



# **PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA DE: VENTA DE SERVICIOS TURÍSTICOS**

**DEPARTAMENTO DE: HOSTELERÍA Y TURISMO**

**MÓDULO PROFESIONAL: VENTA DE SERVICIOS TURÍSTICOS**

**PROFESORA: FERMINA LUNA GONZALEZ**

**C.F.G.S. AGENCIAS DE VIAJES Y GESTIÓN DE EVENTOS**

**CURSO: 2022/2023**

|                                                                                                                                                     |    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| • <a href="#"><u>0.Introducción</u></a>                                                                                                             | 2  |
| • <a href="#"><u>1.Objetivos</u></a>                                                                                                                | 7  |
| • <a href="#"><u>2.Competencias</u></a>                                                                                                             | 8  |
| • <a href="#"><u>3.Contenidos</u></a>                                                                                                               | 8  |
| • <a href="#"><u>4.Distribución temporal</u></a>                                                                                                    | 10 |
| • <a href="#"><u>5.Metodología</u></a>                                                                                                              | 10 |
| • <a href="#"><u>6.Materiales y recursos didácticos</u></a>                                                                                         | 14 |
| • <a href="#"><u>7.Criterios y procedimientos de evaluación</u></a>                                                                                 | 15 |
| • <a href="#"><u>8.Mínimos exigibles</u></a>                                                                                                        | 20 |
| • <a href="#"><u>9.Criterios de calificación</u></a>                                                                                                | 20 |
| • <a href="#"><u>10.Medidas de atención a la diversidad. Programa de Refuerzo del aprendizaje</u></a>                                               | 32 |
| • <a href="#"><u>10.1. Programa de atención a los alumnos con materias pendientes.</u></a>                                                          | 33 |
| • <a href="#"><u>10.2. Programa de atención a los alumnos repetidores.</u></a>                                                                      | 34 |
| • <a href="#"><u>10.3. Refuerzo de materias troncales.</u></a>                                                                                      | 34 |
| • <a href="#"><u>11.Contenidos de carácter transversal</u></a>                                                                                      | 34 |
| • <a href="#"><u>12.Actividades complementarias y extraescolares</u></a>                                                                            | 35 |
| • <a href="#"><u>13.Estímulo de la lectura y mejora de la expresión oral y escrita. Actividades para el análisis, la reflexión y la crítica</u></a> | 35 |
| • <a href="#"><u>14.Seguimiento de la programación didáctica y de las medidas de atención a la diversidad</u></a>                                   | 35 |
| • <a href="#"><u>14.1. Adaptación de la programación a los resultados de la evaluación inicial</u></a>                                              | 35 |

## 0.INTRODUCCIÓN

La formación profesional en el sistema educativo, tiene por finalidad preparar al alumnado para la actividad en un campo profesional y facilitar su adaptación a las modificaciones laborales que pueden producirse a lo largo de su vida, contribuir a su desarrollo personal y al ejercicio de una ciudadanía democrática, y permitir su progresión en el sistema educativo y en el sistema de formación profesional para el empleo, así como el aprendizaje a lo largo de la vida.

La Formación Profesional en el sistema educativo comprende los ciclos de Formación Profesional Básica, de Grado Medio y de Grado Superior, con una organización modular, de duración variable, que integre los contenidos teórico-prácticos adecuados a los diversos campos profesionales.

A continuación, pasamos a identificar el ciclo y el módulo profesional objeto de la programación:

|                             |                                                                        |                                                                         |
|-----------------------------|------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| <b>Identificación</b>       | Familia profesional                                                    | <b>Hostelería y Turismo</b>                                             |
|                             | Título                                                                 | <b>Técnico Superior en Agencias de Viajes y Organización de Eventos</b> |
|                             | Referente en la Clasificación Internacional Normalizada de Educación   |                                                                         |
|                             | Nivel del Marco Español de Cualificaciones para la educación superior. | <b>Nivel 1. Técnico Superior</b>                                        |
|                             | Módulo profesional                                                     | <b>Venta de Servicios Turísticos</b>                                    |
|                             | Código                                                                 | <b>398</b>                                                              |
|                             | Equivalencia créditos ECTS                                             | <b>8</b>                                                                |
| <b>Distribución Horaria</b> | Curso                                                                  | <b>Segundo</b>                                                          |
|                             | Horas                                                                  | <b>126</b>                                                              |
|                             | Horas Semanales                                                        | <b>6</b>                                                                |

|                            |          |  |
|----------------------------|----------|--|
| <b>Tipología de Módulo</b> | Asociado |  |
|----------------------------|----------|--|

