

1. Identificación da programación
Centro educativo

| Código | Centro | Concello | Ano académico |
|----------|----------------------|------------|---------------|
| 15005257 | Ramón Menéndez Pidal | Coruña (A) | 2022/2023 |

Ciclo formativo

| Código da familia profesional | Familia profesional | Código do ciclo formativo | Ciclo formativo | Grao | Réxime |
|-------------------------------|----------------------|---------------------------|------------------------|------------------------------------|-----------------------|
| COM | Comercio e márketing | CSCOM02 | Comercio internacional | Ciclos formativos de grao superior | Réxime de proba libre |

Módulo profesional e unidades formativas de menor duración (*)

| Código MP/UF | Nome | Curso | Sesións semanais | Horas anuais | Sesións anuais |
|--------------|--------------------------------------|-----------|------------------|--------------|----------------|
| MP0824 | Negociación internacional | 2022/2023 | 0 | 132 | 0 |
| MP0824_12 | Contratación internacional | 2022/2023 | 0 | 60 | 0 |
| MP0824_22 | Proceso de negociación internacional | 2022/2023 | 0 | 72 | 0 |

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

Profesorado responsable

| | |
|--------------------------------|--|
| Profesorado asignado ao módulo | BEGOÑA IGLESIAS CAO, CARMEN MARÍA GARCÍA MIRANDA, AMALIA RIVAS TOMÉ (Subst.), CRISTINA LUISA LÓPEZ GARCÍA (Subst.) |
| Outro profesorado | |

Estado: Pendente de supervisión inspector

2. Resultados de aprendizaxe e criterios de avaliación

2.1. Primeira parte da proba

2.1.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

| Resultados de aprendizaxe do currículo |
|--|
| (MP0824_12) RA1 - Interpreta a normativa e os usos habituais que regulan a contratación internacional, analizando a súa repercusión nas operacións de comercio internacional |
| (MP0824_22) RA1 - Selecciona clientela, intermediarios/as e/ou provedores/as potenciais internacionais das fontes de información, analizando as súas condicións comerciais |
| (MP0824_22) RA2 - Establece procesos de comunicación segundo os protocolos empresariais e os costumes do país, utilizando os medios e sistemas adecuados |
| (MP0824_22) RA3 - Deseña o proceso de negociación con clientela e/ou provedores/as, propondo os termos máis vantaxosos para a organización |
| (MP0824_22) RA4 - Planifica o desenvolvemento e o proceso de control dos acordos contractuais internacionais, obtendo información dos axentes intervinientes |

2.1.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

| Criterios de avaliación do currículo |
|--|
| (MP0824_12) CA1.1 Identifícanse as fontes xurídicas que regulan a contratación internacional |
| (MP0824_22) CA1.1 Utilizáronse as técnicas adecuadas de procura e selección de clientela e/ou provedores/as internacionais |
| (MP0824_12) CA1.2 Caracterizouse o valor xurídico dos convenios internacionais, dos organismos internacionais e dos usos uniformes na contratación internacional |
| (MP0824_22) CA1.2 Identifícanse os principais riscos internos e externos nas operacións comerciais internacionais, atendendo á rendibilidade e a seguridade da actuación comercial |
| (MP0824_12) CA1.3 Identificouse a terminoloxía xurídica utilizada e a normativa mercantil que regula os contratos internacionais de compravenda |
| (MP0824_22) CA1.3 Identifícanse os termos e as condicións comerciais que debe cumprir a clientela, intermediarios/as e/ou provedores/as internacionais |
| (MP0824_12) CA1.4 Analizáronse as condicións e as obrigas derivadas da utilización dos incoterms nas operacións de comercio internacional |
| (MP0824_22) CA1.4 Seleccionáronse axentes, intermediarios/as, clientela e/ou provedores/as corporativos/as en función dos obxectivos marcados pola organización |
| (MP0824_12) CA1.5 Identifícanse as partes e os elementos dun contrato de compravenda internacional, diferenciando as cláusulas facultativas das obrigatorias |
| (MP0824_12) CA1.6 Caracterizáronse os sistemas de resolución de controversias e arbitraje internacional |
| (MP0824_12) CA1.7 Valoráronse as vantaxes e o alcance de utilizar a arbitraje internacional na resolución de conflitos de comercio internacional |
| (MP0824_12) CA1.8 Analizáronse as características xerais que regulan os concursos e as licitacións internacionais |
| (MP0824_22) CA1.8 Identifícanse as partes que compoñen os pregos de condicións e as ofertas comerciais nos concursos e nas licitacións internacionais |
| (MP0824_22) CA1.9 Caracterizáronse as fases das licitacións e concursos internacionais |
| (MP0824_22) CA2.1 Recoñecéronse as técnicas máis utilizadas nas relacións de comunicación internacional |
| (MP0824_22) CA2.2 Identifícanse as principais normas de comunicación verbal e non verbal das diversas culturas |
| (MP0824_22) CA2.3 Planificáronse as fases dunha entrevista persoal con fins comerciais no contexto internacional |
| (MP0824_22) CA3.1 Identifícanse os factores esenciais que conforman a oferta e a demanda de produtos e/ou prestación de servizos en operacións internacionais |

