

1. Identificación da programación
Centro educativo

| Código | Centro | Concello | Ano académico |
|----------|----------|------------|---------------|
| 15021974 | Fonteboa | Coristanco | 2022/2023 |

Ciclo formativo

| Código da familia profesional | Familia profesional | Código do ciclo formativo | Ciclo formativo | Grao | Réxime |
|-------------------------------|----------------------|---------------------------|------------------------|------------------------------------|------------------------|
| COM | Comercio e márketing | CSCOM01 | Transporte e loxística | Ciclos formativos de grao superior | Réxime xeral-ordinario |

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

| Código MP/UF | Nome | Curso | Sesións semanais | Horas anuais | Sesións anuais |
|--------------|--|-----------|------------------|--------------|----------------|
| MP0624 | Comercialización do transporte e a loxística | 2022/2023 | 4 | 132 | 158 |
| MP0624_12 | Servizo de transporte, comercialización e seguimento | 2022/2023 | 4 | 85 | 102 |
| MP0624_22 | Xestión da relación coa clientela | 2022/2023 | 4 | 47 | 56 |

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

Profesorado responsable

| | |
|--------------------------------|-----------------------|
| Profesorado asignado ao módulo | DAVID COLUNGA QUESADA |
| Outro profesorado | |

Estado: Pendente de supervisión inspector

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

Este módulo profesional céntrase nos aspectos relacionados coa comercialización do servizo de transporte e loxística tales como a investigación de mercados, a utilización de técnicas de márketing para a comercialización e mellora da imaxe da empresa, a organización do departamento comercial e elaboración de plans de venda e a negociación comercial. Adícase tempo ó estudo da aplicación de estándares de calidade na prestación dos servizos e na atención á clientela ou ás persoas usuarias. Igualmente abrangue técnicas de comunicación e negociación coa clientela e persoas usuarias, así como os aspectos relativos a consultas, queixas, reclamacións e denuncias.

O perfil profesional deste título, dentro do sector produtivo marca unha evolución cara ás competencias relacionadas coas actividades profesionais asociadas á:

- Comercialización do servizo de loxística e transporte de mercadorías e/ou viaxeiros.
- Atención á clientela en empresas de loxística e transporte de mercadorías e/ou viaxeiros.

Este módulo profesional contén a formación necesaria para desempeñar as funcións relacionadas coa comercialización do servizo de transporte e loxística, tales como:

- Investigación de mercados.
- Aplicación de técnicas de márketing para a comercialización e a imaxe da empresa.
- Organización do departamento comercial e do equipo de vendas.
- Elaboración de plans de venda.
- Negociación comercial.
- Aplicación de técnicas de comunicación e negociación coa clientela e persoas usuarias.
- Realización nos departamentos afectados relativos a consultas, queixas e reclamacións.
- Aplicación de estándares de calidade na atención á clientela ou ás persoas usuarias.
- Tramitación de queixas, reclamacións e denuncias.

As actividades profesionais asociadas a esta función aplícanse en:

- Comercialización do servizo de loxística e transporte de mercadorías e/ou persoas.
- Atención á clientela en empresas de loxística e transporte de mercadorías e/ou persoas.

A formación do módulo contribúe a alcanzar os obxectivos xerais k), l), m), n), ñ), o), p), q), t), u), v), w), x), y), z), aa), ab) e ac) do ciclo formativo, e as competencias h), i), j), k), l), o), p), q), r), s), t), u) e v).

As liñas de actuación no proceso de ensino e aprendizaxe que permiten alcanzar os obxectivos do módulo han versar sobre:

- Aplicación de técnicas de investigación de mercados adaptadas ao tipo de empresa ou ao servizo prestado.
- Aplicación de técnicas de márketing na elaboración de campañas de promoción en función do servizo prestado.
- Organización dun departamento comercial e o seu plan de actuación atendendo ás características específicas de cada empresa ou servizo.
- Aplicación de técnicas de comunicación e negociación adaptadas a cada situación concreta.
- Aplicación de protocolos de comunicación verbal e non verbal nas comunicacións presenciais e non presenciais.
- Seguimento de clientela e control do departamento de atención á clientela.
- Atención e tramitación de consultas, queixas e reclamacións.
- Elaboración, rexistro e arquivamento da documentación xerada no proceso, por medios manuais e informáticos.