La presente programación didáctica es sobre el módulo profesional:

### **VENTA DE SERVICIOS TURÍSTICOS**

## **MARCO NORMATIVO PARA LA FORMACIÓN PROFESIONAL EN ESPAÑA Y ANDALUCÍA**

### **LEYES ORGÁNICAS**

- La Ley Orgánica 5/2002, de 19 de Junio, de las Cualificaciones y de la Formación Profesional. ([BOE 20-6-2002](#)).
- La Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación ([LOE](#)). (BOE 14-07-06).
- Ley Orgánica 3/2020, de 29 de diciembre, por la que se modifica la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación ([LOMLOE](#)).
- Ley 17/2007, 10 de diciembre, de Educación de Andalucía, ([LEA](#)). (BOJA 26-12-2007)

### **DE LA ORDENACIÓN DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INICIAL**

- Real Decreto 1147/2011, de 29 de julio, por el que se establece la ordenación general de la formación profesional del sistema educativo. ([BOE 30-07-2011](#)).
- Decreto 436/2008, de 2 de septiembre, por el que se establece la ordenación y las enseñanzas de la Formación Profesional inicial que forma parte del sistema educativo. ([BOJA 12-9-2008](#))

### **DE CENTROS**

- [Decreto 327/2010](#), de 13 de julio, por el que se aprueba el Reglamento Orgánico de los Institutos de Educación Secundaria. (BOJA 16-07-2010)
- [ORDEN de 20 de agosto de 2010](#), por la que se regula la organización y el funcionamiento de los institutos de educación secundaria, así como el horario de los centros, del alumnado y del profesorado. (BOJA 30-08-2010).

### **DE LAS ENSEÑANZAS**

- [Real Decreto 1254/2009](#), de 24 de julio, por el que se establece el título de Técnico Superior en Agencias de Viajes y Gestión de Eventos y se fijan sus enseñanzas mínimas.
- [Orden de 13 de octubre de 2010](#), por la que se desarrolla el currículo correspondiente al Técnico Superior en Agencias de Viajes y Gestión de Eventos.
- [ORDEN de 28 de septiembre de 2011](#), por la que se regulan los módulos profesionales de formación en centros de trabajo y de proyecto para el alumnado matriculado en centros docentes de la Comunidad Autónoma de Andalucía.

## DE LA EVALUACIÓN

- [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.

## CONTEXTUALIZACIÓN DE LA PROGRAMACIÓN

### CARACTERÍSTICAS DEL CENTRO

De acuerdo al Proyecto Educativo, en el centro se están desarrollando, entre otros, los siguientes planes y programas educativos:

- ♦ Bibliotecas escolares.
- ♦ Red Andaluza Escuela Espacio de Paz.
- ♦ Proyecto Lingüístico.
- ♦ Igualdad. Coeducación.
- ♦ Convivencia Escolar: Acoso Escolar.
- ♦ Plan de apertura de Centro: Actividades Extraescolares.
- ♦ Programa de Acompañamiento Escolar.
- ♦ Forma Joven.

♦ **Erasmus +:** Hoy día resulta indudable la conveniencia de promover en nuestro alumnado estancias en el extranjero e intercambios con centros educativos de otros países, con el fin de crear en ellos la necesidad de comunicarse en otro idioma y usarlo en un contexto lo más realista posible. Se propicia además la apertura a otras realidades, otros lugares, otras personas y otras culturas, ampliando un horizonte, a veces, en exceso localista.

Los intercambios escolares y estancias en el extranjero tienen como finalidad:

- Perfeccionar el conocimiento de otras lenguas, desarrollando sus aspectos prácticos.
- Adquirir hábitos y actitudes positivos en el aprendizaje de los idiomas en particular, y en la formación permanente en general.
- Desarrollar actitudes positivas de convivencia y cooperación.

– Conocer la realidad cultural del país en el que realizan la estancia.