| Criterios de avaliación do currículo |
|--|
| (MP0824_22) CA3.2 Programáronse as etapas do proceso de negociación nunha operación de compravenda internacional |
| (MP0824_22) CA3.3 Utilizáronse as principais técnicas de negociación internacional nas operacións de compravenda internacional |
| (MP0824_22) CA3.4 Utilizouse a terminoloxía comercial habitual no ámbito internacional a partir dunha operación claramente identificada |
| (MP0824_22) CA3.5 Coñecéronse as características máis salientables dos negociadores de diferentes culturas |
| (MP0824_22) CA3.6 Elaborouse un plan para iniciar negociacións no que se teña en conta a idiosincrasia, as normas, o protocolo e os costumes do país do/a cliente/a e/ou do/a provedor/ora |
| (MP0824_22) CA3.7 Definíronse os principais parámetros e os límites máximos e mínimos que configuran unha oferta presentada a un/unha cliente/a internacional |
| (MP0824_22) CA4.1 Organizouse o proceso de control da forza de vendas, de distribuidores/as e de axentes comerciais, utilizando sistemas de comunicación e información |
| (MP0824_22) CA4.2 Identificáronse problemas, oportunidades e tendencias do mercado |
| (MP0824_22) CA4.3 Caracterizáronse os informes de clientela, provedores/as, prescrites/as, axentes comerciais e/ou distribuidores/as mediante programas informáticos |
| (MP0824_22) CA4.5 Elaboráronse plans de actuación que induzan á motivación, o perfeccionamento e a metodoloxía da forza de vendas propia ou de distribuidores/as |
| (MP0824_22) CA4.6 Definíronse os métodos salientables de control no desenvolvemento e na execución dos procesos de comercialización internacional |
| (MP0824_22) CA4.8 Identificáronse as incidencias máis comúns que se poden orixinar nos procesos de compravenda internacional |

2.2. Segunda parte da proba

2.2.1. Resultados de aprendizaxe do currículo que se tratan

| Resultados de aprendizaxe do currículo |
|--|
| (MP0824_22) RA1 - Selecciona clientela, intermediarios/as e/ou provedores/as potenciais internacionais das fontes de información, analizando as súas condicións comerciais |
| (MP0824_22) RA2 - Establece procesos de comunicación segundo os protocolos empresariais e os costumes do país, utilizando os medios e sistemas adecuados |
| (MP0824_12) RA2 - Elabora os contratos asociados aos procesos de negociación, aplicando a normativa, usos e costumes internacionais |
| (MP0824_22) RA3 - Deseña o proceso de negociación con clientela e/ou provedores/as, propondo os termos máis vantaxosos para a organización |
| (MP0824_22) RA4 - Planifica o desenvolvemento e o proceso de control dos acordos contractuais internacionais, obtendo información dos axentes intervinientes |

