



Curs 2019/2020

FAMÍLIA PROFESSIONAL	CICLE FORMATIU i CURS
COMERÇ I MARQUETING	CFGM Activitats comercials
MODUL PROFESSIONAL	
M13 CRÈDIT DE SÍNTESI	
PROFESSOR	
LLUÏSA BARBARÀ, SÒNIA BOVÉ	

UNITATS FORMATIVES I NUCLIS FORMATIUS	DURADA	DATA INICI	DATA FINAL
UF1. SÍNTESI			
NF 1: PROJECTE DE COMERCIALIZACIÓ	10 HORES	16/09/19	14/10/19
NF 2: VIABILITAT DEL PROJECTE	10 HORES	21/10/19	25/12/19
NF 3: POSEM EN MARXA EL PROJECTE	30 HORES	13/01/20	27/04/20
NF 4: MEMÒRIA DEL PROJECTE	4 HORES	11/05/20	18/05/20
NF 5: DEFENSA DEL PROJECTE	2 HORES	29/05/20	29/05/20

CRITERIS D'AVALUACIÓ I RECUPERACIÓ

La **Nota pràctica** és la mitjana aritmètica de les notes de cadascuna de les activitats proposades. S'ha d'obtenir una **Nota pràctica igual o superior a 5**.

Per aprovar el Mòdul professional s'ha d'obtenir una qualificació superior o igual a 5 de la unitat formativa.. En cas contrari, l'alumne haurà de repetir la part que no s'hagi assolit,

L'aplicació del procés d'avaluació contínua de l'alumne/a requereix de l'assistència regular a les classes i activitats programades

Es pot perdre el dret d'avaluació continuada en el cas que les faltes d'assistència justificades o no , superin el 20 % d'una UF o matèria.

ALTRES INDICACIONS D'INTERÈS PER L'ALUMNE

Cal recordar que sou responsables de tot el material de l'aula i dels equips informàtics

ELABORACIÓ DEL PROJECTE:

1. CREEM EL NEGOCI

- a. **Idea de negoci- petit establiment.** Perquè escolliu aquest negoci?
- b. **Necessitats no satisfetes.** Analitzem les necessitats del nostre públic objectiu, el nostre client potencial a qui ens volem adreçar
- c. **Defineix el consumidor /usuari a qui s'adreça el nostre negoci.** Definim el comportament del consumidor del nostre client potencial o dels clients reals de la nostra competència
- d. **Identifica la competència directe.** Quins productes o serveis existeixen ja al mercat i quina quota tenen? Quins establiments els ofereixen?
- e. **Identifica la competència indirecte.** Quins productes o serveis complementaris o substitutius hi ha? Com en puc treure un profit?
- f. **Defineix la posició del producte o servei al mercat.** Actualment quina posició ocupa? Quin es el meu objectiu?

2. VIABILITAT DEL PROJECTE:

- a. **Recursos humans.**
- b. **Recursos materials. Inventari**
- c. **Costs de posar en funcionament**
- d. **Opcions de finançament mes adients al projecte**
- e. **Escollim la millor pel nostre i argumentem la decisió**
- f. **Forma jurídica. Justificar**

3. POSADA EN MARXA

- a. **ESPAI**
- b. **COMUNICACIÓ**
- c. **PROMOCIÓ**

4. ELABOREM LA MEMÒRIA

5. DEFENSEM EL PROJECTE DAVANT DEL TRIBUNAL