

ADENDA DE LA PROGRAMACIÓN DEL MÓDULO DE COMERCIALIZACIÓN DE EVENTOS

CICLO FORMATIVO DE GRADO SUPERIOR EN GESTION
DE ALOJAMIENTOS TURISTICOS

CURSO: 1º
VESPERTINO

Real Decreto 1686/2007 de 14 de diciembre

Decreto 50/2009 de 7 de mayo, modificado por Decreto 156/2017 de 19 de diciembre.

Departamento/Profesores: Hostelería y Turismo
Francisco Vindel Sanchez

Curso 2019/ 2020
IES HOTEL ESCUELA



1. NOTA ACLARATORIA

La adenda de esta programación se realiza según la “RESOLUCIÓN DE LA VICECONSEJERÍA DE POLÍTICA EDUCATIVA POR LA QUE SE DICTAN INSTRUCCIONES PARA EL DESARROLLO DEL TERCER TRIMESTRE Y FINAL DEL CURSO 2019- 2020 EN LA COMUNIDAD DE MADRID COMO CONSECUENCIA DEL ESTADO DE ALARMA PROVOCADO POR CORONAVIRUS (COVID-19)”

Se fomentará la adecuación del proceso de enseñanza y aprendizaje a las características de cada alumno, de su contexto y de su realidad. Esta adecuación favorecerá el seguimiento del alumnado y especialmente del que presenta necesidades específicas de apoyo educativo.

En su esencia se priorizará la preservación de la salud de todos los agentes que intervienen en el sistema educativo.

2. RESULTADOS DE APRENDIZAJE Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Los resultados de aprendizaje y sus correspondientes criterios de calificación planteados para el tercer trimestre se mantienen.

Organiza el departamento de comercialización de eventos justificando su planificación.

Criterios de evaluación:

- a) Se han identificado los objetivos y organización del departamento.
- b) Se han definido las vías de coordinación y canales de comunicación con los departamentos implicados en la prestación y organización de eventos.
- c) Se han elaborado proyectos de creación o mejora de los diferentes productos ofertados, sobre la base de peticiones de clientes o históricos de eventos anteriores.
- d) Se han calculado los niveles de venta y resultados económicos óptimos del departamento.
- e) Se han establecido criterios de selección de empresas prestatarias de servicios complementarios.
- f) Se han operado aplicaciones ofimáticas y nuevas tecnologías de la información y comunicación.
- g) Se ha integrado el trabajo individual en el colectivo.
- h) Se ha diseñado el cronograma de los eventos reservados y contratados.
- i) Se han estudiado las posibilidades de ventas cruzadas con el resto de departamentos

Comercializa la oferta de eventos, relacionándolos con las características del establecimiento y con la demanda.

Criterios de evaluación:

- a) Se ha analizado la oferta del mercado de eventos caracterizando los servicios, personal, instalaciones, equipamientos y proveedores de servicios complementarios.
- b) Se han caracterizado las variables que conforman la demanda de eventos.
- c) Se han determinado los diferentes servicios que compondrán cada tipo de evento.
- d) Se han diseñado políticas de precios.
- e) Se han elaborado estrategias de distribución de los productos ofertados.

3. RELACIÓN SECUENCIADA DE LAS UNIDADES DE TRABAJO Y ELEMENTOS CURRICULARES DE CADA UNIDAD DE TRABAJO QUE SE VEN ADAPTADAS

No se verán modificadas ninguna de las unidades de trabajo contempladas para el tercer trimestre, pero si los elementos curriculares como la temporalización, la evaluación y principalmente la metodología.

5	ORGANIZACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN DE EVENTOS
6	COMERCIALIZACIÓN DE EVENTOS PARA EL SEGMENTO DR EMPRESA

U.T.5

ORGANIZACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN DE EVENTOS

Gestión comercial
Sistema de registro y archivo

U.T.6. COMERCIALIZACIÓN DE EVENTOS PARA EL SEGMENTO DE EMPRESA

- Características fe los eventos de empresas
- Los organizadores de eventos en empresas
- Fuentes donde buscar eventos
- Otros mercados
- Negociación de contratos
- Carta de acuerdo
- Tipos de acuerdo

4. METODOLOGÍA Y ORIENTACIONES PEDAGÓGICAS

Además de los contenidos planificados para el tercer trimestre, una parte fundamental del trimestre estará centrado en el repaso, profundización y afianzamiento de los contenidos y las competencias abordadas desde el comienzo del presente curso.

