores de contenido 5. Webs integradas 6. Opiniones: prosumidores e influencers 7. Reputación online 8. Seguridad en la Web 2.0	RA5	8

## 9. METODOLOGÍA

La Metodología es el elemento del currículo que especifica las actividades y experiencias más adecuadas para que los diferentes tipos de contenidos se aprendan adecuadamente y sirvan, realmente, al desarrollo de las competencias y capacidades que quieren desarrollarse en el alumnado. Es decir, la organización racional y bien calculada de los recursos y procedimientos para alcanzar un objetivo determinado.

El módulo profesional Procesos de venta contiene la formación necesaria para desempeñar las funciones de realización de operaciones de venta de productos y servicios a través de los diferentes canales de comercialización.

### A. PRINCIPIOS METODOLÓGICOS

Se propone una metodología basada en los siguientes principios de enseñanza-aprendizaje de las teorías constructivistas, pero siempre atendiendo al cumplimiento del currículo y considerando el contexto educativo del aula y del centro.

- **Metodología activa y participativa:** el alumno es un elemento activo en su propio aprendizaje, el cual se produce a través de la experiencia, del propio descubrimiento, del trabajo individual y grupal, trabajamos la autonomía del alumnado y el desarrollo de la competencia de aprender a aprender.
- **Metodología motivadora:** el docente debe buscar la motivación del alumnado por la materia, consiguiendo su atención e involucración activa en su aprendizaje.
- **Métodos de razonamiento:** se busca que el alumnado utilice ambos métodos de razonamiento, según la

situación.

Inductivo: alcanzar reglas generales a partir de la observación de múltiples situaciones individuales, guiado por el docente para que el alumnado no caiga en conclusiones erróneas.

Deductivo: partiendo de una premisa, se busca que el alumnado descubra si aplica en todos los casos particulares y pueda llegar a la conclusión de si se trata de una regla general o no.

▪ **Formación integral**: el/la alumno/a es un ser global y por tanto no podemos centrarnos únicamente en la formación académica sino también formar al alumnado en valores, actitudes, competencias, etc.

▪ **Aprendizaje basado en conocimientos previos (Construcción del conocimiento)**: el proceso natural de aprendizaje es el de construir los nuevos

conocimientos en base a los conocimientos previos, por eso, antes de empezar el curso evaluamos los conocimientos de partida del alumnado a través de la Evaluación inicial.

▪ **Aprendizaje único**: cada persona sigue un proceso de aprendizaje único, organizando, evaluando e interpretando la información de una forma distinta, a través de sus propios esquemas mentales, dependiendo de su percepción e

interacción con la realidad.

▪ **Inclusividad e Interculturalidad**: se educa en el respeto a la pluralidad, se comparten y valoran los conocimientos y experiencias de trabajo de todas las

personas en el aula, aprovechando lo que cada uno puede aportar, en un ambiente tolerante y cooperativo.

## **B. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS**

Se seguirá un enfoque cercano con el alumnado, buscando establecer un clima de respeto mutuo y confianza, entre compañeros y con el docente. Se fomentará la participación activa de los alumnos, tanto en las explicaciones teóricas como en la resolución de casos prácticos y actividades, de cara a lograr el desarrollo intelectual, profesional, personal y social, así como la adquisición de competencias clave del alumnado.

Para ello, se seguirán las siguientes pautas:

- Al inicio de la unidad de trabajo, se presentarán los contenidos de la misma, enlazándolos con los que los alumnos ya conocen.
- Se alternarán las explicaciones teóricas combinado con el diálogo mayéutico y debate con el alumnado, principalmente para explicar conceptos iniciales, necesarios para el desarrollo de posteriores actividades de aprendizaje, con el fin de conseguir un mejor asentamiento de los conceptos, y desarrollar el espíritu crítico de los alumnos.
- Las actividades de aprendizaje y casos prácticos deberán ser resueltas en el aula y en casa, resolviendo en el aula las dudas que puedan surgir.

## **C. HERRAMIENTAS METODOLÓGICAS**

Algunas de las herramientas metodológicas que se utilizarán en el aula son las siguientes:

▪ **Visual thinking**: técnica que consiste en la representación de ideas con imágenes, ya sean dibujos sencillos, fotografías u objetos. Pueden acompañarse de

pequeños textos. Un ejemplo de esta técnica son los mapas mentales, material audiovisual o las presentaciones visuales.