♦ **Carta Erasmus de Educación Superior (pendiente de renovación):** Nos permite que el alumnado de FP de Grado superior pueda realizar la FCT en el extranjero.

Las **instalaciones** y los recursos con los que cuenta el centro son los adecuados, pues se trata de un centro TIC, lo que implica la tenencia de equipos informáticos en cada aula y la posibilidad de uso de Internet. La enseñanza puede ser impartida con normalidad.

### **CARACTERÍSTICAS DEL ALUMNADO**

El alumnado del centro, cuenta con una serie de características generales comunes:

- Un nivel socio-económico-cultural, medio.
- Un grado de motivación hacia los estudios, medio.
- Un nivel de actitud y comportamiento adecuado.
- Un nivel de absentismo que en la gran mayoría del alumnado no es significativo.

El alumnado salvo casos concretos no suele presentar problemas de convivencia importantes.

Tal como establece el artículo 11 de la 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, se ha realizado un procedimiento de evaluación inicial que ha permitido conocer en profundidad las características de partida del alumnado.

Este proceso de **evaluación inicial**, constituye la base sobre la cuál ha sido diseñada la presente programación y ha permitido conocer las condiciones previas del alumnado tanto a nivel de conocimientos adquiridos en referencia a los contenidos propios del módulo, como a nivel de capacidades, actitud, motivación e intereses personales.

La presente programación se diseña para un grupo en horario de tarde, constituido por 11 alumnos y alumnas de 2º curso de AVOE.

En aras de conocer su situación de partida en cuanto a aspiraciones, motivación, intereses y capacidades personales, se les ha solicitado cumplimentar un cuestionario personal. Los datos obtenidos, han permitido adaptar las actividades y contenidos programados a sus intereses y capacidades, buscando potenciar al máximo su proceso de aprendizaje.

En general, su motivación hacia el módulo y hacia las perspectivas de inserción laboral es alta y muestran por ello una actitud con motivación alta. El nivel de partida del alumnado es medio/alto.

## **CARACTERÍSTICAS DEL ENTORNO**

Gines es un municipio español que se encuentra en la comarca del Aljarafe, en la provincia de Sevilla, Andalucía. Su población ronda los 13.500 habitantes .

Gines se encuentra entre los 100 municipios, de más de 5 000 habitantes, con mayor renta declarada de España, según un estudio realizado por la Fundación de Estudios de Economía Aplicada.

Según el Instituto Estadístico de Andalucía, a fecha de 2016 en Gines existían 858 establecimientos con actividad económica, dedicados principalmente por número de establecimientos al comercio, a las actividades profesionales y técnicas y a la hostelería.

La Asociación Ginense de Empresarios y Comerciantes es la entidad encargada de velar por sus intereses.

Dentro del término municipal se encuentra el Polígono Industrial Servialsa y el Parque Comercial Gines Plaza. Está pendiente el desarrollo del Parque Empresarial Pétalo, que se construirá conjuntamente con los municipios limítrofes de Bormujos y Espartinas.

Históricamente, la producción de aceituna tuvo gran importancia, creándose, especialmente a partir del siglo XVIII, varias haciendas para la producción de aceite y a partir del siglo XX industrias relacionadas, principalmente dedicadas a la fabricación de toneles, al envasado y a la distribución. La última gran industria del sector que tuvo sede en la localidad fue la fábrica de La Española, conocida por sus aceitunas y encurtidos, que desde 1956 hasta 2004 se encontró en la localidad. La fábrica se trasladó a la localidad de Aznalcázar al haberse quedado sin capacidad de expansión, ya que se encontraba rodeada de viviendas por el crecimiento poblacional.

Las empresas de la zona son fundamentalmente PYMES, de prestación de servicios y comerciales, fundamentalmente son empresarios autónomos, cooperativas, sociedades limitadas y en menor medida sociedades anónimas.

También, en los últimos años se han asentado en la zona varios hospitales privados y concertados que colaboran activamente en la realización del Módulo de FCT, siendo para ellos una vía directa de contratación de personal administrativo para sus oficinas

Existen buenas y fluidas relaciones entre las empresas de la zona y el centro educativo, motivadas fundamentalmente por la realización de la F.C.T. de los alumno/as/ del centro, en gran parte de estas empresas, existiendo un buen nivel de contratación posterior.

