



I. E. S. Pablo Picasso

Avda. Ontur s/n 41019 Sevilla
Tlfnº: 955 62 45 55 – 56
iespicasso.averroes@juntadeandalucia.es



PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA REDUCIDA

DEPARTAMENTO : ADMINISTRATIVO	
MATERIA : GESTIÓN COMERCIAL Y SERVICIO DE ATENCIÓN AL CLIENTE (1º CFSAF)	CURSO : 2010/11
PROFESORADO: Concepción García Arcones	

CONTENIDOS	
1ª EVAL	<ol style="list-style-type: none">1. La organización en la empresa.2. Principios de marketing interno.3. Introducción al marketing..4. El Mercado.5. La investigación comercial
2ª EVAL	<ol style="list-style-type: none">6. El Marketing-mix.7. Dirigirse a los clientes.
3ª EVAL	<ol style="list-style-type: none">8. La protección del consumidor9. La planificación comercial.10. Procesos administrativos y aplicaciones informáticas en la Gestión comercial

EVALUACIÓN: Procedimientos y criterios de calificación
<p>Para poder superar satisfactoriamente la evaluación, el alumno deberá asistir regularmente a clase, participar de forma activa, realizar los ejercicios propuestos al final de cada tema (que incrementará la nota de la evaluación en un punto si la valoración es positiva) y superar en más de 25 puntos el control escrito.</p> <p>Aquel/lla alumno/a que no se presente al control escrito de cada evaluación, lo realizará en la correspondiente convocatoria de Recuperación; dicho ejercicio de recuperación se realizará al mes siguiente a las fechas de Evaluación señaladas en el Plan de Centro .</p> <p>El/la alumno/a que acumule faltas de asistencia no justificadas en más de un 20% de las horas de clase, perderá el derecho a la evaluación continua, pasando directamente a la convocatoria de Evaluación Ordinaria.</p> <p>La nota que obtenga un/a alumno/a en la convocatoria Ordinaria podrá verse incrementada hasta un 25%, por el interés mostrado y la participación activa en clase así como la capacidad investigadora y crítica en la realización de los trabajos propuestos demostrada a lo largo del curso.</p>

METODOLOGÍA

Explicaciones orales en clase, procurando suscitar debates para aclarar la materia correspondiente al tema. Al final de cada unidad didáctica, se propondrán una serie de cuestiones que sirvan para reforzar las explicaciones orales y puedan resolver las dudas y controversias que se originen en clase.

En cada evaluación se realizará un control que constará de: 3 preguntas de desarrollo, 1 de tipo test y otra en la que se expondrá un supuesto práctico y que valorará la madurez y asimilación global de los contenidos contemplados en la programación de este módulo; todas tendrán la misma ponderación, 10 puntos cada una.

La tercera evaluación, además contempla la realización de dos trabajos, uno de carácter individual (unidad 9) y otro en grupo (unidad 8), de no más de tres personas; será el alumno, quien teniendo como base el tema suministrado en clase y la orientación de la profesora, deberá recabar información en distintos Organismos y buscar bibliografía que ilustre el trabajo que deberá elaborar.

Aquellos alumnos/as que no superen los niveles mínimos en cada evaluación, realizarán otro ejercicio de similares características, durante el mes siguiente a la finalización de aquella. La puntuación que obtendrá un alumno /a que tenga que concurrir a esta prueba, no será superior a 6 puntos.

RECURSOS

Gestión comercial y servicio de atención al cliente, editorial Mc Graw Hill, prensa, revistas, Internet. Impresos facilitados por OMIC....