▪ **Aprendizaje basado en proyectos (ABP)**: técnica en la que se presentan situaciones reales o problemas, a

los que el alumnado debe responder aplicando sus conocimientos.

- **Trabajo individual:** permite desarrollar la autonomía, el esfuerzo individual, la capacidad de Aprender a aprender y además permite al docente evaluar el esfuerzo individual.
- **Trabajo en grupo:** permite aprender a trabajar en equipo, a comunicarse adecuadamente, desarrollar dotes de liderazgo y a organizarse en coordinación con otras personas, tanto de manera colaborativa como cooperativa.
- **Trabajo en pareja:** similar al trabajo en grupo, pero permite conocer de forma más personal a los compañeros/as y aprender unos de otros.

#### **D. ACTIVIDADES DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE**

Las actividades que se desarrollarán durante el módulo de Actividades comerciales para llevar a cabo los métodos expuestos anteriormente son:

- *Actividades de inicio:*
  - Evaluación de conocimientos previos: esta se realizará sólo una vez, el primer día de inicio del curso, para detectar el nivel de conocimiento del alumnado y poder adaptar el enfoque didáctico del módulo.
  - Presentación de la unidad: al inicio de cada unidad didáctica, con el objetivo de despertar el interés del alumnado por lo que se va a ver en la unidad.
- *Actividades de asimilación:*
  - Actividades de desarrollo: a realizar durante la clase o se realizan de una sesión para otra, sirven para que el alumnado pueda ir asimilando conceptos y competencias a lo largo de la unidad.
  - Actividades de consolidación:
    - *Análisis y resolución de casos.*
    - *Debates moderados:* iniciado por la profesora, se planteará un asunto de interés relacionado con el módulo y se abrirá el turno de participaciones que irá moderando la profesora. Se valorará la participación, el interés y la calidad de las intervenciones, así como la actitud constructiva, respetuosa y tolerante del alumnado.
    - *Exposiciones y defensas orales:* se realizarán diversas presentaciones individuales y en equipo, en las que el alumnado demostrará sus aprendizajes y dotes comunicativas.
- **Actividades adicionales:** actividades de refuerzo y recuperación y de profundización o ampliación, se detallan en el apartado de Atención a la diversidad.
- **Actividades complementarias y extraescolares:** se organizarán de acuerdo al Plan del Departamento de Comercio del centro.

Estas actividades **deben ser complementadas** con visitas a centros de trabajo (en los que se desarrolle la actividad objeto de estudio), explicaciones del profesor, exposiciones, debates entre los alumnos, conferencias de representantes del sector, asistencia a encuentros empresariales, etc. Todas estas actividades **complementarias y/o extraescolares** quedan detalladas en la programación de “ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES”, que el departamento de Comercio y Marketing presenta y entrega al departamento DACE, y del cual se guarda copia en el libro de Actas del Departamento.

## **10. EVALUACIÓN (\*)**



Los criterios de evaluación son comunes a todos los miembros que imparten clase al grupo de segundo curso de Actividades Comerciales.

Las competencias profesionales estarán formadas por pruebas objetivas, actividades obligatorias y actividades voluntarias evaluables, en cada unidad la profesora determinará el porcentaje.

Además, la profesora indicará los criterios a seguir para valorar las actividades obligatorias, que serán subidas a la Moodle en cada UT.

Respecto a las actividades que permitirán al alumnado obtener el punto que se incluye en el apartado “Competencias personales y Sociales”, éste se basará en actividades de diverso tipo que la profesora indicará puntualmente (participaciones en actividades, tarea del aula, actividades voluntarias, etc.)

Las actividades extraescolares-complementarias. (charlas, salidas, exposiciones, cursos de formación externos, etc.). pueden ser valoradas en los criterios, como competencias personales y sociales, o asociadas a la UT correspondiente o como actividad evaluable.

Se adjunta copia de dichos criterios a las programaciones en las que se aplica. Anexo I

## **11. ATENCIÓN A ALUMNOS PENDIENTES**

El alumnado pendiente, tendrá que cursar el módulo en su totalidad, y en modalidad presencial. En el curso 25\_26 no hay alumnos repetidores en el módulo, pues todos lo cursan por primera vez.

