

	UNIDADES	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	CONTENIDOS	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
1 E V A L U A C I Ó N	UD.1. El Plan de Marketing Digital (18h.)	RA6	<ul style="list-style-type: none"> - Evolución del Marketing y de la Publicidad Digital. - Desarrollo del plan de marketing digital. Elaboración de un plan de comunicación y promoción en internet. El comportamiento del cliente online. Segmentación y definición del público objetivo en Internet. 	a) b) e) g)
	UD.2. Acceso, conexiones y servicios de Internet (12h.)	RA1 RA2	<ul style="list-style-type: none"> - Introducción. Qué es Internet y su origen. - Cómo funciona. Servidores y clientes, el protocolo TCP/IP, la World Wide Web, los dominios de la red. - Modos de conectarse a Internet. Acceso RTC. Línea RDSI. Línea ADSL. Cable. Por satélite. PLC.GPRS. Redes «Wi-Fi». - Proveedores de servicios de Internet. ISP. Configuración del acceso. - Las intranets y las extranets. Características. Aplicaciones y funcionamiento. Ventajas y desventajas. - Qué es un navegador y cómo funciona. Características comunes de los navegadores. Navegadores más utilizados. - Búsqueda de información en la red. Los buscadores. Motores de búsqueda e índices, buscadores temáticos, multibuscadores y metabuscadores. - Conceptos básicos de búsqueda con operadores, sintaxis especiales de búsqueda, la opción de búsqueda avanzada, inclusión en servicios adicionales y herramientas 	TODOS

	<p>UD.3. Público objetivo y modelos relacion ales (16h.)</p>	<p>RA6</p>	<p>específicas.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Correo electrónico, qué es y cómo funciona. Elementos básicos. Dirección, cliente y proveedor. Correo web. - El correo web. Crear una cuenta, realizar las funciones básicas de leer, responder y enviar. - Algunos inconvenientes del correo electrónico. Correo no deseado. Virus informáticos. Malware. - Suplantación de identidad. Bulos. Cadenas de correo electrónico. Precauciones recomendable. - Correo POP3 qué es y cómo utilizarlo. Diferencia entre correo POP3 y correo Web. - Gestionar las operaciones de envío, recepción y mantenimiento de correo POP3. - Listas de correo electrónico. Tipos, funcionamiento, servicios y reglas de etiqueta. - Transferencia de archivos: qué es y cómo utilizarla. Tipos - Servidores FTP. Aplicaciones FTP. - Redes P2P (peer to peer). Aplicaciones. Tipos de redes P2P. - Descargas musicales, de vídeos y software. Normativa vigente. - Freeware y shareware. <ul style="list-style-type: none"> - Conexiones telefónicas de voz <ul style="list-style-type: none"> - Marketing de afiliación. <ul style="list-style-type: none"> o Formatos clásicos. Banners. Textlinks. Cajas. Skyscrapers. Layers. o Tiendas integradas. o Redes de afiliación. - Marketing relacional y gestión de la relación con los clientes (CRM). - Cross marketing. - Marketing viral. - Marketing one-to-one. - Aplicaciones del mobile marketing y TDT, entre otros. 	<p>c) f) h)</p>
--	--	------------	---	-----------------

		UD.4. Redes Sociales (RR.SS.) (16h.)	RA4	<ul style="list-style-type: none"> - Los grupos de conversación o chat. Programas IRC y programas webchat. Otras herramientas de Internet para la comunicación. Grupos de noticias USENET. LISTSERV. TELNET. - Servicio de mensajería instantánea. Telefonía por Internet. Videoconferencia. Los foros, leer y escribir en un foro. Los grupos de discusión. - Redes sociales. Redes sociales para empresas. - Panorama de las principales social media en España, Linked-In. Xing. Tuenti. Facebook. Twitter. Flickr. Youtube. Slideshare. Sus principales usos en la empresa 2.0. - Añadir elementos a una página de una red social. - Utilizar elementos fotográficos y audiovisuales en una página de una red social. Añadir aplicaciones profesionales a una página. - Weblogs, blogs o bitácoras. Blog externos y RSS. - Cómo buscar un grupo interesante. - Crear una red de contactos influyentes. - Comprar y vender en redes sociales. 	TODOS
2	E V A L U A C I Ó N	UD.5. Posicionamiento en buscadores (16h.)		<ul style="list-style-type: none"> - Herramientas de posicionamiento en buscadores, e-mail marketing, SEM, SEO y campañas en páginas afines. - Marketing en buscadores (SEM).SEO. Como optimizar el posicionamiento de tu web en buscadores de forma natural. - Funcionamiento de los buscadores. - Que hacer para que nos indexen por primera vez. - Que hacer para que no nos indexen los buscadores. - Optimización de páginas web. 	