2.2.2. Criterios de avaliación que se aplicarán para a verificación da consecución dos resultados de aprendizaxe por parte do alumnado

| Criterios de avaliación do currículo |
|---|
| (MP0824_22) CA1.5 Confeccionáronse ficheiros mestres de clientela e/ou provedores/as internacionais a partir da aplicación informática de xestión da relación coa clientela |
| (MP0824_22) CA1.6 Elaboráronse informes da selección de clientela e/ou provedores/as internacionais en soportes informáticos |
| (MP0824_22) CA1.7 Actualizáronse as bases de datos e os ficheiros de clientela e/ou provedores/as de xeito periódico segundo procedementos baseados na seguridade e a confidencialidade |
| (MP0824_12) CA2.1 Identificáronse os modelos documentais utilizados na negociación de operacións comerciais internacionais |

Criterios de avaliación do currículo

(MP0824_12) CA2.2 Elaboráronse as cláusulas dun precontrato dunha operación comercial internacional, aplicando a normativa de contratación internacional

(MP0824_12) CA2.3 Identificáronse os dereitos e as obrigas que se derivan da inclusión do incoterm acordado no contrato de compravenda internacional

(MP0824_12) CA2.4 Identificáronse os tipos de contratos mercantís internacionais que se utilizan

(MP0824_22) CA2.4 Elaboráronse documentos escritos baseados en propostas de información por parte dun/dunha cliente/a, axente ou provedor/ora no que se observe o tratamento adecuado ao país

(MP0824_12) CA2.5 Caracterizáronse e/ou recoñecéronse os modelos documentais que representan os contratos mercantís internacionais

(MP0824_22) CA2.5 Desenvolvéronse situacións simuladas (conversas telefónicas, reunións e comunicacións escritas) con clientela, intermediarios/as ou provedores/as, utilizando técnicas de comunicación adecuadas á situación e ao interlocutor

(MP0824_12) CA2.6 Confeccionouse o contrato adecuado á operación comercial internacional

(MP0824_22) CA2.6 Elaboráronse documentos cos puntos clave que haxa que tratar nunha reunión simulada con clientela, intermediarios/as ou provedores/as

(MP0824_12) CA2.7 Utilizáronse aplicacións informáticas na redacción das cláusulas tipo do contrato mercantil internacional

(MP0824_22) CA2.7 Utilizáronse soportes informáticos ou de novas tecnoloxías para a elaboración e a transmisión de documentos comerciais derivados de comunicacións escritas entre as partes

(MP0824_22) CA2.8 Utilizáronse as novas tecnoloxías da información e comunicación nos procesos de comunicación con operadores internacionais

(MP0824_22) CA3.8 Realizáronse informes que recollan os acordos da negociación, utilizando programas e medios informáticos

(MP0824_22) CA4.4 Elaboráronse razóns específicas de evolución e rendibilidade das vendas, utilizando programas informáticos específicos

(MP0824_22) CA4.7 Definiuse o proceso de control que deben seguir os pedidos realizados pola clientela e/ou a provedores/as internacionais, utilizando sistemas e programas informáticos

3. Mínimos exixibles para alcanzar a avaliación positiva e os criterios de cualificación

Os mínimos exixibles son os indicados nos criterios de avaliación para cada unidade de traballo.

A cualificación final será a media aritmética das cualificacións obtidas na parte teórica e na parte práctica, superando tódolos criterios de avaliación expresados anteriormente.

4. Características da proba e instrumentos para o seu desenvolvemento

4.a) Primeira parte da proba

A proba teórica escrita constará dunha serie de preguntas curtas ou tipo test, cada unha coa súa valoración, con un total de 10 puntos. Terá carácter eliminatorio e para superala haberá que obter un 5 como mínimo

Duración máxima da proba 2 horas.

A proba debe cumprir os criterios de cualificación explicados anteriormente

Instrumentos: bolígrafo

Queda totalmente prohibido o uso do móbil durante o desenrolo da proba

4.b) Segunda parte da proba

A proba constará de varios supostos prácticos coa súa puntuación correspondente, con un total de 10 puntos, e para superala haberá que obter un 5 como mínimo. Terá carácter eliminatorio

A duración da proba será como máximo 2 horas.

A proba debe cumprir os criterios de cualificación explicados anteriormente

Instrumentos: bolígrafo e calculadora científica

Queda totalmente prohibido o uso do móbil no desenvolvemento desta proba