En relación con la metodología, se priorizan tareas propuestas semanalmente, tareas significativas y motivadoras.

Para la tercera evaluación se ajustan los criterios de evaluación para adaptarlos a las limitaciones formativas y personales de cada alumno.

Se seguirá una enseñanza en modalidad online, asegurando que la totalidad del alumnado tiene acceso a ello y en el caso de que no sea posible, se plantearán adaptaciones en función de cada caso concreto.

El uso de las TIC, en este caso, el mail de grupo, google drive, google classroom y formularios google, serán las herramientas que permitan la enseñanza a distancia.

Se programarán y desarrollarán actividades de recuperación con sus criterios de evaluación y calificación, para aquellos alumnos que tuvieran alguna evaluación no superada, enviando éstas a cada alumno individualmente.

En caso de reanudación de la actividad educativa presencial, se deberá priorizar, los contenidos y las competencias que no pudieron abordarse a distancia por requerir la utilización de material específico o la realización de actividades prácticas, así como programar las actividades de evaluación presenciales.

5. ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD Y ADAPTACIONES CURRICULARES

Se tendrá en cuenta la de aquellos alumnos que, por diversas circunstancias, tengan una mayor dificultad en avanzar en esos contenidos. Se priorizarán aquellos aprendizajes relacionados con objetivos o desarrollo de competencias que se consideren esenciales para permitir el progreso académico en el curso siguiente o la obtención del título o certificado correspondiente.

6. SISTEMA DE EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

En el proceso de evaluación se tomará en consideración y se valorará la evolución de los alumnos desde el principio de curso, su progreso académico y su madurez educativa. Una parte fundamental del proceso de evaluación se centrará en los contenidos y las competencias abordadas en los dos primeros trimestres.

Al ser alumnado de primer curso y haber cursado dos terceras partes del curso, existe información de las unidades formativas para evaluarlas, y los resultados de las unidades de la tercera que no se hayan podido lograr se deberán tener en cuenta en la planificación de los contenidos en la empresa, en su periodo de prácticas.

La evaluación final de los aprendizajes del alumnado durante el curso 2019-2020 considerará en conjunto las evaluaciones de todo el curso.

La evaluación de las actividades desarrolladas durante el periodo no presencial se realizará tomando en consideración las dificultades que pudiera haber tenido cada alumno y, en todo caso, no podrá suponer por sí misma la no superación de un módulo, con el consiguiente aprobado del mismo. Por ello, se calificarán todas las actividades online realizados con los mismos criterios que a lo largo del curso. La entrega de alguna actividad, no calificará de manera negativa.

Se establece que el criterio de calificación para la nota final de ciclo, supondrá un peso en la calificación final de 40% la primera y segunda evaluación y un 20% la tercera evaluación.

Aquellos alumnos que hayan presentado actividades en este tercer trimestre y tenga aprobado los dos primeros trimestres, tendrá una nota mínima de 5.

Para aquellos alumnos que tengan pendientes la 1ª y 2ª evaluación se plantearán actividades de **recuperación** no presenciales.

7. ACTIVIDADES DE RECUPERACIÓN

En caso de que continúe la situación de no poder asistir al centro, se adaptarán en función de lo establecido en los puntos anteriores.

Si el módulo es de primer curso: la convocatoria extraordinaria de este módulo será en el curso 2021-22. Se cumplimentará el Informe Individualizado para cada alumno suspenso en el módulo y se especificará los resultados de aprendizaje no alcanzados por el alumno.

8. BIBLIOGRAFÍA, MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS

- La comercialización de eventos en hoteles. Edit Síntesis
- Mail del grupo y herramientas google.