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 | Análise do mercado de servizos de transporte | Tema introdutorio no que se mostra as diferenzas entre servizos e outros bens, analízanse as características principais deste mercado e cómo obter información para a toma de decisións | 25.5 | 16 |
| 2 | Promoción do servizo de transporte | É continuación da UD1. Estúdanse as estratexias de marketing a aplicar segundo o ciclo de vida dun servizo | 25.5 | 16 |
| 3 | Planificación do proceso de venda do servizo de transporte | Estúdase a organización da función comercial da empresa: departamento de vendas e comportamento do consumidor | 25.5 | 16 |
| 4 | Negociación do servizo de transporte | Céntrase nos aspectos relacionados coa comunicación | 25.5 | 16 |
| 5 | Xestión das relacións cos clientes. Resolución de queixas e reclamacións. | Adéntrase nas relacións que se establecen entre a empresa e os clientes | 56 | 36 |

4. Por cada unidade didáctica

4.1.a) Identificación da unidade didáctica

| N.º | Título da UD | Duración |
|-----|--|----------|
| 1 | Análise do mercado de servizos de transporte | 25.5 |

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

| Resultado de aprendizaxe do currículo | Completo |
|--|----------|
| RA1 - Obtén a información do mercado de servizos de transporte aplicando técnicas de estudo de mercados, para a toma de decisións. | SI |

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 Identifícanse os axentes e os organismos implicados no mercado español e internacional no transporte de mercadorías e viaxeiros. |
| CA1.2 Determináronse os aspectos básicos da normativa reguladora da actividade económica do sector. |
| CA1.3 Analizáronse as variables que condicionan a evolución do mercado de transporte. |
| CA1.4 Seleccionouse información salientable das variables da oferta e demanda do servizo de transporte. |
| CA1.5 Utilizáronse técnicas de investigación de mercados para a obtención de información. |
| CA1.6 Identifícanse os aspectos clave da operativa e necesidades da clientela dos servizos de transporte. |
| CA1.7 Diferenciáronse e segmentáronse os tipos de clientela do servizo de transporte segundo o seu perfil e as súas necesidades. |
| CA1.8 Utilizáronse aplicacións informáticas para a obtención e o tratamento da información, e a presentación de resultados. |

4.1.e) Contidos

| Contidos |
|--|
| SIM do servizo de transporte. |
| Márketing dos servizos. |
| Calidade do servizo. |
| Investigación comercial: estudos cualitativos e cuantitativos. |
| Segmentación do servizo por tipo de cliente. |
| Aplicacións informáticas de tratamento de información. |

4.2.a) Identificación da unidade didáctica

| N.º | Título da UD | Duración |
|-----|------------------------------------|----------|
| 2 | Promoción do servizo de transporte | 25.5 |

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

| Resultado de aprendizaxe do currículo | Completo |
|--|----------|
| RA2 - Establece as bases para a promoción do servizo de transporte utilizando técnicas de márketing. | SI |

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

| Criterios de avaliación |
|---|
| CA2.1 Caracterizáronse as variables esenciais das políticas de márketing aplicadas ás particularidades de diversos tipos de servizos de transporte. |
| CA2.2 Seleccionáronse as variables de márketing-mix en función de diversos tipos de servizos de transporte e tipos de clientela. |
| CA2.3 Determináronse os medios e as accións para a promoción de distintos tipos de servizos de transporte. |
| CA2.4 Avaliáronse as vantaxes das accións de márketing directo aplicables. |
| CA2.5 Definíronse as variables e a información máis salientable dos servizos de transporte para a súa comercialización e promoción. |
| CA2.6 Analizáronse as diferenzas de diversos anuncios e promocións de servizos de transporte. |
| CA2.7 Avaliáronse as vantaxes e os inconvenientes do anuncio ou a inserción de prestación de servizos de transporte en diversos medios publicitarios. |
| CA2.8 Definíronse accións de promoción directa da prestación de servizos de transporte. |

4.2.e) Contidos

| Contidos |
|---|
| Política de produtos: particularidades do servizo de transporte. |
| Elementos constitutivos do prezo de venda. |
| Políticas de comunicación no márketing de servizos. |
| Información da empresa na rede: web da empresa, intranet, correo electrónico, redes sociais, etc. |