	<p>UD.7. Diseño de una tienda virtual (18h.)</p>	<p>RA7</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Idea y diseño de una tienda virtual. - Modelos de negocio digital, portales horizontales, B2B y B2C, entre otros. - Negocios electrónicos. e-shop, e-mail, e-procurement, e-marketplace y e-auction, entre otros. - Selección y registro de dominio. - ¿Qué es un dominio? - Dominios. Subdominios. - Tamaño máximo que debe tener un dominio y que caracteres son válidos. - Escaparate web. Catálogo electrónico. - Control logístico de las mercancías vendidas online. - La reclamación como instrumento de fidelización del cliente. La importancia financiera de la reclamación. - Medios de pago electrónicos. - Períodos de reflexión y cancelaciones. - Criptografía, clave simétrica, clave asimétrica y cifrado de clave única. - Protección de datos en el comercio electrónico. <ul style="list-style-type: none"> o Firma. o Certificados digitales. o Encriptación. - Aspectos jurídicos del comercio electrónico. Los diferentes enfoques de USA, Europa y Japón. La política de la Unión Europea en comercio electrónico. Marco legal del comercio electrónico en la Unión Europea y España. - Flujos de caja y financiación de la tienda online. Medios de pago online y comercio electrónico móvil. - Zonas calientes y zonas de usuario. - El carrito de la compra online. - Como gestionar el Fulfillment y la logística en el comercio electrónico. 	<p>TODOS</p>
--	--	------------	---	--------------

	UNIDA D 8. Factura ción electrón ica y segurida d (12h.)	RA3	<ul style="list-style-type: none"> - Factura electrónica. Aspectos generales, condiciones para su utilización y normativa legal. Requisitos de todas las facturas. Obligaciones legales para el expedidor. Obligaciones legales para el destinatario. - Ventajas de la factura electrónica. - Seguridad, firma electrónica reconocida. Normativa que la regula. - Programas de facturación electrónica. - Relación con otras empresas y organismos públicos. Banca electrónica, trámites con la Seguridad Social y relaciones tributarias con Hacienda, entre otros. - Programas de visualización e impresión de archivos PDF. - Programas reproductores, organizadores y sincronizadores de música, vídeos, películas, programas de televisión y audiolibros, entre otras aplicaciones. 	TODOS
3 E V A L U A C I Ó N				

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Para obtener las calificaciones tanto de las evaluaciones parciales como de la final, nos regiremos por lo establecido en el artículo 3, punto 3 de la orden de ORDEN de 29 de septiembre de 2010, por la que se regula la evaluación, certificación, acreditación y titulación académica del alumnado que cursa enseñanzas de formación profesional inicial que forma parte del sistema educativo en la Comunidad Autónoma de Andalucía.

"Al término del proceso de enseñanza-aprendizaje, el alumnado obtendrá una calificación final para cada uno de los módulos profesionales en que esté matriculado. Para establecer dicha calificación los miembros del equipo docente considerarán el **grado y nivel de adquisición de los resultados de aprendizaje** establecidos para cada módulo profesional, de acuerdo con sus correspondientes criterios de evaluación y los objetivos generales relacionados, así como de la competencia general y las competencias profesionales, personales y sociales del título, establecidas en el perfil profesional del mismo y **sus posibilidades de inserción en el sector profesional y de progreso en los estudios posteriores a los que pueda acceder.**"

Para ello, procedemos ponderando **cada criterio de evaluación en función de su mayor o menor contribución a alcanzar el resultado de aprendizaje, de forma que para cada parcial, el total de ponderaciones sume el máximo a calificar, esto es el 100%.**

Calcularemos la calificación **multiplicando la nota obtenida a través de cada uno de los instrumentos de**

PROCEDIMIENTOS DE RECUPERACIÓN

Se proponen las siguientes medidas para la recuperación del alumnado con dificultades para obtener los resultados propuestos:

El alumno/a que no haya alcanzado al menos un cinco sobre diez en la calificación de cada evaluación llevará a cabo una recuperación de las mismas que consistirá en la repetición de una prueba similar, como en la realización de trabajos y actividades que refuercen los resultados de aprendizajes objeto de nueva evaluación que no hayan sido aún superados. Este aspecto será determinado por el profesor en función de cada situación comunicándose al alumno con la mayor brevedad posible una vez quede determinado el modo de recuperación.

En la recuperación de la convocatoria final, se respetarán las unidades superadas (véase criterios de evaluación y resultados de aprendizajes) por el alumno/a hasta ese momento, debiéndose sólo presentar a la recuperación de las unidades pendientes, previa entrega de todos los trabajos y actividades de cada unidad.

evaluación que hayamos utilizado en cada unidad de trabajo por la ponderación que le otorguemos a cada uno de los criterios de evaluación con el que esté asociado.

La calificación del módulo se obtendrá multiplicando la calificación de cada resultado de aprendizaje por su ponderación correspondiente.

Se considerarán aptos los alumnos con calificaciones iguales o superiores a cinco puntos.

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

Para evaluar el grado de consecución de los resultados de aprendizaje del alumnado tendremos que basarnos en los diferentes instrumentos de evaluación, que son técnicas, recursos o procedimientos que se utilizarán para obtener información acerca de todos los factores que intervienen en el proceso formativo con la finalidad de poder llevar a cabo en cada momento la evaluación correspondiente.

Todo el alumnado será informado al inicio del curso de los criterios de evaluación, así como de los requisitos mínimos exigibles para obtener una calificación positiva.

Durante el curso el alumno debe asumir un compromiso de honestidad y se compromete a no llevar a cabo acciones que puedan perjudicar las puntuaciones de otros estudiantes.

Básicamente emplearemos tres:

<p>⇒ Análisis de las realizaciones del alumnado: ejercicios, trabajos individuales, trabajos en equipo. Durante el curso, el alumno realizará varios proyectos en grupo a la vez que irá llevando a cabo actividades individuales durante las unidades y al finalizar cada una de ellas.</p>	
<p>⇒ Análisis de las exposiciones: Los trabajos realizados conllevan una puesta en común con el resto de compañeros. A criterio del profesor.</p>	
<p>⇒ Pruebas específicas escritas, orales, en grupo en la que el alumno resolverá cuestiones teóricas y prácticas.</p>	