 I.E.S. STA. EMERENCIANA TERUEL	PROGRAMACIONES DIDÁCTICAS			Código: COM0824
	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO Y MARKETING			Edición: 2
	CICLO: COMERCIO INTERNACIONAL			Fecha:11/10/2024
	GRADO: SUPERIOR	CURSO:2º	Horas semanales:5	Página 1 de 3
CURSO ESCOLAR 2024-2025	MÓDULO: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL			

CONTENIDOS


1. Selecciona clientes y/o proveedores potenciales de las fuentes de información, analizando sus condiciones comerciales
2. Establece procesos de comunicación según los protocolos empresariales y costumbres del país, utilizando los medios y sistemas adecuado
3. Diseña el proceso de negociación con clientes y/o proveedores, proponiendo los términos más ventajosos para la organización.
4. Interpreta la normativa y los usos habituales que regulan la contratación internacional, analizando su repercusión en las operaciones de comercio internacional
5. Elabora los contratos asociados a los procesos de negociación, aplicando la normativa, usos y costumbres internacionales
6. Planifica el desarrollo y el proceso de control de los acuerdos contractuales internacionales, obteniendo información de los agentes intervinientes

Estos contenidos serán seguidos en las dos modalidades, impartándose estos en inglés para la modalidad bilingüe.

TEMPORALIZACIÓN DE LAS UNIDADES DIDÁCTICAS

Esta temporalización tiene carácter orientativo y podrá sufrir modificaciones a lo largo del curso si así se estima conveniente.

Unidades	Horas Programadas	Distribución temporal
PRIMERA EVALUACIÓN		
Presentación del módulo	2	Septiembre
Unidad de Trabajo 1	13	Septiembre
Unidad de Trabajo 2	16	Octubre
Unidad de Trabajo 3	15	Octubre/Noviembre
Unidad de Trabajo 4	14	Noviembre/Diciembre
SEGUNDA EVALUACIÓN		
Unidad de Trabajo 5	15	Enero
Unidad de Trabajo 6	14	Enero
Unidad de Trabajo 7	16	Febrero
TOTAL 105 HORAS		

 I.E.S. STA. EMERENCIANA TERUEL	PROGRAMACIONES DIDÁCTICAS			Código: COM0824
	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO Y MARKETING			Edición: 2
	CICLO: COMERCIO INTERNACIONAL			Fecha: 11/10/2024
	GRADO: SUPERIOR	CURSO: 2º	Horas semanales: 5	Página 2 de 3
CURSO ESCOLAR 2024-2025	MÓDULO: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL			

3. PRINCIPIOS METODOLÓGICOS DE CARÁCTER GENERAL.

- El alumno/a debe ser protagonista de su aprendizaje.
- Los contenidos que se expongan deben ser relevantes para los alumnos.
- Seleccionar tipos de contenidos dirigidos a la consecución de las capacidades terminales.
- Los contenidos serán predominantemente prácticos, interesantes para el alumno y que desarrollen su autonomía.
- Se realizarán esquemas conceptuales.

Además **en la modalidad bilingüe se utilizarán las siguientes metodologías específicas:**

- Glosario de términos en inglés de cada unidad.
- Presentación de las unidades mediante recursos audiovisuales en inglés.
- Presentación y debate de noticias actuales, relacionadas con el módulo profesional.
- Role playing para simular diferentes situaciones en el ámbito de la negociación internacional.

MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS.

Se va a utilizar un libro de texto para todo el curso, Negociación Internacional de la Editorial Paraninfo, de José Fulgencio Martínez Valverde. ISBN: 978-84-283-4040-3

También se intentará complementar los contenidos del libro con apuntes y trabajos recopilados para repasar y reforzar los conocimientos de los alumnos.


CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

a. ALUMNOS CON DERECHO A EVALUACIÓN CONTÍNUA

La puntuación de cada evaluación se realizará de la siguiente forma:

Pruebas objetivas escritas, tipo test o verdadero/falso para comprobar la asimilación de contenidos teóricos y ejercicios prácticos de aplicación de los contenidos teóricos.	80 %
Trabajos realizados en clase y actividades teóricas y prácticas	20%

Los exámenes se realizarán el día que se convoquen para todos.

 I.E.S. STA. EMERENCIANA TERUEL	PROGRAMACIONES DIDÁCTICAS			Código: COM0824
	FAMILIA PROFESIONAL: COMERCIO Y MARKETING			Edición: 2
	CICLO: COMERCIO INTERNACIONAL			Fecha: 11/10/2024
	GRADO: SUPERIOR	CURSO: 2º	Horas semanales: 5	Página 3 de 3
CURSO ESCOLAR 2024-2025	MÓDULO: NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL			

Se llevará un control diario de la asistencia a clase.

2. ALUMNOS SIN DERECHO A EVALUACIÓN CONTINUA

Cuando un alumno pierda el derecho a la evaluación continua tendrá derecho a presentarse a la convocatoria ordinaria prevista para final del periodo lectivo del curso (junio) debiendo superar positivamente (con una calificación mínima de 5) una prueba escrita que incluirá todos los contenidos del módulo y además deberá presentar y superar positivamente (calificación mínima de 5) los trabajos realizados durante el seguimiento normal del curso.

REQUISITOS MÍNIMOS EXIGIBLES PARA NO PERDER LA EVALUACIÓN CONTÍNUA.

Asistencia obligatoria a clase. La reiteración en la falta de asistencia a clase **imposibilita** la aplicación correcta de los criterios generales y **podrá** conllevar la pérdida de evaluación continua: la acumulación de **15** horas ya sean justificadas o no (15% del total de las horas del módulo) a lo largo del curso.

RECUPERACIÓN DEL MÓDULO

Previamente a la evaluación final se realizará recuperación para los alumnos que tengan todo o diferentes partes pendientes de la materia.

4. PUBLICIDAD DE LA PROGRAMACIÓN

Al comienzo de curso, se destina una de las primeras sesiones a dar a conocer e informar al alumnado sobre los objetivos del módulo, sus contenidos, la metodología a emplear y el plan de evaluación que se seguirá a lo largo del curso.

Se publicará en el correspondiente módulo dentro de la plataforma Classroom, a la que tienen acceso de forma individual los alumnos, un documento conteniendo toda esta información durante la última semana de octubre.