Un buen número de estas empresas mantienen relaciones comerciales con el exterior, sobre todo con países de la UUEE.

Se dispone de una amplia base de datos de empresas con las que realizar la FCT.

En general se tiene buena relación con las distintas instituciones públicas, colaborando con las que tienen representación en la zona.

## **1. OBJETIVOS**

El ciclo formativo de grado superior de Agencias de Viajes y Gestión de Eventos, pretende alcanzar los siguientes objetivos generales. Gracias a los cuales, se acercará al alumnado a conseguir la competencia general del título que pretende que el alumnado consiga programar y realizar viajes combinados y todo tipo de eventos, vender servicios turísticos en agencias de viajes y a través de otras unidades de distribución, proponiendo acciones para el desarrollo de sus programas de marketing y asegurando la satisfacción de los clientes.

La formación del módulo contribuye a alcanzar los objetivos generales de este ciclo formativo que se relacionan a continuación:

b) Analizar información sobre proveedores de servicios, estándares de calidad, precios de mercado y demanda de clientes aplicando procedimientos establecidos y la normativa vigente para programar y ofertar viajes combinados y otros servicios turísticos complejos.

f) Seleccionar servicios turísticos y análogos, identificando las necesidades, motivaciones y expectativas de los consumidores para asesorar y proponer la mejor alternativa al cliente, empleando al menos dos idiomas extranjeros.

g) Identificar tarifas de diferentes servicios y proveedores cotizando y/o calculando el importe teniendo en cuenta la normativa vigente para reservar los derechos de uso de servicios y productos turísticos.

h) Caracterizar la documentación propia de las agencias de viajes y de los proveedores de servicios aplicando diversos procedimientos para emitir la documentación oportuna relativa a viajes y otros servicios.

i) Analizar recursos humanos y materiales, caracterizando puestos, funciones de personal y equipamiento para establecer estructuras organizativas y administrar departamentos de agencias de viajes.



j) Analizar los procesos de facturación y liquidación con clientes y proveedores identificando los requisitos legales, económicos y empresariales para desarrollar las tareas de administración en las agencias de viajes y la gestión de eventos.

k) Caracterizar aplicaciones informáticas y de gestión, así como las TIC reconociendo su utilidad para incrementar la eficacia de los servicios prestados.

l) Caracterizar los procedimientos de los servicios y las actuaciones post-venta seleccionando las técnicas más adecuadas para aplicar protocolos de calidad.

## **2. COMPETENCIAS**

La formación del módulo contribuye a alcanzar las competencias profesionales, personales y sociales de este título que se relacionan a continuación:

b) Programar y ofertar viajes combinados y otros servicios turísticos complejos que se adecúen en calidad, tiempo y precios a las demandas del cliente.

d) Seleccionar los proveedores, según su relación calidad/precio, calculando tanto los costes como el beneficio, para fijar el precio final de la oferta.

f) Asesorar y proponer al cliente diferentes alternativas de servicios turísticos y análogos, interpretando sus solicitudes y calibrando sus necesidades, para cubrir sus expectativas.

g) Reservar los derechos de uso de servicios y productos turísticos, calculando las tarifas a aplicar, emitir los bonos y documentos de confirmación de los mismos.

i) Aplicar asiduamente las diferentes herramientas de las tecnologías de la información y comunicación propias del sector en el desempeño de las tareas, así como mantenerse continuamente actualizado en las mismas.

j) Poner en funcionamiento un servicio post-venta aparejado a la oferta y atender el cliente para dar respuesta a sus solicitudes y/o reclamaciones asegurando su satisfacción y la calidad de los servicios.

m) Desarrollar tareas de administración para cumplir los requisitos legales, económicos y empresariales incluyendo operaciones de facturación, cobros y pagos y así poder liquidar económicamente con clientes y proveedores.

## **3. CONTENIDOS**

### **UNIDAD 1. Identificación de los distintos tipos de servicios en las agencias de viaje.**

Contenidos:

#### **1.1 Intermediación en la venta del transporte.**

- Concepto de transporte, tipología y caracterización.
- Proveedores. Productos y servicios que ofertan.
- Principales tarifas.

- Condiciones del transporte, impuestos y tasas.
- Normativa vigente del transporte.
- Derechos y deberes de usuarios y transportistas.