4.3.a) Identificación da unidade didáctica

| N.º | Título da UD | Duración |
|-----|--|----------|
| 3 | Planificación do proceso de venda do servizo de transporte | 25.5 |

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

| Resultado de aprendizaxe do currículo | Completo |
|--|----------|
| RA3 - Planifica o proceso de venda do servizo de transporte organizando a carteira de clientela e aplicando técnicas de venda. | SI |

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

| Criterios de avaliación |
|---|
| CA3.1 Identifícanse as características e as necesidades da clientela. |
| CA3.2 Organizouse a información obtida da clientela. |
| CA3.3 Determinouse a carteira de clientela obxectivo. |
| CA3.4 Determináronse as necesidades do departamento de vendas |
| CA3.5 Estableceuse o plan de vendas adaptado á necesidade de servizo e aos requisitos da clientela. |
| CA3.6 Planificouse o proceso de actuación na presentación a concursos de contratación. |
| CA3.7 Programouse o calendario e as condicións das actuacións comerciais. |
| CA3.8 Establecéronse os mecanismos de control para o seguimento do proceso de venda. |
| CA3.9 Utilizáronse aplicacións informáticas na xestión do proceso de venda. |

4.3.e) Contidos

| Contidos |
|---|
| Plans de venda. |
| Equipo de vendas: selección, formación e motivación. Oficina comercial. |
| Sistemas de xestión e tratamento da información: técnicas de arquivo, ficheiros mestres e bases de datos. |
| Control dos procesos de venda: control de vendas e da clientela, e cadro de mando. |
| Programas informáticos de xestión do proceso de venda |

4.4.a) Identificación da unidade didáctica

| N.º | Título da UD | Duración |
|-----|--------------------------------------|----------|
| 4 | Negociación do servizo de transporte | 25.5 |

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

| Resultado de aprendizaxe do currículo | Completo |
|---|----------|
| RA4 - Programa a negociación do servizo de transporte, aplicando técnicas de comunicación e negociación, de acordo coa responsabilidade asignada. | SI |

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

| Criterios de avaliación |
|--|
| CA4.1 Establecéronse os parámetros para a elaboración dun orzamento de prestación de servizos. |
| CA4.2 Elaborouse un orzamento de prestación de servizo de transporte. |
| CA4.3 Caracterizáronse a venda e a negociación. |
| CA4.4 Aplicáronse técnicas de comunicación no proceso de negociación coa clientela. |
| CA4.5 Aplicáronse técnicas e estratexias de negociación. |
| CA4.6 Diferenciáronse as fases do proceso de negociación da venda do servizo. |
| CA4.7 Determináronse as condicións da prestación do servizo de transporte de mercadorías ou viaxeiros. |
| CA4.8 Redactouse o contrato de prestación do servizo de transporte. |

4.4.e) Contidos

| Contidos |
|--|
| Bases da comunicación. |
| Comunicación na empresa. |
| Comunicación verbal e non verbal. |
| Comunicación escrita. |
| Comunicación comercial. |
| Proceso de negociación comercial na venda de servizos: preparación do proceso e as súas fases. |
| Orzamento da prestación do servizo de transporte: elaboración |
| Contrato de prestación do servizo de transporte: cláusulas mínimas; redacción do contrato. |

4.5.a) Identificación da unidade didáctica

| N.º | Título da UD | Duración |
|-----|---|----------|
| 5 | Xestión das relacións cos clientes. Resolución de queixas e reclamacións. | 56 |

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

| Resultado de aprendizaxe do currículo | Completo |
|---|----------|
| RA1 - Define as relacións coa clientela e coas persoas usuarias dos servizos de acordo con criterios de calidade, facendo o seguimento das operacións de transporte. | SI |
| RA2 - Resolve as reclamacións e as incidencias coa clientela e as persoas usuarias do servizo de transporte, respectando a normativa e a responsabilidade das partes. | SI |

