

CURSO 2021 - 2022

**1er CURSO DEL CICLO  
TÉCNICO SUPERIOR EN  
GESTIÓN DE VENTAS Y ESPACIOS COMERCIALES**

**(1010) INVESTIGACIÓN COMERCIAL**

**HOJA INFORMATIVA PARA EL ALUMNADO**

Departamento de Comercio y Marketing

IES Las Llamas

Santander

## CONTENIDO

1. INTRODUCCIÓN	1
2. CONTENIDOS Y DISTRIBUCIÓN TEMPORAL	2
3. PROCEDIMIENTOS E INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE	4
4. CRITERIOS DE CALIFICACIÓN.	5

## 1. INTRODUCCIÓN

El **Ciclo Formativo de Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales**, se encuentran regulados por el **REAL DECRETO 1573/2011, de 4 de noviembre** por el que se establece el título de Técnico Superior en Gestión de Ventas y Espacios Comerciales. Y por la **Orden ECD/92/2013, de 14 de agosto, y ECD 81/2014 de 25 de agosto**, respectivamente, por la que se establece el currículo de los Ciclos Formativos de Grado Superior correspondientes a los Títulos en la Comunidad Autónoma de Cantabria.

El módulo **Investigación Comercial (IC)** se imparte en el primer curso de ambos Ciclos Formativos.

## 2. CONTENIDOS Y DISTRIBUCIÓN TEMPORAL

Las unidades didácticas en las que se distribuirá la impartición del módulo Investigación Comercial son 11, correspondiéndose de forma directa con los capítulos que componen el libro de texto, tal y como se recoge a continuación:

UNIDAD DIDÁCTICA	TÍTULO	TEMPORALIZACIÓN (EN HORAS)
UD 1	<b>Análisis de las variables del mercado en el entorno de la empresa</b> 1.1. El sistema comercial. Variables controlables y no controlables 1.2. El entorno 1.3. El mercado 1.4. Instituciones nacionales e internacionales que regulan o influyen en la actividad comercial de la empresa	6,5
UD 2	<b>Estudio del comportamiento del consumidor y segmentación de mercados</b> 2.1. Estudio del comportamiento del consumidor 2.2. Segmentación de mercados	13,0
UD 3	<b>Configuración de un sistema de información de marketing</b> 3.1. La información como elemento fundamental para la toma de decisiones de marketing 3.2. El sistema de información de marketing 3.3. La investigación comercial 3.4. Aspectos éticos de la investigación comercial. El Código ICC/ESOMAR	6,5
UD 4	<b>Elaboración del plan de investigación comercial</b> 4.1. El proceso metodológico de la investigación comercial	6,5

	<p>4.2. Diseño y elaboración del plan de la investigación comercial</p> <p>4.3. Las fuentes de información en el plan de investigación comercial</p>	
<b>UD 5</b>	<p><b>Organización de la información secundaria disponible</b></p> <p>5.1. Métodos y técnicas de obtención de información secundaria</p> <p>5.2. Organización de los datos obtenidos</p>	6,5
<b>UD 6</b>	<p><b>Obtención de información primaria. Técnicas cualitativas</b></p> <p>6.1. Técnicas de recogida de información de las fuentes primarias</p> <p>6.2. Técnicas de investigación cualitativa</p>	13,0
<b>UD 7</b>	<p><b>Obtención de información primaria. Técnicas cuantitativas</b></p> <p>7.1. Técnicas de investigación cuantitativa</p> <p>7.2. El cuestionario</p>	13,0
<b>UD 8</b>	<p><b>Determinación de las características y tamaño de la muestra de una población</b></p> <p>8.1. Conceptos básicos de muestreo</p> <p>8.2. Tipos de muestreo</p> <p>8.3. El proceso de muestreo</p> <p>8.4. Inferencia estadística</p> <p>8.5. Tipos de estimación</p>	19,5
<b>UD 9</b>	<p><b>Tratamiento estadístico de los datos en el desarrollo de una investigación comercial</b></p> <p>9.1. Tratamiento estadístico de los datos</p> <p>9.2. Elaboración de informes comerciales</p> <p>9.3. Aplicaciones informáticas para el tratamiento, análisis cualitativo y presentación de datos e información obtenida en un estudio comercial</p>	6,5
<b>UD 10</b>	<p><b>Técnicas de análisis estadístico de datos cuantitativos</b></p> <p>10.1. Técnicas de análisis</p> <p>10.2. Extrapolación de los resultados de la muestra a la población objeto de estudio</p> <p>10.3. Aplicaciones informáticas para el análisis cuantitativo de los datos obtenidos en un estudio comercial</p>	26,0
<b>UD 11</b>	<p><b>Gestión de bases de datos relacionales</b></p> <p>11.1. Las bases de datos relacionales</p> <p>11.2. Trabajando con bases de datos relacionales. Microsoft Access 2010</p>	13,0

