

 Junta de Castilla y León Consejería de Educación	IES CLAUDIO MOYANO	
	PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA DE MÓDULO: COMERCIO ELECTRONICO	
	Página 1 de 18	

IDENTIFICACIÓN DEL MÓDULO

Profesor	Curso	Año
Mª de las Mercedes Vaquero Avedillo	2º	2025/2026
Duración	Equivalencia en créditos ECTS	Código
132 horas (4 horas/semana)	5	1235
UNIDAD DE COMPETENCIA (Estándar de competencia):		
UC0239_2: Realizar la venta de productos y/o servicios a través de los distintos canales de comercialización.		
UC0811_2: Realizar la venta y difusión de productos inmobiliarios a través de los distintos canales de comercialización.		
OBJETIVO BASE:		
Desarrollar y gestionar las actividades y comunicación de la empresa a través de canales online.		
LEGISLACIÓN GENERAL:		
Ley Orgánica 3/2022, de 31 de marzo, de ordenación e integración de la formación Profesional. Real Decreto 659/2023, de 18 de julio, por el que se desarrolla la ordenación del Sistema de Formación Profesional. DECRETO 25/2024, de 21 de noviembre, por el que se establece el currículo de los ciclos formativos de grado medio, correspondiente a la oferta de grado D y nivel 2 del Sistema de Formación Profesional, conducentes a la obtención del título de Técnico, en la Comunidad de Castilla y León. DECRETO 24/2024, de 21 de noviembre, por el que se establece el currículo de los ciclos formativos de grado superior, correspondiente a la oferta de grado D y nivel 3 del Sistema de Formación Profesional, conducentes a la obtención del título de Técnico Superior, en la Comunidad de Castilla y León. ORDEN EDU/1285/2024, de 26 de noviembre, por la que se establece el currículo de los ciclos formativos de grado básico, correspondiente a la oferta de grado D y nivel 1, del sistema de formación profesional, conducente a la obtención de los títulos de Técnico Básico y Graduado en Educación Secundaria Obligatoria, en la Comunidad de Castilla y León Proyecto de decreto por el que se establece el currículo de los cursos de especialización de grado medio y de grado superior, correspondiente a la oferta de grado e, niveles 2 y 3 del sistema de formación profesional, conducentes a la obtención de los títulos de especialista y de máster de formación profesional, en la comunidad de castilla y león. Proyecto de Orden, por la que se desarrolla la formación en empresa u organismo equiparado para las ofertas de formación profesional de los grados D y E del Sistema de Formación Profesional en la Comunidad de Castilla y León. ORDEN EDU/1575/2024, de 23 de diciembre, por la que se regula el proceso de evaluación del alumnado que curse enseñanzas de grados D y E del sistema de formación profesional en la Comunidad de Castilla y León.		
LEGISLACIÓN ESPECÍFICA:		
REAL DECRETO POR EL QUE SE ESTABLECE EL TÍTULO	MODIFICACIÓN DEL DECRETO POR EL QUE SE ESTABLECE EL TÍTULO:	ORDEN AUTONÓMICA POR LA QUE SE CONCRETAN ASPECTOS ESPECÍFICOS DEL CURRÍCULO:
Real Decreto 1688/2011, de 18 de noviembre (BOE de 27 de diciembre).		ORDEN EDU/1365/2024, de 26 de noviembre , por la que se concretan los aspectos específicos del currículo del

 Junta de Castilla y León Consejería de Educación	IES CLAUDIO MOYANO	
	PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA DE MÓDULO: COMERCIO ELECTRONICO	
	Página 2 de 18	

	Real decreto 499/2024, de 21 de mayo (Grado Medio)	Ciclo Formativo de Grado Medio en Actividades Comerciales en la Comunidad de Castilla y León.
--	--	---

COMPETENCIAS PROFESIONALES, PERSONALES Y SOCIALES (COMPETENCIAS PROFESIONALES Y PARA LA EMPLEABILIDAD) RELACIONADAS CON EL MÓDULO PROFESIONAL
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. 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. 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. 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

OBJETIVOS GENERALES DEL CICLO FORMATIVO RELACIONADOS CON EL MÓDULO PROFESIONAL
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 realizar acciones de comercio electrónico. 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.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN

RA	CE
RA1: Aplica las directrices del plan de marketing digital de la empresa, participando en su ejecución y sostenimiento.	a) Se han examinado las características generales y particulares de un plan de marketing digital capaz de alcanzar los objetivos comerciales de la empresa. b) Se han ejecutado los procesos de posicionamiento y marketing online. c) Se han ejecutado los procesos de publicidad y promoción online ajustados a la normativa legal existente. d) Se han identificado los elementos que configuran el marketing de buscadores. e) Se han evaluado los desafíos del marketing electrónico: la confianza en los medios de pago, los problemas logísticos y la seguridad. f) Se han gestionado electrónicamente las relaciones con los clientes, definiendo el programa de fidelización y las herramientas que se van a utilizar. g) Se han reconocido las nuevas tendencias de comunicación y relación con el cliente en el marketing digital.
RA2: Realiza las acciones necesarias para efectuar ventas online, aplicando las políticas de comercio electrónico definidas por la empresa.	a) Se han establecido los parámetros necesarios para crear o adaptar un negocio online. b) Se han definido acciones de captación de clientes enfocadas al comercio electrónico. c) Se han identificado los modelos de negocio convencionales y electrónicos existentes en la red. d) Se ha diseñado una tienda virtual. e) Se ha planificado la gestión de los pedidos recibidos y todo el proceso logístico. f) Se han establecido los medios de pago que se van a utilizar. g) Se han seleccionado los sistemas de seguridad que garanticen la privacidad e invulnerabilidad de las operaciones.
RA3: Realiza el mantenimiento de la página web corporativa, la tienda electrónica y el catálogo online, utilizando aplicaciones informáticas y lenguajes específicos.	a) Se han redactado sentencias en lenguaje de etiquetas de hipertexto (HTML). b) Se han utilizado programas comerciales para crear los ficheros que componen las páginas web. c) Se ha registrado la dirección de páginas web con dominio propio o con alojamiento gratuito. d) Se han enviado los ficheros web creados al servidor de Internet mediante programas especializados en esta tarea. e) Se han utilizado programas específicos de inclusión de textos, imágenes y sonido. f) Se ha construido una página web eficiente para el comercio electrónico. g) Se han incluido en la web enlaces de interés capaces de generar tráfico orientado e interesado en lo que se ofrece.
RA4: Establece foros de comunicación entre usuarios, utilizando las redes sociales de ámbito empresarial	a) Se han utilizado programas web para mantener cibercharlas de texto. b) Se han manejado aplicaciones de mensajería instantánea. c) Se han aplicado sistemas de comunicación oral que utilizan solo sonido o sonido e imagen. d) Se han propuesto temas de contenido profesional a través de blogs temáticos.

	e) Se han establecido contactos sobre temas concretos a través de blogs temáticos de contenido profesional. f) Se han efectuado comunicaciones, publicidad y ventas con otros usuarios de la red a través de redes sociales. g) Se han generado contenidos audiovisuales y fotográficos de la actividad, productos y procesos comerciales.
RA5: Utiliza entornos de trabajo dirigidos al usuario final (Web 2.0), integrando herramientas informáticas y recursos de Internet.	a) Se han definido los modelos y funcionalidades Web 2.0. existentes en la red. b) Se han utilizado los recursos gratuitos y libres incluidos en los sitios Web 2.0. c) Se han aplicado los resultados obtenidos en el entorno Web 2.0 mediante la información (feedback) proporcionada por los usuarios. d) 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. e) Se han seleccionado las acciones necesarias para integrar el comercio electrónico con funcionalidades propias de la Web 2.0.

CONTENIDOS BÁSICOS extraídos del RD que regula el título (Se incluyen los contenidos que se desarrollarán a través de las unidades de trabajo):

Aplicación de las directrices del plan de marketing digital: – Plan de marketing digital. – Alta en buscadores y en directorios especializados. – Características específicas del cliente online. – Boletines electrónicos enviados con email marketing. – Diseño de blogs corporativos: modalidades. – Marketing en buscadores: SEM, SEO y campañas en páginas afines. – Normativa sobre comunicaciones electrónicas y privacidad. – Pagos con dinero electrónico y pagos en línea. – Marketing de afiliación. – Marketing relacional y la gestión de la relación con los clientes (CRM). – Cross marketing. – Marketing viral. – Marketing one-to-one. – Aplicaciones del mobile marketing y TDT, entre otros. – Internet TV, videoblogs y web TV, entre otros.