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

| Criterios de avaliación |
|--|
| CA1.1 Valorouse a importancia da calidade na prestación do servizo para a empresa e as persoas usuarias. |
| CA1.2 Determináronse os factores que inflúen na valoración do servizo prestado á clientela e/ou ás persoas usuarias. |
| CA1.3 Establecéronse os criterios e os indicadores salientables para a prestación dun servizo de calidade no transporte. |
| CA1.4 Seguíronse os protocolos establecidos para o seguimento da prestación do servizo. |
| CA1.5 Detectáronse as incidencias producidas na prestación do servizo de transporte de mercadorías e/ou viaxeiros. |
| CA1.6 Aplicouse o tratamento axeitado na xestión das anomalías producidas. |
| CA1.7 Utilizáronse sistemas de información e comunicación na relación coa clientela. |
| CA2.1 Delimitáronse as funcións do departamento de atención á clientela en empresas. |
| CA2.2 Interpretouse a comunicación recibida por parte da clientela. |
| CA2.3 Distinguíronse os elementos da queixa ou reclamación. |
| CA2.4 Aplicáronse as fases que compoñen o plan interno de resolución de queixas e reclamacións. |
| CA2.5 Localizouse a información que cumpría subministrarlle á clientela. |
| CA2.6 Utilizáronse os documentos propios da xestión de consultas, queixas e reclamacións, utilizando medios electrónicos ou outras canles de comunicación. |
| CA2.7 Recoñeceuse a importancia da protección do consumidor. |
| CA2.8 Aplicouse a normativa en materia de consumo para a resolución da queixa ou reclamación. |
| CA2.9 Valoráronse os sistemas de mediación e arbitraje para a resolución de conflitos. |

4.5.e) Contidos

| Contidos |
|---|
| Recoñecemento de necesidades da clientela e as persoas usuarias: fichas de clientes e xestión de CRM. |
| Aplicación de procedementos de calidade na atención á clientela. |

Contidos

Sistemas de xestión da calidade: xestión de anomalías e irregularidades.

Calidade na prestación do servizo de transporte: parámetros de calidade; procedementos de seguimento e control.

Atención á clientela. Departamento na empresa: protocolos internos. Reclamacións, queixas, suxestións e felicitacións.

Tratamento de incidencias e reclamacións. Xestión: plan interno e comunicación á clientela. Institucións e organismos de protección da poboación consumidora.

Reclamacións e denuncias: normativa. Documentación necesaria ou probas nunha reclamación. Tramitación e xestión.

Mediación e arbitraje. Xuntas arbitrais de transporte.

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

Terase en conta o establecido na Orde do 12 de xullo de 2011, pola que se regula o desenvolvemento, a avaliación e a acreditación académica do alumnado das ensinanzas de formación profesional inicial, de xeito que para este módulo a calificación será numérica, entre un e dez, sen decimais. Consideraranse positivas as puntuacións iguais ou superiores a cinco puntos, deste xeito o nivel competencial segundo a valoración obtida a través dos instrumentos e procedementos plantexados para tal fin será o seguinte:

Moi Competente: de 9 a 10 (Sobresaínte) Competente: de 7 a < 9 (Notable) Aceptable: de 5 a < 7 (Aprobado)

Non competente: < 5 (Suspenso)

O alumno, en cada proba, práctica ou traballo realizado, obterá un valor numérico sen decimais. Unha vez recopiladas todas as notas dos diferentes instrumentos realizados ao longo do proceso formativo, a ponderación para obter a calificación competencial anterior realizarase do seguinte xeito:

AVALIACIÓN:

Tarefas de clase (40%): Participación e Actitude 15% Actividade/es 25% Mínimo 5/10

Proba Escrita final (60%) Mínimo 5/10

Para acadar valoración positiva nos traballos prácticos, o alumnado deberá: estar presente, participar activa e colaborativamente e resolver os procedementos de xeito satisfactorio

Para superar o módulo é necesario superar de xeito independente as dúas unidades formativas das que se compoñe, nas que se agrupan un conxunto de elementos curriculares que teñen sentido entre si e que teñen unha finalidade terminal, isto quere dicir que para cada unha obterase unha cualificación final e, se esta é maior que 5 superárase a unidade formativa así cualificada, polo cal otorgárase a súa acreditación, aínda que non se haxa superado o módulo formativo (neste caso por ter na outra unidade formativa unha cualificación inferior a 5).