### **3. PROCEDIMIENTOS E INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE**

La evaluación de los conocimientos adquiridos por el alumno se llevará a cabo por el sistema de evaluación continua y atenderá a los siguientes criterios:

- Realización de pruebas objetivas: consistirán en la resolución de casos prácticos y la respuesta a una serie de preguntas teóricas. El contenido podrá incluir cualquier asunto que haya sido impartido en el módulo hasta ese momento, sea de ese trimestre o de períodos anteriores. Realización de cuestionarios abiertos y/o cerrados y de test.
- Actividades de evaluación continua: estas actividades, que pueden consistir en cuestionarios o en trabajos orientados a la investigación por parte del alumno, serán entregadas directamente al profesor, a través del correo electrónico o de las herramientas informáticas. Únicamente podrán ser presentadas durante las fechas solicitadas.
- La actitud, participación e intervención del alumno en clase y atención a contenidos y trabajos planteados a través de las herramientas informáticas: se valorarán las intervenciones en clase y aportaciones en plataforma Office siempre que sean correctas y adecuadas respecto a los contenidos que se estén tratando o se realicen aportaciones a los contenidos vistos en clase y/o ejercicios extras.

#### **4. CRITERIOS DE CALIFICACIÓN.**

El alumno tendrá derecho a dos evaluaciones con sus correspondientes recuperaciones. Para evaluar al alumno se tendrá en cuenta:

- El 20% de la nota se obtendrá a partir de la participación y resultados de las actividades, ejercicios y/o trabajos propuestos por el profesor, a realizar individualmente o en grupo. En caso de que no se hayan llevado a cabo actividades evaluables en clase, se anulará esta parte de la nota pasando a tenerse en cuenta únicamente el siguiente apartado.
- El 80% de la nota se obtendrá de las pruebas teórico-prácticas sobre los contenidos impartidos, se incluirá en este apartado los exámenes propuestos por el profesor o trabajos sobre dichos contenidos.

Para superar las evaluaciones, los alumnos deberán alcanzar los resultados de aprendizaje asignados a las unidades didácticas impartidas en el periodo de evaluación. Para lograrlo deberán presentar los trabajos propuestos en el periodo de evaluación y obtener una nota media del conjunto de controles y actividades realizadas de 5 o más puntos.

En caso de sorprender a algún alumno realizando prácticas fraudulentas se aplicará lo contenido en el documento de normas sobre prácticas fraudulentas aprobado por el Departamento de Comercio y Marketing del IES Las Llamas y recogido en el Proyecto Curricular de la familia de Comercio y Marketing y que se ha dado a conocer al alumnado en las hojas informativas que se les entregan a principio de curso.

El alumno que no supere la evaluación deberá realizar una prueba de recuperación y, en su caso, presentar los trabajos propuestos. La prueba de recuperación consistirá en un examen que se calificará sobre 10 puntos, en el que RECUPERA el alumno que obtenga 5 o más y NO RECUPERA el alumno que obtenga menos de 5.

##### Prueba Ordinaria 1

- La realizarán los alumnos que tengan alguna evaluación pendiente o toda la materia.
- El alumno deberá examinarse de aquellas evaluaciones que hayan sido suspendidas.

##### Calificación final ordinaria 1

- Se tendrán en cuenta todas las calificaciones obtenidas por el alumno en las diferentes evaluaciones.
- La nota final del módulo será aquella que resulte una vez aplicada la media aritmética de las notas de todas las evaluaciones y en su caso, de las partes examinadas en la Prueba Ordinaria 1.

### Prueba ordinaria 2:

- Los alumnos que la realicen se examinarán de todo el módulo.
- Los contenidos mínimos son los contenidos puestos en su apartado. Al menos la mitad de los contenidos de la prueba se ajustarán a los contenidos mínimos. El resto de la prueba se puede completar con contenidos impartidos en el aula.
- Modelo de prueba: La prueba será semejante a los exámenes realizados a lo largo del curso.
- Calificación prueba ordinaria 2: Solo se evaluarán los contenidos. La nota será de una puntuación máxima de "10". Superarán la prueba los alumnos que hayan alcanzado la puntuación de "5".

### Para aquellos alumnos que hayan promocionado al segundo curso del ciclo con esta materia suspensa:

- Los alumnos que estén en esta situación llevarán a cabo un programa de recuperación que consiste en:
  - Actividades y trabajos con contenido de todo el módulo, siguiendo el orden establecido en las unidades didácticas, a partir del contenido del libro de texto o material facilitado por el profesor.
  - La prueba consistirá en:
    - La entrega de los trabajos que el profesor le entregue a lo largo del curso. Supondrá el 40% de la nota final del módulo.
    - Prueba escrita. Supondrá el 60% de la nota final del módulo. La prueba será semejante a los exámenes realizados a lo largo del curso ordinario del módulo con contenido visto en los trabajos.