Realización de acciones de compraventa online: – Idea y diseño de una tienda virtual. – Catálogo de productos online. – Selección y registro de dominio. – Modelos de negocio digital: portales horizontales, B2B y B2C, entre otros. – Escaparate web. Catálogo electrónico. – Control logístico de las mercancías vendidas online. – La reclamación como instrumento de fidelización del cliente. – Medios de pago electrónico. – Períodos de reflexión y cancelaciones. – Seguridad en las transacciones electrónicas: cifrado, firma digital, certificados digitales y DNI electrónico. – Encriptación. – Negocios electrónicos: e-shop, e-mail, e-procurement, e-marketplace y e-auction, entre otros.

Realización del mantenimiento de la página web: – Estructurar una página web corporativa. – Lenguaje HTML. – Creación de páginas web con los editores web más usuales. – Elección del servidor para alojar páginas web. – Publicación de páginas web vía FTP. – Alta en buscadores. – Programas de diseño gráfico y otras utilidades para la web. – Catálogo online. – Flujos de caja y financiación de la tienda online. – Zonas calientes y zonas de usuario. – El carrito de la compra online.

Establecimiento de relaciones con otros usuarios de la red: – Los grupos de conversación o chat: programas IRC y programas webchat. – Servicio de mensajería instantánea. – Telefonía por Internet. – Los foros: leer y escribir en un foro. – Los grupos de discusión. – Redes sociales. – Weblogs, blogs o bitácoras. – Redes sociales para empresas. – Añadir elementos a una página de una red social. – Utilizar elementos fotográficos y audiovisuales en una página de una red social. – Añadir aplicaciones profesionales a una página. – Cómo buscar un grupo interesante. – Crear una red de contactos influyentes. – Comprar y vender en redes sociales.

Utilización de entornos Web 2.0: – Concepto y características. – Funcionalidades: opiniones y foros de usuarios. – Reputación corporativa online. – Objetivos que hay que alcanzar. – Herramientas del marketing online utilizadas en la Web 2.0. – Webs integradas. – Redes sociales que integran a los consumidores como prescriptores. – Los consumidores como participantes activos (prosumidores): opiniones de otros compradores, ofertas cruzadas y comparativas, entre otras. – Implementación de estrategias de seguridad informática.

UNIDADES DE TRABAJO

Temporalización y secuenciación

TRIM.	UNIDADES	HORAS	COMIENZO	FIN
1	UT1: Qué es un Plan de Marketing Digital.	8	15/09/25	28/09/25
	UT2: Cómo se aplican las herramientas de Marketing Digital.	10	29/09/25	19/10/25
	UT3: Cómo se diseña una tienda Virtual.	12	20/10/25	09/11/25
	UT4: Cómo se hace el mantenimiento de una página Web I	12	10/11/25	30/11/25
2	UT5: Cómo se hace el mantenimiento de una página Web II	10	01/12/25	19/12/25
	UT6: Cómo se establecen relaciones con otros usuarios de la Red	10	08/01/26	25/01/26
	UT7: Qué son las Redes Sociales.	8	26/01/26	08/02/26
	UT8: Cómo utilizar los entornos Web 2.0 e integrar en ellos a los consumidores.	10	09/02/26	28/02/26
1/2/3	FEE (las horas son las que corresponden al módulo)	505		

	UT1	UT2	UT3	UT4	UT5	UT6	UT7	UT8	FEE
RA1	x								
RA2		x							
RA3			x	x	x				x
RA4						x	x		x
RA5								x	x

METODOLOGÍA

La metodología aplicada buscará la consecución del objetivo primordial de la formación profesional: el saber hacer. Se logrará integrando aspectos científicos, técnicos y organizativos, con el fin de que el alumnado adquiera una visión global de los procesos productivos propios de la actividad profesional correspondiente. Para ello se empleará una metodología:

- Participativa, en la que el alumno sea el que marque la pauta de desarrollo de cada uno de los temas, a partir de sus propias iniciativas, interrogantes, dudas, etc. relacionados con el tema.