## **12. ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD.**

Según establece el Real Decreto 659/2023, de 18 de julio, por el que se desarrolla la ordenación del Sistema de Formación Profesional, cualquiera de los grados del sistema de FP deberá adaptarse a las personas con necesidades específicas de apoyo educativo o formativo para garantizar el acceso, la permanencia y la progresión en el aprendizaje, facilitando el proceso de adquisición de las competencias definidas y que constituyen el perfil profesional completo o parcial asociado al grado.

La atención a la diversidad en la Formación Profesional Inicial constituye un elemento fundamental para garantizar una educación inclusiva y de calidad que responda a las características individuales del alumnado. Esta atención se articula a través de diferentes niveles de intervención educativa, fundamentándose en los principios del Diseño Universal para el Aprendizaje (DUA), que promueve la creación de entornos educativos accesibles desde su concepción inicial.

Medidas específicas de atención a la diversidad y a las diferencias individuales

- Atención a las diferencias individuales.

Se entenderá por personas con necesidades específicas de apoyo educativo o formativo aquellas que, con independencia de que estas tengan su origen en condiciones personales, sociales o de cualquier otro tipo, generen la necesidad de una atención diferente a la ordinaria durante su formación para que las personas puedan alcanzar las competencias profesionales y para la empleabilidad previstas en cada acción formativa.

La atención diferenciada que requieran determinadas personas se rige por: a) Los principios de normalización, inclusión y accesibilidad.

b) La adaptación de condiciones facilitadoras de la adquisición de los aprendizajes y de las evaluaciones a las necesidades precisadas de apoyo formativo.

- Evaluación del alumnado con medidas específicas de atención a la diversidad La evaluación debe respetar las necesidades de adaptación metodológica, de ampliación de tiempos y de recursos de las personas con necesidades específicas de apoyo educativo o formativo. Estas adaptaciones en ningún caso se tendrán en

cuenta para minorar las calificaciones obtenidas.

Desde la detección, en el proceso de evaluación continua, de un progreso no adecuado de una persona en formación o, en todo caso, de dificultades en el proceso de aprendizaje, tendrá especial consideración la tutoría, que deberá efectuar un seguimiento y acompañamiento específicos y con garantías de accesibilidad, dirigidos a asegurar los apoyos individualizados que se precisen.

En los ciclos formativos de grado medio y grado superior se promoverá el uso generalizado de instrumentos de evaluación variados, flexibles y adaptados a las distintas situaciones de aprendizaje que permitan la valoración objetiva de todas las personas en formación, y que garanticen, asimismo, que las condiciones de realización de los procesos asociados a la evaluación se adaptan a las personas con necesidad específica de apoyo. La evaluación respetará el carácter práctico de la formación, así como las necesidades de adaptación metodológica y de recursos de las personas con necesidades específicas de apoyo educativo o formativo, garantizando la accesibilidad de la evaluación.

A continuación, desarrollamos el modo en el que vamos a atender a este alumnado en nuestro centro para el caso que sea necesario adoptar una serie de medidas para la atención al alumnado con necesidades educativas especiales, a través de:

Se han definido las siguientes medidas iniciales que se aplicarán según se determine:

**Medidas Ordinarias:** Las medidas ordinarias representan el primer nivel de respuesta educativa y se integran de forma natural en el desarrollo curricular siguiendo las **pautas DUA**.

✓ Adaptación de los contenidos: incluyendo contenidos complementarios de ampliación (para alumnado que demuestran un dominio avanzado de los contenidos trabajados) o de refuerzo (para alumnado que requieren consolidar conocimientos básicos)

✓ La utilización de una metodología flexible que permita atender los diferentes ritmos de aprendizaje presentes en el aula, reconociendo que cada estudiante posee un proceso de asimilación de conocimientos particular. Esta flexibilidad se alinea con el principio DUA de **proporcionar múltiples formas de acción y expresión**, permitiendo que el alumnado demuestre sus conocimientos a través de diferentes vías.

o **Extraordinarias:** Esta adaptación en ningún caso supondrá la supresión de resultados de aprendizaje y objetivos generales del ciclo que afecten a la adquisición de la competencia general del título, por lo que las adaptaciones curriculares podrán ser :

✓ Adaptaciones de acceso, que se encaminan a crear la condiciones físicas en los espacios y el mobiliario del centro para permitir su utilización de la forma más autónoma posible y que dichos alumnado alcancen el mayor nivel posible de interacción y comunicación:

- Adaptaciones de los espacios. (acceso, barreras arquitectónicas, iluminación... • Adaptaciones en los materiales, (mobiliario, libros, aparatos...)