#### 1.2 Intermediación en la venta de alojamiento turístico.

- Concepto de alojamiento turístico. Tipología y caracterización. Productos y servicios que ofertan.
- Tarifas.
- Normativas vigentes del alojamiento turístico.
- Intermediación en la venta de viajes combinados. Principales productos y proveedores.

#### 1.3 Intermediación en la venta de otros servicios turísticos.

- Alquiler de vehículos, seguros de viajes, forfait de nieve, venta de excursiones y entradas de espectáculos, guías, otros. Caracterización, tarifas y condiciones.
- Sistema globales de distribución.
- Venta por internet.
- Agencias virtuales.

### **UNIDAD 2: Aplicación de técnicas de venta**

#### 2.1. El cliente. Tipología. Necesidades y motivos de compra.

#### 2.2. Técnicas de venta. Principios básicos. Etapas.

- Apertura. Clima adecuado. El lenguaje del cuerpo.
- Tensiones y prejuicios. Generación de confianza en el cliente.
- Indagación de necesidades y deseos del cliente.
- Presentación del producto/servicio.

#### 2.3. La negociación. Proceso y técnicas. Objeciones y dudas.

#### 2.4. Venta telefónica. Procedimiento.

#### 2.5. Valoración de la importancia de las técnicas de venta en la gestión comercial de las agencias de viajes.

### **UNIDAD 3: Realización de la venta de servicios**

#### 3.1. Fuentes de información para la venta de los servicios en agencias de viajes. Tipología y uso.

#### 3.2. Información y asesoramiento sobre los servicios/productos, condiciones específicas, tarifas y destino.

#### 3.3. Reserva de productos/servicios. Sistemas de reserva. Proceso.

- Procedimiento de reserva y confirmación.
- No-confirmación. Alternativas.

#### 3.4. Registro de datos. Soportes documentales. Hoja de reserva, expediente, ficha de clientes y otro. Procedimiento de uso y archivo.

#### 3.5. Normativa vigente.

3.6. Equipo informáticos, terminales y GDS.

3.7. La calidad en la venta de servicios en agencias de viajes. Conceptos y estándares.

#### **UNIDAD 4: Realización de operaciones de cierre y post-venta:**

4.1. Documentos para la prestación de servicios. Tipología.

4.2. Procedimiento de emisión de bonos, billetes, pasajes y títulos de transporte. Localizadores.

4.3. Procedimiento de facturación. Documentos de venta. Tipología y funciones. Gastos de gestión.

4.4. Sistemas y forma de cobro de servicios. Características y tipos. Políticas de créditos. Riesgos.

4.5. Cancelaciones. Procedimiento. Aplicaciones de la normativa vigente.

4.6. Información/instrucciones previa al servicio/viaje.

4.7. Proceso de post-venta y valoración desde un punto de vista comercial y de fidelización.

4.8. Aplicaciones informáticas, terminales y GDS.

#### **4. DISTRIBUCIÓN TEMPORAL**

Se hará una **ponderación de los resultados de aprendizaje abordados en cada trimestre**, fruto de la dedicación temporal a cada unidad, y que **servirá exclusivamente a efectos del cálculo de la nota informativa de cada trimestre**, pero, en ningún caso, estas notas informativas servirán para el cálculo de la nota final del módulo. Esta ponderación trimestral será la siguiente:

##### **PRIMER TRIMESTRE:**

- Unidad 1. RA1 (60%)
- Unidad 2. RA2 (40%)

##### **SEGUNDO TRIMESTRE:**

- Unidad 3. RA3 (55%)
- Unidad 4. RA4 (45%)

Así, se considerará que el alumno supera efectivamente cada resultado de aprendizaje cuando la nota media ponderada de todos los criterios de evaluación del mismo sea igual o superior a 5 puntos, incluso aunque alguno de los criterios de evaluación no hayan sido superados de forma independiente. En caso contrario (nota inferior a 5 puntos), el alumno/a deberá recuperar los criterios de evaluación suspensos de ese o esos resultados de aprendizaje suspensos.

