

1. Identificación da programación
Centro educativo

| Código | Centro | Concello | Ano académico |
|----------|----------------|----------|---------------|
| 36013448 | Manuel Antonio | Vigo | 2023/2024 |

Ciclo formativo

| Código da familia profesional | Familia profesional | Código do ciclo formativo | Ciclo formativo | Grao | Réxime |
|-------------------------------|----------------------|---------------------------|---------------------|------------------------------------|------------------------|
| HOT | Hostalaría e turismo | CSHOT04 | Dirección de cociña | 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 |
|--------------|--|-----------|------------------|--------------|----------------|
| MP0503 | Xestión administrativa e comercial en restauración | 2023/2024 | 3 | 70 | 70 |

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

Profesorado responsable

| | |
|--------------------------------|----------------------------|
| Profesorado asignado ao módulo | CONSUELO RIOS REY (Subst.) |
| Outro profesorado | CONSUELO RIOS REY |

Estado: Supervisada

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

A gastronomía é parte da cultura e a comida e tema de todos tal e como se reflexa en multitude de manifestacións: está de moda nos medios de comunicación, está presente en rutas de viaxes e entretenimento e, o longo do país encontramos infinidade de festas gastronómicas. Nos últimos anos vivimos baixo un asombroso crecemento gastronómico e, críticos, cocineiros e analistas reputados poñen sobre a mesa este fenómeno culinario que ten un importante potencial para reafirmar a identidade cultural dun pobo e para promover o seu desenvolvemento económico.

Os cambios nos hábitos de vida, o crecemento exponencial dos establecementos de restauración e as novas técnicas de produción están a converter A cociña estase a converter nunha importante xeneradora de emprego e de oportunidades.

Este módulo profesional contén a formación necesaria para desempeñar a función de xestión do persoal, basicamente desde unha perspectiva de xefe de equipamento ou de dirección.

A función de xestión administrativa e comercial abrangue aspectos como:

- Planificación e organización empresarial.
- Xestión documental.
- Control orzamentario das empresas de restauración, así como dos seus departamentos.
- Selección de provedores.
- Xestión económica do economato-almacén nas empresas de restauración.
- Análise de mercado.
- Desenvolvemento dun plan de comercialización para a empresa do sector da restauración.
- Deseño de ofertas gastronómicas.

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 | Coñecemos o mercado? | .Presentación do módulo. Nesta unidade aprenderase a localizar a normativa das empresas de restauración en Galicia , os tipos de empresas tradicionais e tendencias, análise da demanda e a oferta no mercado da restauración. | 9 | 15 |
| 2 | Cómo nos imos a organizar?. | Nesta UD. coñeceranse as diferentes estruturas organizativas nas empresas de restauración.Organigramas.Obxectivos empresariais, plan de empresas, diferenzas entre o mercado de produtos e servizos. | 6 | 15 |
| 3 | Que se come aquí? | As ofertas gastronómicas.Tipos, descrición, caracterización e confección das ofertas. | 15 | 15 |
| 4 | O precio...canto imos a cobrar pola nosa oferta? | Nesta unidade valorarase a importancia dos custes e orzamentos.Concepto, tipos e funcións dos orzamentos.Técnicas de avaliación de prezos. Os custos; escandallos, limiar de rentabilidade, folia de custos. | 19 | 20 |
| 5 | A importancia do almacén e da documentación | Nesta unidade aprenderase a establecer métodos de valoración de existencias e a coñecer os distintos documentos da operativa habitual dunha empresa de restauración. | 12 | 20 |

| U.D. | Título | Descrición | Duración (sesións) | Peso (%) |
|------|-------------------|---|--------------------|----------|
| 6 | Cómo vender mais? | Plan de comercialización o marketing; obxectivos, estratexias, desviacións e sistemas de control. | 9 | 15 |