A avaliación continua require a asistencia regular do alumnado ás clases e ás actividades programadas, de tal xeito que é un requisito para poder avaliarse, deste xeito o alumnado perderá o dereito a esta avaliación continua cando acumule un 10% ou máis de faltas de asistencia non xustificadas no módulo. Se sucede esta casuística non se lle poderá contar para a súa avaliación a puntuación do traballo permanente polo que se realizará unha proba final extraordinaria.

6. Procedemento para a recuperación das partes non superadas

6.a) Procedemento para definir as actividades de recuperación

Os alumnos que non acaden avaliación positiva nalgunha das unidades didácticas, poderán optar a unha recuperación presencial antes de rematar o período lectivo na que deberán amosar o mesmo nivel esixido que durante o período escolar ordinario, e realizar/presentar as tarefas pendentes.

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

O alumnado que perda o dereito de avaliación continua, poderá presentarse a unha avaliación extraordinaria ao remate do curso, na que deberá superar as mesmas probas e mínimos esixibles que se estableceron para o curso ordinario

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

Seguiráse un diario de clase e rexistro de actividades propostas así como os resultados finais das mesmas. Ao remate de cada trimestre e coincidindo coa avaliación, revisaranse as actividades desenvolvidas e o grao de consecución dos obxectivos propostos. É importante contar coa información que pode aportar o alumnado, polo que periodicamente se lles pedirá que cubran unha enquisa anónima na que se plasme o seu grado de satisfacción daccordo ás súas expectativas, os contidos e actividades traballados na materia, as explicacións do profesorado, e todo aquilo susceptible de mellora. O mínimo será dunha enquisa por trimestre. Ao longo do curso escolar poderase realizar cambios debido a posibles incidencias, como incorporacións de alumnado ou cambios no previsto a traballar nas diferentes unidades didácticas debido a imprevistos nos que resulte imprescindible modificar, suprimir ou realizar novas actividades

8. Medidas de atención á diversidade

8.a) Procedemento para a realización da avaliación inicial

Para coñecer o nivel de comprensión e coñecemento inicial, proponse ao alumnado un exercicio de iniciación que supoña reflexionar sobre algún aspecto salientable da unidade que se cursa. Da avaliación inicial do curso valoraranse aqueles alumnos/as que poidan ter dificultades (alumnos/as que superaron o BAC con dificultade, ciclos medios) e aqueles outros que poidan ter vantaxe (alumnos/as de ciclos afíns ou mesmo alumnos/as de Universidade).

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

Proposta de traballos e actividades específicas para os alumnos que precisen ou reforzo para optar ao aprobado. Igualmente, o alumnado que requira ampliar os coñecementos e destrezas, poderá optar á realización de actividades e traballos específicos que lle resulten motivadores. Atenderase ao establecido no Decreto 229/2011, do 7 de decembro, polo que se regula a atención á diversidade do alumnado dos centros docentes da Comunidade Autónoma de Galicia, nos que se imparten as ensinanzas establecidas na Lei Orgánica 2/2006, do 3 de maio, de Educación.

9. Aspectos transversais

9.a) Programación da educación en valores

O apartado 9 do Anexo XIII da Orde do 12 de xullo de 2011 pola que se regulan o desenvolvemento, a avaliación e a acreditación académica do alumnado das ensinanzas de formación profesional inicial, invita a promoción de valores axeitados para os futuros profesionais dependendo do ciclo formativo cursado, por medio da promoción de certas actitudes, o fomento de conductas e a potenciación das formas de actuar que para a programación do curso deste Ciclo Formativo enuméranse:

- Autonomía no desenvolvemento das actividades e iniciativa na toma de decisións.
- Perseverancia para a consecución de obxectivos e tolerancia á frustración.
- Coidado da saúde e do propio benestar do traballador.
- Respeto polo medioambiente, a través da reciclaxe e o consumo responsable de elementos funxibles, electricidade e auga.
- Tolerancia e civismo, dentro do entorno laboral próximo e cos provedores, clientes e prestadores de servizos, tendo en conta as diferencias culturais que poidan existir
- Colaboración e traballo en equipo. - Emprendimento.
- Civismo.
- Empatía.