## 5.METODOLOGÍA

Por metodología se entiende: conjunto de decisiones adoptada por el profesor/a para seleccionar, organizar, secuenciar y temporalizar contenidos, actividades, recursos, espacios,... Todas las decisiones adoptadas para organizar el módulo tienden:

1. Al logro de los “resultados de aprendizaje” mediante el APRENDIZAJE SIGNIFICATIVO.
2. A favorecer o desarrollar en el alumnado las capacidades de APRENDER POR SÍ MISMO y de TRABAJAR EN EQUIPO.
3. A que lo aprendido en el aula por el alumno/a pueda utilizarlo en las distintas situaciones reales en las que se puede encontrar a lo largo de su vida personal y profesional (APRENDIZAJE REALISTA Y FUNCIONAL).

En consecuencia, la profesora propone una METODOLOGÍA ACTIVA, de manera que el aprendizaje resulte de la transmisión de conocimientos por parte del profesor y de la acción del alumno, para lo que, a través de las actividades, el profesor estimulará la indagación personal, el razonamiento, el sentido crítico, la reflexión y la toma de postura razonada, o sea que el alumno aprenda por sí mismo “haciendo cosas” (actividades).

Teniendo en cuenta la gran importancia del patrimonio histórico artístico de nuestro país para el turista que nos visita, el desconocimiento previo que sobre éste tiene la mayor parte del alumnado que cursa el módulo profesional (y no así sobre otro tipo de recursos turísticos) y a que el patrimonio sociocultural y medioambiental (unidades didácticas 5 y 6) se explican también en el módulo profesional de Destinos Turísticos (con cuyo profesor se ha establecido una previa coordinación para dejar todos los contenidos cubiertos), se dedicará gran parte del curso al conocimiento de dicho patrimonio histórico artístico, que será explicado, caracterizado y ejemplificado detenidamente por el profesor.

La selección, organización, secuenciación y temporalización de las ACTIVIDADES DIDÁCTICAS constituyen la parte más importante de la metodología que aplica un profesor. Por ello, en cada unidad didáctica se trabajará de manera variada y adaptada a los conocimientos trabajados en cada una de ellas. Las actividades se organizan en base a varias fases:

### **1ª Fase <<Determinación de que saben los alumnos>>**

Con las actividades de esta fase se pretenden dos cosas:

1. Despertar el interés por el tema que trata la UT

2. Indagar lo que saben los alumnos, los preconceptos o ideas previas para tomarlos como punto de partida y para corregirlos caso de que no sean correctos y no obstaculicen la comprensión de nuevos conceptos, ya que el alumno construye el conocimiento a partir de conocimientos anteriores.

En esta fase las actividades serán del tipo:

- Torbellino de ideas
- Cuestionario o encuesta inicial
- Debate inicial
- Lectura de un texto o artículo de prensa
- Visualización de una película o documental

### **2ª Fase <<Presentación de los contenidos por parte del profesor>>**

En esta fase el profesor expondrá los aspectos más importantes del tema, ayudado por mapa conceptual, esquemas y gráficos, de forma explicativa y descriptiva, con aportación de hechos que interesen al alumnado y relacionándolos con su futura actividad profesional.

En la exposición se seguirá el principio metodológico de graduación de la dificultad, esto es, se irá de lo fácil a lo difícil, de lo próximo a lo distante, de lo simple a lo complejo, de lo concreto a lo abstracto y de lo general a lo particular y vuelta a lo general con idea, esto último, de que el alumno no pierda la visión de conjunto. Los contenidos se presentarán de forma amena, para propiciar el interés; de forma accesible, asequible y sencilla, teniendo en cuenta el grado de madurez o desarrollo del alumnado, sus capacidades y conocimientos previos, indagados y, en su caso corregidos, en fase anterior, y de forma sintética. Se trabajará con el alumno en el razonamiento y la reflexión de lo aprendido. Se establecerán las oportunas conexiones con temas anteriores y posteriores, con idea de que el alumno vaya formando una visión de conjunto.

### **3ª Fase <<Trabajo de los alumnos>>**

En esta fase se realizarán actividades de AUTOAPRENDIZAJE para completar y reafirmar los conocimientos de la fase anterior. Durante la misma el protagonista del proceso enseñanza-aprendizaje es el alumno; el profesor se limitará a proponer las actividades y a dirigirlas, asumiendo funciones de orientador y de facilitador de tareas. Para la secuenciación de las actividades se seguirá el principio de graduación de las tareas.