4. Por cada unidade didáctica

4.1.a) Identificación da unidade didáctica

| N.º | Título da UD | Duración |
|-----|----------------------|----------|
| 1 | Coñecemos o mercado? | 9 |

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

| Resultado de aprendizaxe do currículo | Completo |
|---|----------|
| RA1 - Establece estruturas organizativas en restauración, e caracterizando os modelos organizativos e os obxectivos da empresa. | NO |
| RA4 - Avalía os tipos de empresas de restauración e analiza a súa situación no mercado. | SI |

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

| Criterios de avaliación |
|--|
| CA1.7 Identifícanse as principais diferenzas entre o mercado de produtos e o de servizos. |
| CA4.1 Recoñeceuse a normativa autonómica e/ou estatal sobre tipoloxía e clasificación dos establecementos de restauración. |
| CA4.2 Recoñecéronse os tipos de empresas tradicionais de restauración. |
| CA4.3 Identifícanse as novas tendencias empresariais en restauración. |
| CA4.4 Describiuse a tipoloxía das empresas de restauración segundo a normativa autonómica e/ou estatal. |
| CA4.5 Identifícanse os factores e as motivacións da demanda. |
| CA4.6 Clasificouse a clientela segundo a súa tipoloxía. |

| Criterios de avaliación |
|--|
| CA4.7 Caracterizáronse os elementos determinantes da demanda: socioculturais, económicos e demográficos. |
| CA4.8 Investigáronse as tendencias actuais da demanda. |
| CA4.9 Valorouse a importancia de coñecer a situación do mercado e as tendencias da oferta. |

4.1.e) Contidos

| Contidos |
|--|
| <p>Características diferenciadoras do mercado de servizos fronte ao de produtos.</p> <p>Normativa autonómica e estatal sobre a tipoloxía e a clasificación dos establecementos de restauración.</p> <p>Empresas tradicionais de restauración.</p> <p>Novas tendencias empresariais en restauración.</p> <p>Tipos de empresas de restauración segundo a normativa.</p> <p>Factores e motivacións que inflúen na demanda.</p> <p>Clasificación da clientela.</p> <p>Demanda: concepto e elementos.</p> <p>Tendencias actuais da demanda.</p> <p>Posición do produto: definición e metodoloxía.</p> |

4.2.a) Identificación da unidade didáctica

| N.º | Título da UD | Duración |
|-----|-----------------------------|----------|
| 2 | Cómo nos imos a organizar?. | 6 |

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

| Resultado de aprendizaxe do currículo | Completo |
|---|----------|
| RA1 - Establece estruturas organizativas en restauración, e caracterizando os modelos organizativos e os obxectivos da empresa. | NO |

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

| Criterios de avaliación |
|--|
| CA1.4 Conceptualizáronse os modelos organizativos e as novas tendencias entre as empresas do sector. |
| CA1.5 Elaboráronse organigramas que correspondan aos modelos organizativos e ás novas tendencias entre as empresas do sector. |
| CA1.6 Valoráronse os principios estruturais e organizativos das empresas de restauración como elementos fundamentais para a consecución dos obxectivos establecidos. |

4.2.e) Contidos

| Contidos |
|---|
| Modelos organizativos de empresas de restauración: conceptualización, tipos de organización e tendencias. |
| Organigramas: concepto e clases |
| Deseño e interpretación de organigramas de empresas de restauración. |

4.3.a) Identificación da unidade didáctica

| N.º | Título da UD | Duración |
|-----|-------------------|----------|
| 3 | Que se come aquí? | 15 |

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

| Resultado de aprendizaxe do currículo | Completo |
|--|----------|
| RA6 - Deseña ofertas gastronómicas, e caracteriza e selecciona os elementos que as configuran e as súas variables. | SI |