9. ANEXOS

Se realizarán las consultas que se necesiten a través del correo institucional vindelsf@ieshotelescuela.es y otros medios que sean necesarios

CICLO FORMATIVO: TÉCNICO SUPERIOR EN GESTIÓN DE ALOJAMIENTOS TURÍSTICOS**GRUPO: 1º****MÓDULO: COMERCIALIZACIÓN DE EVENTOS . MARZO 2020****RELACIÓN CON LOS CONTENIDOS DE LA PROGRAMACIÓN:**

- 1 U.T. 5 ORGANIZACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN DE EVENTOS**
- 2 - Estructura comercial**
- 3 - Gestión comercial**

ACTIVIDADES EDUCATIVAS Y FECHAS	MEDIO DE ENTREGA	CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y DE CALIFICACIÓN
Marzo 2020 REALIZACIÓN DE TEST Y CUESTIONARIOS. TRABAJOS Y ACTIVIDADES BASADAS EN LOS CONTENIDOS. ACLARACIÓN DE DUDAS DE FORMA INDIVIDUALIZADA SOBRE LOS CONTENIDOS	Mail y consulta individualizada telematica	<ul style="list-style-type: none">- Se ha caracterizado la organización del departamento de comercialización- Se ha analizado la estructura comercial Nota numérica del 1 al 10 dependiendo del grado adecuación a la actividad solicitada.

CICLO FORMATIVO GESTIÓN DE ALOJAMIENTOS**GRUPO: 1****MÓDULO COMERCIALIZACIÓN DE EVENTOS . ABRIL 2020****RELACIÓN CON LOS CONTENIDOS DE LA PROGRAMACIÓN: U.T. 5. ORGANIZACIÓN DEL DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN DE EVENTOS**

- Sistema de registro y archivo
- Controles en comercial
- Impresos
- Clipping
- El personal del departamento comercial

ACTIVIDADES EDUCATIVAS Y FECHAS	MEDIO DE ENTREGA	CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y DE CALIFICACIÓN
--	-------------------------	--

CICLO FORMATIVO GESTION DE ALOJAMIENTOS

GRUPO: 1º

MÓDULO: COMERCIALIZACIÓN DE EVENTOS MAYO 2020

RELACIÓN CON LOS CONTENIDOS DE LA PROGRAMACIÓN: UT 6. COMERCIALIZACIÓN DE EVENTOS PARA EL SEGMENTO DE

<p>Abril 2020</p> <p>TEST Y CUESTIONARIOS SOBRE LOS CONTENIDOS TRABAJOS Y ACTIVIDADES ESPECÍFICOS Y DE CONSOLIDACIÓN</p> <p>ACLARACIÓN INDIVIDUALIZADA DE DUDAS</p> <p>ENTREGA SEMAMAL</p>	<p>Mail y aclaración de dudas de forma telemática</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Se han descrito las características de la estructura comercial - Se ha valorado la importancia de los sistema de registro y archivo - Se ha analizado las características del personal del departamento comercial <p>Puntuación de 1 a 10 en base s la adecuación a lo solicitado</p>
--	---	---

EMPRESA - Características de los eventos de empresa - Los organizadores de eventos en empresas CICLO FORMATIVO: GESTIÓN DE ALOJAMIENTOS GRUPO: 1º MÓDULO: PROTOCOLO Y RELACIONES PUBLICAS . JUNIO 2020		
Mayo 2020 RELACIÓN CON LOS CONTENIDOS DE LA PROGRAMACIÓN: U.T.6. COMERCIALIZACIÓN DE EVENTOS PARA EL SEGMENTO DE EMPRESAS Cuestionarios teóricos y prácticos Trabajos y actividades de consolidación - Negociación de contratos Entrega final de cada semana Carta de acuerdo Aclaración individualizada de dudas - Tipos de acuerdo	Mail y aclaración de dudas de forma telemática	Se ha conceptualizado el segmento de empresa - Se ha clasificado los organizadores de eventos - Se han descrito las fuentes donde buscar eventos en empresas - Se han caracterizado otros mercados de eventos - Nota numérica del 1 al 10
ACTIVIDADES EDUCATIVAS Y FECHAS	MEDIO DE ENTREGA	CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y DE CALIFICACIÓN

<p>Junio 2020 Test y cuestionarios sobre los contenidos Actividades y trabajos de ampliación consolidación Entrega a final de cada semana</p>	<p>Mail y consulta individualizada telematica</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Se ha analizado la negociación de contratos - Se han identificado los tipos de acuerdo <p>Nota numérica del 1 al 10</p>
--	---	--