- Personalizada, en la medida que sea posible se atenderán las diferentes dificultades de aprendizaje de los alumnos.

El planteamiento general de este módulo es el siguiente:

- Al comienzo del curso, la profesora presentará a los alumnos la programación general del módulo. La explicación incluirá objetivos, contenidos, reglas de comportamiento, organización de actividades y procedimientos de evaluación y calificación.

- La profesora iniciará cada una de las unidades tratando de averiguar las ideas y conocimientos previos que posee el alumnado sobre los contenidos que hay que tratar y que son necesarios para abordar la nueva unidad. Además, se hará una introducción motivadora por parte de la profesora a la unidad de trabajo, dando una visión global de los contenidos, contextualizando los mismos dentro del esquema general del módulo y poniendo de manifiesto la utilidad de los nuevos aprendizajes en el mundo profesional.

- Posteriormente habrá una exposición oral por parte de la profesora de los contenidos (conceptuales y procedimentales) del apartado a tratar hasta la total comprensión y haciendo hincapié en los contenidos mínimos más importantes. A continuación, se llevarán a cabo actividades de enseñanza aprendizaje con el fin de consolidar y profundizar los contenidos y procedimientos. Además del libro de texto, se apoyarán en el material facilitado por la profesora (apuntes, ejercicios y diapositivas), así como revistas técnicas, manuales, bibliografía de aula y consultas on line en internet.

- La profesora fomentará que los alumnos expongan sus dudas y sugerencias, posibilitando así su participación y buscando su motivación. Adicionalmente, se provocará a los alumnos para que desarrollen su capacidad crítica, alentándolos para que rebatan aquellos argumentos que no consideren adecuados y debatan explicaciones o procedimientos alternativos para solventar las cuestiones que se les planteen.

- En todo momento se fomentará el respeto hacia las opiniones de los demás compañeros. En el ámbito didáctico son muy importantes actividades tales como: recopilar en bibliografía, revistas técnicas, manuales, ayuda en línea, prensa e internet, información referente a la unidad de trabajo y saber manejarla, interpretarla para adquirir conocimientos y si procede exponer conclusiones al resto de compañeros/as. Esto último fomentará el desarrollo de las capacidades de comunicación y participación.

- En lo relativo al empleo de las TIC, cabe destacar que el desarrollo de los contenidos de este módulo precisa de la aplicación habitual de las estas tecnologías para la búsqueda y tratamiento de la información y cumplimentación de documentos, por lo que será necesario usar procesador de textos, hoja de cálculo y creador de presentaciones, y disponer de conexión a internet para consultar páginas de recursos relacionadas con los contenidos del módulo.

- En el caso de que las autoridades educativas o sanitarias decretasen la suspensión temporal o total de la actividad académica presencial para los alumnos que este año cursan este módulo en este centro educativo, se utilizarán medios telemáticos para cubrir las funcionalidades normalmente desarrolladas de manera presencial.

RECURSOS DIDÁCTICOS Y MATERIALES

Además del uso de las TIC, es conveniente disponer de un conjunto de materiales de referencia para la consulta y manejo por parte de la profesora y del alumnado. Entre estos materiales, además de la bibliografía que se relaciona en párrafos posteriores, cabe citar:

- Ordenador individual por alumno
- Programas informáticos: edición web y e-commerce
- Legislación relacionada con el módulo
- Videoproector y pizarra
- Internet
- Apuntes realizados por el profesor

La principal bibliografía utilizada para el desarrollo de las clases será: Libro recomendado: Comercio Electrónico. Ed. McGrawHill.

TIC

Necesidad de utilización de aula con equipos informáticos, software, smart board, etc.

Utilización de plataformas educativas: Teams, Aula Virtual, etc,

PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN

- La evaluación será continua, se adaptará a las diferentes metodologías de aprendizajes, y deberá basarse en la comprobación de los resultados de aprendizaje en las condiciones de calidad establecidas por el currículo. (ORDEN EDU/1575/2024, de 23 de diciembre, por la que se regula el proceso de evaluación del alumnado que curse enseñanzas de grados D y E del sistema de formación profesional en la Comunidad de Castilla y León).