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

| Criterios de avaliación |
|---|
| CA6.1 Caracterizáronse os principais tipos de ofertas gastronómicas. |
| CA6.2 Relacionáronse as ofertas coas fórmulas de restauración. |
| CA6.3 Tivéronse en conta as características e as necesidades da clientela na confección de ofertas, así como as novas tendencias. |
| CA6.4 Considerouse o tipo de establecemento, a estacionalidade, a situación, o tipo de clientela e outros factores. |
| CA6.5 Definíronse as necesidades de variación e rotación da oferta. |
| CA6.6 Tivéronse en conta os principios básicos para o deseño físico da carta gastronómica. |
| CA6.7 Aplicáronse técnicas de promoción e publicidade. |
| CA6.8 Aplicáronse técnicas de márketing relacionadas cos prezos. |
| CA6.9 Controlouse o grao de satisfacción da clientela. |

4.3.e) Contidos

| Contidos |
|--|
| Descrición, caracterización e tipos de ofertas. Ofertas básicas (menús, cartas, bufé, etc.): descrición e análise Elementos e variables das ofertas gastronómicas. Factores que cómpre ter en conta para o deseño de ofertas atendendo a criterios de equilibrio nutricional, estacionalidade, tipo de establecemento, situación do establecemento, tipo de clientela, persoas con necesidades alimentarias específicas, etc. Técnicas de discriminación de ofertas gastronómicas. Principios básicos para o deseño físico dunha carta gastronómica: tipo de papel, formato, cor, colocación da oferta, etc. Merchandising da carta e promoción da oferta de produtos. |

| Contidos |
|---|
| Métodos de fixación de prezos: menú engineering , principio de Omnes, clasificación estratéxica, etc. |
| Medición das expectativas da clientela. |

4.4.a) Identificación da unidade didáctica

| N.º | Título da UD | Duración |
|-----|--|----------|
| 4 | O precio...canto imos a cobrar pola nosa oferta? | 19 |

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

| Resultado de aprendizaxe do currículo | Completo |
|--|----------|
| RA3 - Controla os orzamentos das áreas de produción, e recoñece e determina a estrutura dos niveis de aprovisionamento, gastos e ingresos do seu departamento ou establecemento, segundo o caso. | NO |

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

| Criterios de avaliación |
|--|
| CA3.1 Identifícanse os tipos de orzamentos que afectan a planificación de empresas de restauración. |
| CA3.2 Caracterizáronse os elementos que conforman os orzamentos. |
| CA3.3 Elaboráronse orzamentos de diversos tipos para a organización e a planificación das empresas de restauración, así como de áreas dentro destas. |
| CA3.4 Establecéronse métodos de control orzamentario, xustificáronse racionalmente as posibles desviacións e aplicáronse medidas correctoras. |
| CA3.5 Calculáronse os prezos de venda das ofertas gastronómicas do establecemento. |
| CA3.6 Estableceuse a estrutura de custos en restauración |
| CA3.7 Determinouse o limiar de rendibilidade segundo a oferta gastronómica e o tipo de establecemento ou servizo. |
| CA3.8 Establecéronse criterios de avaliación de provedores e seleccionáronse os que mellor se adaptan ás demandas empresariais. |

Crterios de avaliación

CA3.10 Aplicáronse sistemas ofimáticos e de comunicación na xestión departamental ou empresarial.

4.4.e) Contidos
Contidos

Orzamento: concepto, tipoloxía e elementos que o integran.

Selección de provedores: puntos para avaliar, valoración e toma de decisións.

Determinación dos niveis mínimos de solicitude de pedido, existencias mínimas e máximas, e rotura de existencias.

Métodos de valoración de existencias: PMP, FIFO, etc.

Novas tecnoloxías aplicadas á xestión departamental.

Elaboración do orzamento.

Control orzamentario: desviacións e medidas correctoras.

Determinación do prezo de venda das ofertas gastronómicas.

Técnicas de fixación de prezos.

Realización de escandallos.

Elementos que integran a estrutura de custos en restauración.

Cálculo de custos en restauración.

