**PROYECTO REALIZADO POR EL EQUIPO: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

|  |
| --- |
| **Nombre del módulo/s:**  |
| Nº EVA:  | Duración aproximada:  | UD asociada: Ciencias aplicadas: Comunicación y Sociedad:  |

|  |
| --- |
| **Resultados de Aprendizaje/Objetivos didácticos.** |
| **Resultados de aprendizaje:***
 |
| **Objetivos**: |

|  |
| --- |
| 1. **Crear / Activar el Equipo**
 |
| **Duración orientativa:**  |

Objetivo: Hacer responsable a todos los miembros del equipo del proyecto y asignar los roles de cada uno de ellos.

El equipo realiza el contrato del equipo usando el documento correspondiente

|  |
| --- |
| 1. **Identificar el proyecto**
 |
| **2.1 Explicitar el proyecto** |
| **Duración orientativa: 40’** |

Objetivo*:* que todos los miembros del equipo entiendan y consensuen qué es lo que les pide el proyecto, qué es lo que tienen que hacer.

El equipo redacta el proyecto.

|  |
| --- |
| **REDACTA AQUÍ:** |

|  |
| --- |
| **2.2 Be Nivel de ejecución del proyecto** |
| **Duración orientativa: 55’** |

Objetivo: Determinar el nivel y seleccionar las características en función del resultado deseado para el proyecto: excelente, intermedio y básico.

El equipo selecciona en qué nivel/es va a realizar el proyecto

El equipo selecciona qué ítems de cada nivel desea realizar para cada actividad.

|  |
| --- |
| 1. **Desarrollo del proyecto**
 |

Objetivo: Dividir el proyecto en las distintas partes que lo componen para segmentar y organizar adecuadamente el trabajo a lo largo de todo el proceso.

El equipo desarrolla el proyecto. Para ello, completa las distintas tareas de que se compone el mismo y que están explicitadas a continuación en el dossier entregado a cada equipo.

|  |
| --- |
| **3.1 Visitas y Charlas con expertos**  |
| **Duración orientativa: varias sesiones** |

Objetivo: tener un acercamiento a la realidad de la planificación y la estrategia comercial a través de la visión y la voz de expertos profesionales del sector.

Tarea: resumir los aspectos más importantes tratados en las charlas con los expertos

|  |
| --- |
| **REDACTA AQUÍ:** |

|  |
| --- |
| **3.2 Estrategia Comercial** |
| **Duración orientativa: varias sesiones** |

Objetivo: diseñar y planificar una estrategia comercial para promocionar un determinado producto con el objetivo de incrementar sus ventas.

Tarea:

* Realizar una encuesta sobre hábitos de consumo a los alumnos del centro
* Diseño de la estrategia comercial.
* Llevar a cabo un experimento real con los alumnos del centro.
* Analizar el resultado de la de la estrategia

|  |
| --- |
| **REDACTA AQUÍ:** |

|  |
| --- |
| **3.3 Campaña de Marketing** |
| **Duración orientativa: 8 sesiones** |

Objetivo: Diseñar y planificar una campaña de marketing cuyo cometido fundamental es la ejecución de distintos productos promocionales con el objetivo de incrementar las ventas del producto seleccionado en la estrategia comercial.

Estos productos se tienen que realizar también en inglés en formato para la web o aplicaciones móviles.

|  |
| --- |
| **REDACTA AQUÍ:** |

|  |
| --- |
| **3.4 Ejecución del Lineal** |
| **Duración orientativa: varias sesiones** |

Objetivo: construir físicamente el lineal con los materiales destinados a este efecto en el taller.

|  |
| --- |
| **REDACTA AQUÍ:** |

|  |
| --- |
| **3.5 Códigos QR** |
| **Duración orientativa: 4 sesiones** |

Objetivo: realizar los códigos QR con sus correspondientes fichas informativas

|  |
| --- |
| **REDACTA AQUÍ:** |

|  |
| --- |
| **3.6 Cartelería** |
| **Duración orientativa: varias sesiones** |

Objetivo: producción de la cartelería de los lineales con los materiales destinados a este efecto en el taller.

|  |
| --- |
| **REDACTA AQUÍ:** |

|  |
| --- |
| 4. EVALUACIÓN |

Rúbricas

Cuestionario-Kahoot/Google forms

Características del proyecto-Lista de control

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Documentos escritos****Dossier****1.5** |   | Máx. | N.A. | P.A. | A. | M.A. | Total |
| Contenido | 0.75 | 0 | 0.25 | 0.50 | 0.75 |   |
| Formato y presentación | 0.75 | 0 | 0,25 | 0.50 | 0.75 |   |
|  |   | Máx. | N.A. | P.A. | A. | M.A. | Total |
| **Estrategia Comercial****2** | Contenido  | 1 | 0 | 025 | 0,75 | 1 |   |
| Formato y aspecto | 1 | 0 | 0,25 | 0,75 | 1 |   |
|  |  | Máx. | N.A. | P.A. | A. | M.A. | Total |
| **Campaña de Marketing****1.5** | Contenido | 0.75 | 0 | 0.25 | 0.50 | 0.75 |   |
| Formato y presentación | 0.75 | 0 | 0,25 | 0.50 | 0.75 |   |
|  |   | Máx. | N.A. | P.A. | A. | M.A. | Total |
| **Construcción del Lineal****2 puntos** | Formato y aspecto | 0.75 | 0 | 0,25 | 0.50 | 0.75 |   |
| Preparación (logística) | 1 | 0 | 0,25 | 0,5 | 1 |   |
| Creatividad | 0,25 | 0 | 0,1 | 0,2 | 0,25 |   |
|  |  | Máx. | N.A. | P.A. | A. | M.A. | Total |
| **Código QR****1.5** | Ejecución | 0.75 | 0 | 0.25 | 0.50 | 0.75 |  |
| Fichas informativas | 0.75 | 0 | 0.25 | 0.50 | 0.75 |  |
|  |   | Máx. | N.A. | P.A. | A. | M.A. | Total |
| **Autoevaluación****0,5 puntos** | Individual | 0,5 | 0 | 0,15 | 0,3 | 0,5 |   |
| . |  | Máx | N.A. | P.A. | A. | M.A. | Total |
| **Trabajo en equipo****1 punto** | Individual  | 1 | Media de las puntuaciones que pone el equipo a cada miembro |   |
|  | Total |
| **TOTAL PROYECTO:** |    |  10 |   |   |

*N.A.: nada adecuado; P.A.: poco adecuado; A: adecuado; M.A.: Muy adecuado*