Las actividades de esta fase son muy variadas y en su diseño se tendrán en cuenta las orientaciones pedagógicas recogidas en la normativa específica que regula el ciclo:

- Baterías de preguntas sobre los aspectos menos relevantes del tema no abordados por el profesor en sus explicaciones, para contestar tras lectura comprensiva del libro de texto y corregir de forma oral para que no queden dudas.
- Preguntas tipo test y de desarrollo, para cuya realización sea fundamental el razonamiento.
- Lectura y manejo de textos legales
- Casos prácticos para “aprender haciendo cosas”, en especial para el aprendizaje de los procedimientos.
- Comentarios de texto y de noticias de actualidad, para afrontar los temas desde otros puntos de vista; introducir temas transversales como por ejemplo “empresa, medio ambiente y sostenibilidad”, y para conectar lo aprendido en el aula con lo que ocurre en la vida real.
- Simulaciones de situaciones reales, para que el alumno las gestione siguiendo procedimientos aprendidos en el aula
- Actividades sobre los temas que tratan las unidades, en las que intervengan otros miembros de la comunidad educativa (director, departamento de orientación, departamento de actividades, ...), para profundizar en los mismos y para que el alumno sea consciente de la importancia de la coordinación y colaboración entre los distintos departamentos de una empresa u organización .
- Trabajos en grupo, para:
  - a.a) Que el alumno desarrolle la capacidad de saber trabajar en grupo y por equipos y tome conciencia de que se trata de un valor en alza en el mercado laboral.
  - a.b) Domine, mediante su práctica, las técnicas que mejoran la toma de decisión grupal o fomentan la creatividad de la decisión grupal: Phillip 66, torbellino de ideas, etc.
  - a.c) Aprenda a convocar reuniones, levantar actas de la misma, etc.
- Esta fase culmina con actividades de ampliación, siendo idóneos los trabajos de investigación, donde el alumno tenga que obtener información específica mediante selección de normativa, artículos de prensa y bibliografía, utilización de nuevas tecnologías (internet), entrevistas a profesionales, y encuesta a empresas de la zona y sector.

Con estos trabajos de investigación se pretende que el alumno sea capaz por sí mismo de ampliar sus conocimientos, de buscar, seleccionar y procesar información relevante, se familiarice en el manejo de las nuevas tecnologías, aprenda a elaborar informes y a sintetizar y plasmar por escrito las conclusiones de la investigación, se relacione y conozca las empresas de la zona en la que se encuentra el IES .

#### **4ª Fase <<Recapitulación>>**

En esta fase se realizarán actividades del tipo:

- Esquemas-resúmenes con “organizadores”, que son pequeñas frases que sintetizan los contenidos de la UT.
- Cuadros comparativos.
- Confección en grupo de cuestionarios y glosarios de términos específicos de la UD.

Coloquios y debates sobre el tema donde se intercambien los conocimientos aprendidos, se aprenda a respetar la opinión de los demás y el turno de palabra, y que permitan al profesor comprobar, a través de la retroalimentación, el grado de asimilación de los contenidos por parte del alumno y que este sabrá hacer uso de ellos en el P.I., la FCT y a lo largo de su vida profesional.

## **6.MATERIALES Y RECURSOS DIDÁCTICOS**

Este apartado se refiere a los medios materiales y humanos previstos para el desarrollo de la programación.

Además de la colaboración de otros miembros de la comunidad educativa, profesionales de empresa de la zona y de Instituciones mencionadas en otros apartados, el IES donde se imparten las enseñanzas de este ciclo formativo dispone de:

- Aulas para explicaciones a las que el alumno acude con su libro de texto (editorial Síntesis) y documentación proporcionada por el profesor. La organización de los espacios y distribución de los materiales se ha hecho de forma que permita el trabajo individual y en grupo, y el acceso a los ordenadores en las mejores condiciones posibles de Seguridad y Salud y de bienestar.
- Además alumno y profesor tienen acceso a la biblioteca del departamento donde se encuentran varios ejemplares de los distintos libros de texto de distintas editoriales, prensa diaria, revistas especializadas, vídeos relacionados con los

distintos módulos, etc.; ordenadores, impresoras, conexión a internet y programas de ordenador.