Limiar de rendibilidade.

4.5.a) Identificación da unidade didáctica

| N.º | Título da UD | Duración |
|-----|---|----------|
| 5 | A importancia do almacén e da documentación | 12 |

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

| Resultado de aprendizaxe do currículo | Completo |
|--|----------|
| RA2 - Controla a xestión administrativa de áreas de restauración, para o que analiza a documentación e a información reflectida nela. | NO |
| RA3 - Controla os orzamentos das áreas de produción, e recoñece e determina a estrutura dos niveis de aprovisionamento, gastos e ingresos do seu departamento ou establecemento, segundo o caso. | NO |

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

| Criterios de avaliación |
|--|
| CA2.2 Recoñeceuse o circuíto da documentación e a finalidade no sector de restauración. |
| CA2.3 Deseñáronse sistemas de rexistro da información reflectida nela. |
| CA2.4 Identificáronse sistemas de arquivo da documentación xerada, emitida ou recibida. |
| CA2.5 Clasificouse a información que reflicte a documentación segundo as necesidades empresariais. |
| CA2.6 Recoñeceuse a normativa básica relativa á xestión da documentación. |
| CA2.7 Valorouse a importancia dunha correcta xestión da documentación administrativa, económica e financeira para mellorar o funcionamento empresarial ou departamental. |
| CA2.8 Establecéronse sistemas de facturación e cobramento. |
| CA2.9 Aplicáronse as novas tecnoloxías na xestión e na interpretación da documentación empresarial. |
| CA3.9 Establecéronse métodos de valoración de existencias. |

4.5.e) Contidos

| Contidos |
|--|
| Obxectivos da xestión documental. |
| Circuíto da documentación. Finalidade e relación entre documentos. |

| Contidos |
|--|
| Sistemas de rexistro da documentación. |
| Sistemas e métodos de arquivo da documentación. |
| Información documental derivada das necesidades departamentais. |
| Normativa de xestión documental: protección de datos. |
| Documentación (albarás, facturas, pedidos, contratos con provedores e clientes, etc.) e a súa normativa. |
| Valoración da importancia da xestión documental. |
| Medios de pagamento e de cobramento en hostalaría. |

4.6.a) Identificación da unidade didáctica

| N.º | Título da UD | Duración |
|-----|-------------------|----------|
| 6 | Cómo vender mais? | 9 |

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

| Resultado de aprendizaxe do currículo | Completo |
|---|----------|
| RA1 - Establece estruturas organizativas en restauración, e caracterizando os modelos organizativos e os obxectivos da empresa. | NO |
| RA2 - Controla a xestión administrativa de áreas de restauración, para o que analiza a documentación e a información reflectida nela. | NO |
| RA5 - Elabora o plan de comercialización propio das empresas de restauración, establece as características dos elementos que o conforman, e deseña estratexias e accións. | SI |

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

| Criterios de avaliación |
|---|
| CA1.1 Definíronse os obxectivos empresariais segundo o modelo de produto. |
| CA1.2 Establecéronse plans empresariais segundo os obxectivos marcados. |
| CA1.3 Deseñáronse estratexias e técnicas de planificación empresarial. |

| Criterios de avaliación |
|---|
| CA2.1 Xustificouse a finalidade da xestión da documentación nas empresas de restauración. |
| CA5.1 Conceptualizouse o plan de comercialización ou de márketing. |
| CA5.2 Establecéronse obxectivos para conseguir co plan de comercialización. |
| CA5.3 Deseñáronse as estratexias e as accións necesarias para realizar o plan de comercialización. |
| CA5.4 Realizouse a planificación económica do plan de comercialización. |
| CA5.5 Identificáronse sistemas de control do plan de márketing e das súas desviacións. |
| CA5.6 Deseñouse a presentación do plan de comercialización. |
| CA5.7 Valorouse a importancia da aplicación do plan de comercialización para alcanzar os obxectivos da empresa. |