Toda a serie de actitudes e condutas sinaladas serán fomentadas e promovidas a través do propio traballo na aula:

- Actividades de traballo cooperativo e colaborativo.
- Participación de todos os alumnos nas exposicións de contidos e exercicios nas clases.
- Elaboración de actividades de xeito individual.
- Traballo en parellas.

9.b) Actividades complementarias e extraescolares

Ademais dos contidos curriculares, que son os prescritivos da programación, o futuro Técnico Superior en Transporte e Loxística ten que ter un conxunto de actitudes, comportamentos axeitados, civismo, etc. para desempeñar a súa profesión e adaptarse, incluso contribuir a mellorar o ecosistema propio da mesma, e que normalmente non virán establecidas no currículo, ao non ser contidos teóricos/prácticos propiamente ditos senón que será o profesor quen tratará de fomentalos transversalmente a través das súas formas de facer, e a través do xeito de traballar o proceso de ensinanza-aprendizaxe, intentando promover de xeito inherente a éste a adquisición no alumnado destes comportamentos aos que nos referimos e que un futuro traballador debe ter.

Polo anteriormente exposto, deberase ter en conta o ámbito no cal deberán traballar os futuros Técnicos Superiores en Transporte e Loxística. O profesor gozará de autonomía no desenvolvemento da súa labor como docente para promover estes hábitos, con certa relevancia para o alumnado deste ciclo formativo. Non se fará referencia neste apartado á programación do módulo específico de Comercialización do transporte e a loxística, por tratarse de valores transversais a todos os módulos que integran o ciclo, o cal está amparado normativamente na Orde do 12 de xullo de 2011 pola que se regulan o desenvolvemento, a avaliación e a acreditación académica do alumnado das ensinanzas de formación profesional inicial. Dentro desta autonomía de procederes para fomentar actitudes necesarias, primeiro claro está, como cidadán (desenvolvemento persoal e integral do alumnado), pero tamén como traballador Técnico Superior en Transporte e Loxística, e en definitiva para ambas, faise esencial fomentar a lectura, tanto polo anteriormente exposto, sendo a lectura comprensiva e analítica base para desempeñar a maioría de tarefas que terán que resolver estes futuros traballadores, como para axudar a entender e superar con éxito os retos educativos e profesionais que terán que afrontar ao longo da súa continua formación e carreira profesional, así para elo planificaranse actividades durante o desenrolo das unidades didácticas que favorezan esta competencia lectora.

Promoverase o análise de noticias de actualidade buscadas en prensa ou medios dixitais que teñan que ver cos contidos que se estén tratando, para posteriormente analizar críticamente e establecer a relación cos contidos a desenvolver.

Outro dos elementos transversais actitudinais fundamentais para o futuro titulado do ciclo para o que se realiza esta programación, será o manexo e coñecemento das novas tecnoloxías da información. Deste xeito, as TIC serán a base sobre a que apoiaremos a maioría das actividades que imos desenvolver dentro e fóra da aula (G-Mail, G-Drive...) e prestará apoio a moitas das metodoloxías propostas (Flipped Classroom, Mapas Conceptuais, E-Portfolio).

Traballarase na aula de informática e propoñeranse actividades para facer busca de información e dominio de páxinas web de institucións oficiais necesarias para desempeñar a futura profesión (VIES, TARIC, ICC, Ministerio de Trabajo, Barreras Comerciales, Europass, INCUAL, etc.). Na medida do posible, intentarase ter o maior número posible de charlas-coloquio con profesionais do sector, de xeito que aporten unha visión mais próxima á realidade en cada un dos temas que se estean a tratar ó longo do curso. Igualmente, está aberta a posibilidade da realización de cursos que podan ser de interese para o futuro laboral dos alumnos e fomentarse a súa participación. Por último, un dos pilares da formación do noso centro educativo foi sempre a colaboración con empresas e a visita ás mesmas para estudar os contidos teóricos dun xeito moito mais práctico, interesante, real e educativo que se os estudiamos na aula: pos isto, fomentaremos as alternancias e as visitas de estudos a empresas do sector todo o posible, realizando unha preparación previa na aula (estudo da empresa, preguntas a realizar, relación cos contidos teóricos que se están estudando nese momento...) e elaborando posteriormente un informe, proba escrita ou presentación segundo corresponda.