- Adaptaciones de tiempo en los instrumentos de evaluación

✓ . Adaptaciones en la metodología, actividades y evaluación, por ejemplo, apoyos verbales, visuales o físicos pudiendo contar con logopedas, fisioterapeutas, especialistas en lenguaje de signos y braille, así como proporcionar los medios de acceso que precise para desarrollar los mismos aprendizajes que el resto de sus compañeros, básicamente, adecuación de los tiempos en las pruebas escritas.

### **Período de formación en empresa u organismo equiparado.**

En el plan de formación de las personas con necesidades específicas de apoyo se establecerán las medidas, apoyos y/o adaptaciones necesarias.

(Art. 157.2.g del Real Decreto 659/2023, de 18 de julio, por el que se desarrolla la ordenación del

### **13 ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES (\*)**

A lo largo del curso académico se realizarán con los alumnos las ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y/O EXTRAESCOLARES, que se han acordado en reunión de departamento, y que han sido entregados al departamento DACE para su aprobación por Consejo Escolar.

#### **CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES**

La realización de estas actividades tiene una importancia muy significativa, ya que nos indica el grado de madurez y responsabilidad que nuestro alumnado han adquirido hasta ese momento. Es por ello, que debe mostrar una voluntad colaboradora y activa respecto a la organización de las mismas. Sobre dichas actividades se realizarán los trabajos correspondientes, siendo valorados como una actividad más, y calificados en el apartado de “**ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE VOLUNTARIAS**” de la nota global del módulo. Si algún alumno no asiste, tendrá que justificarlo documentalmente, y presentar, en cualquier caso, un trabajo sobre la materia. En el supuesto de que no se justifique la falta de asistencia, el departamento estudiará el caso y tomará las medidas oportunas. En cualquier caso, lo justifique o no, deberá asistir al centro para realizar las actividades que se le propongan con relación a esta materia.

*(\*) Consultad anexo con las actividades extraescolares del departamento de Comercio*

### **14. MATERIALES Y RECURSOS DIDACTICOS**

#### **A. ESPACIOS**

Las enseñanzas de este módulo se impartirán en una única aula, disponible para el curso de segundo. El aula es de reducidas dimensiones para acoger al grupo de alumnos, si bien pueden realizarse las tareas adecuadamente. Se reservan los ordenadores de uso común del centro, que consisten en dos carritos de portátiles ubicados en otra planta, que hay que traer y llevar durante las horas de clase, ya que no disponemos de portátiles propios para segundo curso.

#### **B. MATERIALES, ÚTILES Y EQUIPOS**

Recursos son los elementos que, en un contexto educativo determinado, se utilizan con una finalidad didáctica para facilitar el desarrollo de las actividades de enseñanza-aprendizaje. Los recursos programados para el módulo son tanto físicos como informáticos, dado el cada vez mayor impulso de la Transformación digital educativa.

- Se procurará dar al alumnado bibliografía, recursos web y material extra específico para cada unidad de trabajo, con el fin de facilitarle tanto la consulta de dudas como la ampliación de los conocimientos.
- Material propio del aula como son la pizarra, proyector, ordenadores, etc.
- Material y recursos preparados por el profesor como presentaciones en power point, fotocopias, material infográfico, etc.
- Revistas y prensa especializada, así como noticias de actualidad del sector.
- A su vez haremos uso de diferentes programas informáticos: procesador de texto, hojas de cálculo, presentaciones, etc.

-Se **recomendará** a los alumnos el libro “Comercio Electrónico”, de la editorial Editex

-Además se recurrirá a otros materiales como: visionado de vídeos, programas informáticos, bases de datos, hoja de cálculo etc.

- El alumnado, deberá utilizar otros materiales, como: calculadora, revistas relacionadas con el sector, folletos, catálogos, cartulinas, etc.

-Para las explicaciones y presentaciones de tareas y proyectos, se empleará el cañón proyector situado en el aula.

### **C. AGRUPACION DE ALUMNOS**

Cuando hablamos de agrupamientos nos referimos a la organización o disposición del alumnado, para llevar a cabo los procesos de enseñanza-aprendizaje.