- Las sesiones de evaluación serán 4: **2 sesiones parciales (primer y segundo trimestre) y 2 sesiones finales (al final de cada curso).**

- Para llevar a cabo el proceso de evaluación se combinarán distintos instrumentos de evaluación como son actividades y pruebas tanto teóricas como prácticas.

- Se considerará que el alumno ha superado el módulo si obtiene una calificación igual o superior a 5 en **TODOS** los resultados de aprendizaje que forman parte del mismo, en cuyo caso, se calculará la calificación siguiendo el porcentaje asignado a cada uno de los resultados de aprendizaje. Todo ello, al objeto de garantizar la verificación de la adquisición de los resultados de aprendizaje de la oferta formativa establecida en el artículo 18 del Real Decreto 659/2023, de 18 de julio.

- En el caso de que no se obtenga una calificación igual o superior a 5 en cada resultado de aprendizaje, la calificación máxima del módulo profesional será de 4 puntos.

Instrumentos de evaluación y forma de calificación:

- Las pruebas escritas serán preguntas cortas a desarrollar o tipo test y ejercicios prácticos, dependiendo de la unidad de trabajo que estemos evaluando. La puntuación máxima será de 10 puntos, considerando 5 aprobado.

- Se realizarán tareas en el aula relacionadas con cada unidad de trabajo. El profesor observará y calificará esas tareas.

- Se realizarán tareas a través de la plataforma formativa del centro.

- Para los resultados de aprendizaje realizados en las empresas, se tendrá en cuenta el INFORME DE SEGUIMIENTO Y VALORACIÓN DEL TUTOR DUAL DE EMPRESA U ORGANISMO EQUIPARADO, la calificación será obtenida a partir de la valoración subjetiva del tutor dual de empresa trasladándose a una rúbrica para obtener una calificación de 0 a 10.

Evaluaciones parciales (1ª y 2ª evaluación)

Se tendrán en cuenta las unidades de trabajo vistas en cada evaluación y el porcentaje de resultados de aprendizaje vistos en ese momento, siguiendo los criterios citados anteriormente (calificación igual o superior a 5 en los resultados de aprendizaje).

Evaluaciones finales

- Para la primera evaluación final se tendrán en cuenta todas las unidades de trabajo y resultados de aprendizaje.

- Para la segunda evaluación final se evaluarán los resultados de aprendizaje no superados en la anterior evaluación final y para la superación del módulo profesional se tendrán en cuenta tanto los resultados de aprendizaje superados con anterioridad como el resultado obtenido en los resultados de aprendizaje que estaban pendientes de superación.

Imposibilidad de aplicar la evaluación continua

La imposibilidad de aplicar la evaluación continua se aplicará cuando las faltas de asistencia supongan más de un 15% de la carga horaria del módulo profesional. Este hecho será comunicado por el profesor según establece el procedimiento reflejado en el RRI

EVALUACIÓN PARCIAL TRIMESTRAL: 1 ^{ER} TRIMESTRE							
Esta evaluación trimestral servirá para valorar el progreso del alumnado y adoptar decisiones sobre su proceso de aprendizaje. Para la calificación trimestral se considerarán las calificaciones de obtenidas en los instrumentos de evaluación utilizados. Las calificaciones obtenidas igualmente tienen que poder demostrar la superación de los diferentes resultados de aprendizaje.							
INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN							
PONDERACIÓN RA	UT1	UT2	UT3	UT4	FEE	NOTA	NOTA POR RA PONDERADA 1 ^{ER} TRIMESTRE
RA1 (10%)	Prueba escrita (70%) Prueba práctica(30%)					Nota x 70% + Nota x 30%	(NOTA x 100)/10
RA2 (20%)		Prueba escrita(70%) Pruebapráctica(30%)				Nota x 70% + Nota x 30%	(NOTA x 100)/20
RA3 (30%)			Prueba escrita(10%) Pruebapráctica(20%)	Prueba escrita(10%) Prueba práctica(20%)	10%	Notax10%+ nota x10%+notax20%+ notax20% + nota en 2 ^o trim	(NOTA x 100)/30
NOTA 1 ^{ER} TRIMESTRE: (nota RA1 (10%) + nota RA2 (20%) + nota RA3 (30%))x100/95%)							