4.6.e) Contidos

| Contidos |
|---|
| Obxectivos empresariais: tipos. |
| Tipos de plans nas empresas de restauración. |
| Planificación: concepto, proceso e terminoloxía básica. |
| Etapas da planificación. |
| Ferramentas da análise estratéxica: análise de vulnerabilidade, clasificación estratéxica de produtos, análise DAFO, etc. |
| Novas tecnoloxías na xestión e na interpretación dos documentos. |
| Concepto e obxectivos do plan de comercialización ou de márketing. |
| Estratexias e accións nun plan de comercialización en restauración. |
| Etapas do plan de comercialización. |
| Fases do plan de comercialización: analítica, estratéxica, operativa e de avaliación ou control. |

Contidos

Confección do plan de comercialización.

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

Criterios de cualificación: As calificacións do alumnado serán o resultado de valorar:

- 70%: Probas teórico prácticas, unha ó final de cada trimestre nas que se valorarán os contidos adquiridos ó longo do mesmo. No caso de que a proba conste dunha parte teórica e outra práctica, será preciso acadar a metade da nota en cada unha das partes para obter una avaliación positiva. A copia ou a sospeita fundamentada de copia por parte dun alumno que sexa observada por parte do profesor durante a realización da proba conlevará un cero na proba teórico práctica.

- 30%: Tarefas realizadas polo alumnado ó longo do trimestre. Estas actividades son de obrigado cumprimento. Valorarase tanto o contido da mesma como a exposición segundo os criterios presentados na aula pola profesora. Igualmente esíxese e valorarase que as actividades se presenten cos requisitos, valores, actitudes, aptitudes e destrezas profesionais que correspondan en cada caso. Non se aceptarán actividades fóra da data marcada como límite na aula. Aqueles alumnos e alumnas que non acudan a clase cando se programan as actividades terán a responsabilidade por si mesmos de informarse ao respecto sobre os contidos das actividades ou as datas de entrega.

Aqueles alumnos que non presenten unha determinada actividade poderán ser avaliados da mesma no momento que a profesora considere oportuno, previo consenso co alumno/a e de xeito oral e/ou escrito.

Para acadar unha avaliación positiva, será preciso acadar a metade da nota en cada unha das partes.

6. Procedemento para a recuperación das partes non superadas

6.a) Procedemento para definir as actividades de recuperación

As probas escritas serán recuperadas cunha proba teórico-práctica (escrita ou oral) . É preciso destacar que as actividades de recuperación non van encamiñadas a mellorar a nota obtida no desenvolvemento das actividades ordinarias senón que só as realizarán aqueles que non poideran acadar os resultados mínimos exixidos nas probas ordinarias.

As actividades didácticas desenvolvidas non serán obxecto de recuperación directa senón que serán avaliadas e analizadas entre os alumnos e alumnas que non as superen e a profesora co fin de encamiñalas e aclaralas debidamente. De todos os xeitos, estas actividades son de carácter obrigatorio para todos e todas, o que supón que aqueles que non as entreguen poderán ser avaliados das mesmas en calquer momento.

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

O alumnado con perda de avaliación continua deberá, no período destinado a tal efecto, presentar os traballos propostos da materia que durante o curso non foron presentados.

Realizar a proba teórica e práctica dos contidos mínimos do módulo non acadados.

A proba constará de dúas partes. Unha delas será teórica e a outra, práctica.

Parte A: proba escrita composta por preguntas tipo test, curtas, esquemas ou preguntas a desenvolver, que van a incluír tódolos mínimos esixibles da programación do módulo. Para superar dita proba será preciso obter un mínimo de 5 puntos sobre 10 e ter superados positivamente tódolos mínimos esixibles. A duración será ata un máximo de 2 horas.

Parte B: proba práctica que consistirá na realización de supostos prácticos. A proba poderá conter exercicios de cálculos, así como tamén manexo de software. A duración será ata un máximo de 2 horas.

