



## INFORMACIÓN SOBRE

### LOS CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y DE RECUPERACIÓN DE 2º PCCA DEL MÓDULO DE MARKETING Y VENTAS

Los instrumentos o procedimientos para evaluar nos permiten obtener información acerca de todos los factores que intervienen en el proceso formativo, haremos:

- **Pruebas escritas:** Exámenes de preguntas tipo test y preguntas cortas donde el alumnado desarrollará por escrito los contenidos estudiados en clase. Permite evaluar múltiples rendimientos, tanto los que implican la memorización de datos específicos o genéricos, como los que exigen juicio crítico, interpretación o extrapolación de la información recibida por el alumno/a
- **Trabajo en clase:** Ejecución de las actividades propuestas a diario en clase tanto en el aula teórica como en el aula de informática.
- **Realización de trabajos prácticos:** Simulacros, realización de maquetas, trabajos de marketing publicados en blog, realización de promociones, publicidad, anuncios publicitarios... Permite medir el grado de comprensión de los distintos conceptos de marketing estudiados...
- **Pruebas orales o preguntas orales** Preguntas orales realizadas al alumno/a en momentos puntuales dentro de la actividad normal del aula-taller. Permite obtener del alumno/a información acerca del grado de asimilación de los contenidos impartidos.
- **Realización de trabajos de investigación:** Recopilación de información de distintas fuentes para realización de trabajos de investigación, para ampliar y reforzar los conocimientos que van adquiriendo
- **Actividades y trabajos en el blog:** trabajos de marketing publicados en blog, para afianzar los conocimientos que se van adquiriendo
- **La participación e implicación en los diferentes trabajos de grupo.**
- **La conducta y actitud en clase:**
  - Motivación e interés.
  - Respeto y convivencia.
- **El diario del/la profesor/a.**

Se considerará relevante **la asistencia a clase** y se aplicará la pérdida de evaluación continua según la normativa del centro.



## INFORMACIÓN SOBRE

### LOS CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y DE RECUPERACIÓN DE 2º PCCA DEL MÓDULO DE MARKETING Y VENTAS

**Pruebas escritas:** supondrán el **30%** de la calificación de cada evaluación. La nota mínima ponderable por prueba para la evaluación será de 3,5 (si no alcanzara esta nota en alguna de las pruebas sería preciso superar la fase de recuperación de esa prueba para proceder a la evaluación) Si el alumnado obtiene una calificación mayor o igual a 3,5 en alguna de las pruebas escritas se podrá hacer media aritmética de todas las pruebas realizadas, siendo necesario obtener un mínimo de 5 para aprobar

**Habilidades personales y sociales:** Supondrán el **20%** de la calificación de cada evaluación.

Aquí tendremos en cuenta los siguientes ítems:

1. Asistencia a clase e interés.
2. Iniciativa, atiende las explicaciones y toma notas.
3. Trato a los compañeros y profesores.
4. Orden y limpieza.

El apartado 1 claramente condiciona al resto de apartados pues la falta de asistencia o el bajo interés que se demuestre, produce bajas puntuaciones en el resto de valoraciones.

Solo se anotarán las incidencias negativas en el cuaderno del profesor, si no hay

incidencias tendrá un 2 en este apartado.

**Destrezas y trabajos de investigación:** el saber hacer, valoración de la expresión y ortografía, participación en el aula, demostración de interés y rendimiento en las tareas propuestas y actividades de clase, realización y creatividad en los trabajos, realización de maquetas, realización de trabajos de investigación, mapas conceptuales, ideas principales, y cuaderno de clase.

En los trabajos de investigación se valorarán todos los ítems recogidos en el cuaderno del profesor (constará de: puntualidad de la fecha de entrega (2 puntos sobre 10) presentación (2 puntos sobre 10) contenido (2 puntos sobre 10) calidad (2 puntos sobre 10) y vocabulario, ortografía y expresión adecuada al lenguaje técnico y específico relacionado con el módulo en cuestión (2 puntos), recogiendo los resultados en una ficha (**ANEXO I**). Los trabajos de investigación se entregarán en papel o se publicarán en el blog. Los trabajos de investigación entregados en papel deberán constar



## INFORMACIÓN SOBRE

### LOS CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y DE RECUPERACIÓN DE 2º PCCA DEL MÓDULO DE MARKETING Y VENTAS

de una adecuada encuadernación, unos márgenes adecuados establecidos, un índice, una introducción (razonada), el contenido, una conclusión (razonada) y la bibliografía.

Supondrá un **50%** de la calificación de cada evaluación.

#### De este 50%:

- El **40%** será por los trabajos de investigación y trabajos publicados en el blog, simulacros, vídeos...
- y el otro **10 %** será valorado por las notas de las actividades y trabajo en clase que se anotan en el cuaderno de la profesora. El alumnado que no trabaje en clase o no traiga las actividades será puntuado en el cuaderno de la profesora con una nota negativa, cuando el número de negativos supere al de positivos, tendrá un cero en este apartado.

Para la **recuperación** de cada evaluación se realizará una prueba similar a la de evaluación y se evaluarán siguiendo el mismo patrón que el de la evaluación ordinaria, además en aquellos casos que tengan suspendidos o falte por entregar algún trabajo de investigación, deberán entregar los trabajos o actividades que tengan suspendidas.

El alumnado que al finalizar el curso, en las evaluaciones parciales no logren alcanzar los objetivos propuestos, así como aquellos que deseen mejorar los resultados obtenidos, deberán asistir a clase y realizar las actividades de refuerzo o ampliación, siendo necesario para aprobar el módulo entregar todas las actividades (valorándose) el mismo día que se realice la prueba escrita de recuperación, además de aprobar dicha prueba. Para ello se entregará a cada alumno/a una ficha individual con las actividades, trabajos o pruebas que deben superar

Para la **recuperación** de cada evaluación realizaremos una prueba similar a la de evaluación pero **basada en los contenidos mínimos**, y la evaluaremos siguiendo el mismo patrón que el de la evaluación ordinaria; para recuperar los *procedimientos* propondremos actividades de refuerzo; y si son *las actitudes* las que hay que recuperar, el alumnado deberá ir rectificándolas a lo largo del curso.

Al alumnado que al final no logre alcanzar los objetivos propuestos o que desee mejorar los resultados obtenidos, durante el periodo final propondremos *actividades de refuerzo o de ampliación*; siendo necesario para aprobar el módulo tener valoradas dichas actividades el mismo



## **INFORMACIÓN SOBRE**

### **LOS CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y DE RECUPERACIÓN DE 2º PCCA DEL MÓDULO DE MARKETING Y VENTAS**

día que se realice la prueba escrita de recuperación. Y la nota final será valorada según el criterio único de evaluación del alumnado.