EVALUACIÓN PARCIAL TRIMESTRAL: 2º TRIMESTRE

Esta evaluación trimestral servirá para valorar el progreso del alumnado y adoptar decisiones sobre su proceso de aprendizaje.
Para la calificación trimestral se considerarán las calificaciones de obtenidas en los instrumentos de evaluación utilizados.
Las calificaciones obtenidas igualmente tienen que poder demostrar la superación de los diferentes resultados de aprendizaje.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

PONDERACIÓN RA	UT5	UT6	UT7	UT8	FEE	NOTA	NOTA POR RA PONDERADA 2º TRIMESTRE
RA3 (30%)	Prueba escrita(10%) Prueba práctica(20%)				Continua del trimestre anterior	En trimestre anterior + notax10%+ notax20%+nota ffe x10%	(NOTA x 100)/30
RA4 (20%)		Prueba escrita (25%) Prueba práctica(20%)	Prueba escrita (25%) Prueba práctica(20%)		10%	Nota x 25% + Nota x 20% + Nota x 25% + Nota x 20% + 10%nota ffe	(NOTA x 100)/20
RA5 (20%)				Pruebaescrita(50%)Pruebapráctica(40%)	10%	Nota x 40% + Nota x 50% + nota ffe x10%	(NOTA x 100)/20
NOTA 2º TRIMESTRE: (nota RA4 (20%) + nota RA (20%) + nota RA3 (30%))x100/95%)							

EVALUACIÓN PRIMERA FINAL

Alumnos que NO han superado todos los RA en las evaluaciones parciales

En la formación recibida, se indicó que se deberían evaluar los RA no superados en las evaluaciones parciales.

Una vez superados los RA la nota final se calculará con la ponderación establecida para cada RA (los superados en evaluaciones parciales y los superados en la evaluación primera final).

Indicar el procedimiento y ponderaciones de los RA en este caso. Lo más usual es que sean todos evaluados con pruebas escritas/prácticas, y se mantenga la ponderación de los RA de las evaluaciones parciales.

RA	PONDERACIÓN	INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
RA1	10%	Prueba escrita (70%) (UT1)
		Prueba práctica (30%) (UT1)
RA2	20%	Prueba escrita (70%) (UT2)
		Prueba práctica (30%) (UT2)
RA3	30%	Prueba escrita (30%) (UT3,4 y 5)
		Prueba práctica (60%) +10% FFE(UT3,4 y 5)
RA4	20%	Prueba escrita (50%) (UT6 y 7)
		Prueba práctica (40%) + 10%FFE(UT6 y 7)
RA5	20%	Prueba escrita (50%) (UT8)
		Prueba práctica (40%)+ 10%FFE (UT8)
TOTAL	100%	

EVALUACIÓN SEGUNDA FINAL

Alumnos que NO han superado todos los RA en la evaluación primera final

En la formación recibida, se indicó que se deberían evaluar los RA no superados en la evaluación primera final.

Una vez superados los RA la nota final se calculará con la ponderación establecida para cada RA (los superados en la primera final y los superados en la evaluación segunda final).

Indicar el procedimiento y ponderaciones de los RA en este caso. Lo más usual es que sean todos evaluados con pruebas escritas/prácticas, y se mantenga la ponderación de los RA.

RA	PONDERACIÓN	INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
RA1	10%	Prueba escrita (70%) (UT1)
		Prueba práctica (30%) (UT1)
RA2	20%	Prueba escrita (70%) (UT2)
		Prueba práctica (30%) (UT2)
RA3	30%	Prueba escrita (30%) (UT3,4 y 5)
		Prueba práctica (60%) +10% FFE(UT3,4 y 5)
RA4	20%	Prueba escrita (50%) (UT6 y 7)
		Prueba práctica (40%) + 10%FFE(UT6 y 7)
RA5	20%	Prueba escrita (50%) (UT8)
		Prueba práctica (40%)+ 10%FFE (UT8)
TOTAL	100%	