Individual, cuando sea más conveniente para la adquisición de contenidos

En grupo, cuando se requiera debido a la complejidad de la tarea a desarrollar

En cualquier caso, se trata de un grupo muy numeroso para el espacio de que disponemos, lo que imposibilita llevar a cabo gran parte de las actividades propuestas, o que obliga a dividir la clase en grupos de trabajo, lo que dificulta enormemente la labor de la profesora.

El lugar para la docencia del módulo será generalmente el aula designada por el centro. En cuanto a la disposición del alumnado en clase, según el tipo de actividad, se dispondrán las mesas de los/as alumnos/as de manera individual mirando a la pizarra, por parejas, en forma de U para facilitar la comunicación entre alumnos/as (por ejemplo, en los debates), agrupaciones de mesas (por ejemplo, en concursos de conocimiento en equipo), etc.

## **15. PROCEDIMIENTO PARA REALIZAR SU SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN**

El seguimiento de esta programación será revisado con **carácter trimestral** reflejando en una reunión especial del Departamento, el balance de la misma y una estimación sobre el cumplimiento de ésta.

## **16. OBSERVACIONES**

Toda la programación de este módulo **será revisada de manera continua**. El apartado de evaluación será completado en un documento adjunto, así como las actividades extraescolares.

En un eventual escenario de enseñanza a distancia, se empleará la plataforma **Moodle Centros**, que ya es empleada de manera habitual en este módulo, cuando se está trabajando de manera presencial.

## ANEXO II Temporalización con formación dual

### MÓDULO PROFESIONAL: **COMERCIO ELECTRÓNICO**

**DURACIÓN MÓDULO: 140 HORAS** (horas en centro educativo 92, horas en empresa: 48)

#### **DISTRIBUCIÓN TEMPORAL (aprox.) (140 HORAS)**

1º TRIMESTRE: 16 SEMANAS X 4 HORAS= 64 HORAS centro

2º TRIMESTRE: 7 SEMANAS X 4 HORAS = 28 HORAS centro

**4 SEMANAS y 4 DÍAS X 4 HORAS = 20 HORAS EMPRESA**

3º TRIMESTRE: **6 SEMANAS y 4 DÍAS X 4 HORAS =28 HORAS EMPRESA**

	<b>RRAA</b>	<b>HORAS= 140</b>	<b>% SOBRE TOTAL (PONDERACIÓN)</b>
<b>1º EV</b>	<b>RA1:</b> Aplica las directrices del plan de marketing digital de la empresa, participando en su ejecución y sostenimiento	6 SEMANAS (24 H)	24/140
<b>1ºEV</b>	<b>RA2:</b> Realiza las acciones necesarias para efectuar ventas online, aplicando las políticas de comercio electrónico definidas por la empresa.	4 SEMANAS (16H)	16/140
<b>1ºEV y 2º EV</b>	<b>RA3:</b> Realiza el mantenimiento de la página web corporativa, la tienda electrónica y el catálogo online	10 SEMANAS (40H)  7 semanas en centro educativo  <b>3 semanas en la empresa</b>	28/140 CENTRO EDUCATIVO  <b>12/140 EMPRESA</b>
<b>2º EV y 3º EV</b>	<b>RA4:</b> Establece foros y comunicación entre usuarios, utilizando las redes sociales de - ámbito empresarial.	12 SEMANAS (48 HORAS)  6 en centro educativo  <b>6 semanas en empresa</b>	24/140 CENTRO EDUCATIVO  <b>24/140 EMPRESA</b>
<b>2º y 3º EV</b>	<b>RA5:</b> Utiliza entornos de trabajo dirigidos al usuario final (Web 2.0), integrando herramientas informáticas y recursos de Internet	<b>3 SEMANAS (12 HORAS)</b>	<b>12/140</b>

Por tanto, para evaluar de manera conjunta, voy a tener en cuenta el Resultado de aprendizaje 3,4,5,

	CENTRO EDUCATIVO (FORMACIÓN INICIAL)	EN AMBOS	EMPRESA
RA3	b) d) e) f) h)		a) c) g)
RA4	e) f) g)	c) d) i)	a) b) h)
RA5			a), b), c), d) e) f)

Arroyo de la Miel (Benalmádena), 30 de octubre de 2025

Fdo. Rosa María Orviz Ibáñez