Para superar dita proba será preciso obter un mínimo de 5 puntos sobre 10 e ter superados positivamente tódolos mínimos esixibles.

Para aprobar o módulo deberán superarse as dúas partes da proba cunha nota mínima de 5 puntos sobre 10.

Así mesmo é obrigatorio ter entregados tódolos traballos realizados o longo do curso para poder superar o módulo.

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

No seguimento da programación teranse en conta as conclusións obtidas na avaliación inicial. Os principais indicadores do grao do cumprimento da programación serán:

-O grao de cumprimento da temporalización

-O logro dos obxectivos programados

-Os resultados académicos acadados

Para a avaliación da práctica docente recabarase información a través de cuestións periódicas aos alumnos nas que se solicitará valoración sobre a metodoloxía e aspectos relativos á docencia, a forma de traballo na aula, técnicas de avaliación, así como cuestións que indiquen se se acadaron os obxectivos das distintas unidades didácticas.

8. Medidas de atención á diversidade

8.a) Procedemento para a realización da avaliación inicial

A avaliación inicial permitirá coñecer todo o relacionado coa motivación do alumn@, a actitude coa que se enfrenta ao proceso de ensinanza aprendizaxe, e os coñecementos que ten sobre a materia que se vai impartir. Para a súa aplicación empregaranse:

- Cuestionario de motivación inicial. Os indicadores deste cuestionario son: nivel de estudos realizados, interese na realización do módulo, información sobre o contido do mesmo, grao de experiencia, expectativas sobre o módulo.
- Cuestionario de coñecementos iniciais. Baseado nos contidos do módulo

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

O alumnado que precise actividades de reforzo realizarán actividades de repaso e supostos prácticos coa profesora no horario estipulado, incidindo nas necesidades propias de cada un dos alumnos/as individualmente.

Realizaranse ademáis: elaboración de pequenos cuestionarios, exercicios prácticos, pequenos traballos de búsqueda de información, de forma individualizada.

Repetición de prácticas

9. Aspectos transversais

9.a) Programación da educación en valores

No desenvolvemento do proceso de ensinanza-aprendizaxe están implícitos o traballo en grupo, a educación cívica, a igualdade de mulleres e homes e a educación para a convivencia. Estes conceptos, así como respecto aos compañeiros, profesores, aulas e material de traballo traballaranse a través de diferentes actividades.

-Educación do consumidor.

Aprender a conservar e valorar na súa xusta medida os bens personais, como é o caso dos instrumentos empregados no sector turístico.

Valorar os produtos de consumo co obxetividade e saber adquirilos e consumilos de forma racional e equilibrada.

Apreciar o desenvolvemento sostible mediante a reciclaxe de materiais, o deseño e consumo racional de obxectos...

-Educación non sexista.

Interesarse por coñecer, respectar e valorar a opinión e produción dos compañeiros, independentemente do seu sexo e da súa aparición, colaborar con tódalas persoas, independentemente do seu sexo ou condición e amosar unha actitude crítica ante situacións nas que a produza

calquera tipo de discriminación por razón do sexo.

-Educación moral e cívica.

Manifestar actitudes propias sobre o sector da hostelería, visión crítica e actitude aberta a novas ideas, na resolución de problemas, interpretar o coñecemento do turismo técnico como unha ferramenta de traballo ao servizo da sociedade, e apreciar o noso patrimonio artístico e respetar as instalacións dos aloxamentos turísticos.

-Educación para a paz.

Apreciar a linguaxe da actividade da Hostelería e Turismo como medio de expresión e comunicación entre comunidades diversas.