EVALUACIÓN DEL ALUMNADO CON PÉRDIDA DE EVALUACIÓN CONTÍNUA

El alumno perderá la evaluación continua si supera el 15% de inasistencia injustificada a las actividades lectivas, manteniendo el derecho de presentarse a las pruebas finales que se determinen. La falta de entrega de prácticas o trabajos supondrá la pérdida del derecho a la evaluación continua y poder presentarse a las pruebas parciales. También se perderá la evaluación continua si se sorprende al alumno copiando en el examen o en el caso de plagio de un trabajo. Los instrumentos de evaluación y la calificación de cada RA serán como los determinados en la primera final y la segunda final, según la evaluación que corresponda.

EVALUACIÓN: PROCEDIMIENTOS DE RECUPERACIÓN

Recuperación tras la evaluación parcial trimestral

El profesor elaborará una prueba teórico-práctica de recuperación después de cada una de las dos primeras evaluaciones trimestrales, ambas centradas en los RA no superados por los alumnos y teniendo en cuenta la ponderación que se da a cada uno de ellos en la calificación global. Asimismo, también se puede pedir la entrega de diversos trabajos relacionados con dichos RA.

EVALUACIÓN: PROCEDIMIENTOS DE RECUPERACIÓN

Recuperación tras la evaluación primera final

EVALUACIÓN PRIMERA FINAL: Una vez hallada la calificación final del módulo, aquellos alumnos con uno o varios RA suspensos, deberán presentarse a una prueba teórico-práctica de recuperación, teniendo en cuenta la ponderación que se da a cada uno de ellos en la calificación global. Asimismo, también se puede pedir la entrega de diversos trabajos relacionados con dichos RA.

Este mismo modelo se seguirá para la SEGUNDA EVALUACIÓN FINAL.

Deberán realizar estas pruebas también los alumnos que hayan perdido la evaluación continua. Si superasen la primera evaluación final, estarían exentos de presentarse a la segunda evaluación final.

EVALUACIÓN: OTRAS CUESTIONES

ACTUACIÓN EN CASO DE COPIA EN EXÁMENES

En el caso en el que se detecte copiar a un alumno en un examen, supondrá suspenso automático y la pérdida de evaluación continua.

ACTUACIÓN EN CASO DE PLAGIO

Si se detecta que un trabajo está plagado, constará como no presentado, el alumno en cuestión deberá volver a realizarlo y perderá la evaluación continua.

ACTUACIÓN EN CASO DE NO PRESENTARSE A LAS PRUEBAS DE EVALUACIÓN

Las pruebas no realizadas por causas justificadas se realizarán en las fechas fijadas en los días de recuperación, para no tener que hacer “exámenes a demanda”.

MEDIDAS DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD Y ADAPTACIONES CURRICULARES

En el caso de tener alumnado con necesidades especiales, se estudiará junto equipo de orientación del centro, y el equipo educativo, qué medidas se deberían realizar. En tal caso serían adaptaciones metodológicas, procesos y procedimientos, nunca curriculares.

REVISIONES EXÁMENES, ACLARACIONES Y RECLAMACIONES DE LA CALIFICACIÓN

Las revisiones de examen con el profesor se deberán formular en el plazo de dos días hábiles desde el conocimiento de la nota.

El procedimiento de aclaración de nota asociada a las evaluaciones trimestrales viene recogido en el artículo 18 de la Orden Edu/1575/2024 de 23 de diciembre en el que indica que se podrán solicitar las aclaraciones pertinentes por desacuerdo se realizarán el primer día hábil después de la comunicación de resultados.

El procedimiento de reclamación de nota final viene recogido en el artículo 19 de la Orden Edu/1575/2024 de 23 de diciembre en el que indica que se presentara ante la dirección del centro, en dos días hábiles a partir del siguiente del conocimiento de los resultados. La reclamación debe contener las alegaciones que justifiquen la conformidad.

ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES

ACTIVIDAD EXTRAESCOLAR

RA RELACIONADO

AE1: Congreso de Marketing Digital

RA1, 2, 3, 4, 5

EVALUACIÓN DE LA PRACTICA DOCENTE

No existe una rúbrica unificada para la práctica de la evaluación docente.