Amosar unha actitude flexible e aberta ante as opinións dos demais no desenvolvemento do traballo en equipo no momento de resolver un problema, así como amosar comprensión das diferentes culturas dos clientes que recibirán cada vez mais neste novo escenario da globalización

9.b) Actividades complementarias e extraescolares

-Actividades complementarias

Dentro das actividades complementarias encádranse aquelas que se producen como resultado de eventos especiais que se poidan organizar no centro:

Semanas ou xornadas gastronómicas e turísticas.

Conferencias e charlas especializadas.

Cursos monográficos

Otros actos realizados

-E tamén outras dentro ou fora do centro como resultado da colaboración do CIFP con outras institucións ou organismos en actos de carácter benéfico ou non.

Charlas e conferencias de profesionais da Hostelería e do sector turístico en xeral.

- Actividades extraescolares

Visita ás feiras turísticas da zoa e as súas xornadas técnicas/conferencias (Ferpalia, Expogalaecia, Alimentaria, forum gastronómico, etc.)

Visita a praza de abastos, hoteis ou restaurantes que teñan recoñecemento a nivel galego ou nacional.

10. Outros apartados

10.1) Coñecemento da programación por parte do alumnado

A programación darase a coñecer ao alumnado nunha sesión explicativa na clase, onde se contestarán ás dúbidas que poidan xurdir sobre a mesma. Así mesmo, a programación unha vez supervisada será colgada na aula virtual do CIFP Carlos Oroza para que o alumnado poida consultala cando así o desexe.

10.2) TIC¿S

Dende a primeira semana de curso o alumnado estará matriculado na aula virtual do Centro. Todos os contidos, presentacións, material complementario, tarefas e probas relativos ao módulo estarán ahí dispoñibles para o grupo. Todas as tarefas deberán ser subidas a aula virtual para a súa calificación.

10.3) Covid e formación telemática

Se se dera o caso de volver a un escenario de crise sanitaria é posible que o grupo, parte de él ou a profesora teñan que gardar cuarentena. As canles de comunicación, tanto se eso ocorre coma se non, serán a plataforma Abalar Móvil para as comunicacións de grupo ou individuais, Webex para a docencia a distancia e Teams para compartir tarefas ou o traballo en equipo.

10.4) Solapamento de contidos

A unidade didáctica 2 ten criterios de avaliación que coinciden con criterios de avaliación do módulo de RRHH. O equipo docente acordou que será a profesora do módulo de RRHH a que vai impartir eses contidos que permitan superar eses CA

10.5) Avaliación de alumnado en caso de confinamento

No caso dun novo confinamento total, a avaliación farase de xeito telemático de varios xeitos posibles:

-Se o instrumento é unha proba escrita ou unha realización de suspostos prácticos, a profesora subirá a tarefa no Moodle do centro, temporizada coa sesión de clase en Webex. Unha vez realizada a proba, o alumnado remitirá una imaxe da proba en formato .pdf que terá que adxuntar na caixa de ficheiros destinada a ese efecto.

- Se o instrumento é un cuestionario de respostas curtas, a profesora subirá o cuestionario ao Moodle en formato proba, coas preguntas baralladas e de xeito que só se visualice unha pregunta por páxina e non se poda volver a atrás. O alumno poderá ver a calificación unha vez rematada a proba.



ANEXO XIII
MODELO DE PROGRAMACIÓN DE MÓDULOS PROFESIONAIS

- Se o instrumento é un traballo, análise ou presentación, coma o espazo dispoñible no Moodle é reducido , o alumnado deberá deixar ben en "comentarios" ou ben na caixa de texto da tarefa un enlace ao arquivo. Recomendase para iso usar a nube de One Drive que teñen a súa disposición de xeito gratuito. No caso de presentacións que foran realizadas con ferramentas de pago, (Genially, Canva) poden subir o enlace da aplicación para que a profesora o visualice directamente .

O alumnado poderá visualizar as calificacións na propia aula virtual do centro.

Se houbera problemas técnicos coa aula de Moodle, usarase Microsoft forms para cuestionarios e Teams para tarefas.