- Salón de actos donde se pueden organizar conferencias, debates, mesas redondas..... que está dotado con cañón.

Para el desarrollo de los contenidos del módulo profesional de Recursos Turísticos, el profesor hará uso en clase del siguiente material:

- Presentaciones powerpoint con los contenidos de la unidad.
- Apuntes del profesor.
- Material audiovisual.
- Legislación específica.
- Textos sobre la materia a tratar.

Además de éste, para el trabajo diario en clase, los alumnos deberán traer consigo:

- Libreta o folios tamaño A-4.
- Bolígrafo.
- Lápiz.
- Goma de borrar o corrector.

## **7.CRITERIOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN**

El módulo profesional está organizado en unidades didácticas, divididas en dos trimestres. A lo largo de cada una, se realizarán actividades prácticas, exámenes escritos y exposiciones orales, así como otras actividades obligatorias, que determinarán la calificación del alumno en dicho módulo profesional. Algunas de estas actividades serán corregidas y calificadas en clase y otras requerirán ser entregadas al profesor para su corrección posterior. En todo caso, se informará a los alumnos de los criterios de evaluación que se abordan en cada una de estas pruebas.

Los PROCEDIMIENTOS de evaluación más utilizados en el aula serán:

- Cuaderno de clase (registro de actividades, observación de conductas, interés, hechos significativos, anotaciones sobre asistencia...)
- Cuestionarios.
- Pruebas escritas. (Preguntas cortas y alguna más larga a desarrollar. En ocasiones se incluirán preguntas tipo test, con el fin de desarrollar la capacidad en el alumno de contestar a todo tipo de cuestiones).
- Pruebas orales y exposiciones.



- Pruebas prácticas apoyándose en nuevas tecnologías.
- Debates sobre un determinado tema.
- Elaboración de informes sobre una temática determinada.
- Realización de trabajos prácticos (pequeña investigación).

### **Resultados de aprendizaje y criterios de evaluación:**

La Orden de 13 de octubre de 2010, por la que se desarrolla el currículo correspondiente al Técnico Superior en Agencias de Viajes y Gestión de Eventos en la Comunidad Autónoma de Andalucía asigna seis resultados de aprendizaje al módulo “Venta de Servicios Turísticos”.

Todos los instrumentos de evaluación persiguen poner de manifiesto la comprensión, asimilación y capacidad de aplicación práctica, por parte del alumno/a, de los contenidos del módulo, a fin de evaluar la adquisición de las competencias necesarias para la superación de dicho módulo y para la habilitación profesional en última instancia.

Con este fin, se realizará la evaluación por competencias, de forma que los diferentes instrumentos de evaluación no tendrán un peso diferente en la nota del alumno/a, sino que todas las calificaciones obtenidas en las actividades y/o pruebas que valoren un mismo criterio de evaluación servirán para el cálculo de la nota media de dicho criterio y ésta será ponderada para el cálculo de la nota final de cada resultado de aprendizaje según el resumen que se presenta a continuación:

| <b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b>                                                                                            | <b>CRITERIOS DE EVALUACIÓN</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Relaciona distintos tipos de servicios en agencias de viajes analizando y caracterizando los elementos que los componen. | <p>a) Se han identificado y caracterizado los distintos medios de transporte susceptibles de ser vendidos en las agencias de viajes.</p> <p>b) Se han identificado los principales proveedores de transporte y los productos/servicios que ofertan.</p> <p>c) Se han analizado las principales tarifas y las condiciones del servicio, así como los impuestos y tasas que se les aplican.</p> <p>d) Se ha interpretado la normativa vigente aplicable al transporte de personas en diversos medios.</p> <p>e) Se han identificado y caracterizado los servicios/productos que ofertan y las tarifas que se aplican en el alojamiento turístico.</p> <p>f) Se ha interpretado la normativa básica de regulación de alojamientos turísticos.</p> <p>g) Se ha caracterizado la venta de viajes combinados, así como los principales proveedores y productos del mercado.</p> <p>h) Se han caracterizado otros servicios susceptibles de ser vendidos en las agencias de viajes, sus tarifas y condiciones.</p> <p>i) Se han reconocido los principales sistemas globales de distribución.</p> <p>j) Se ha analizado la venta de servicios turísticos a través de internet y la función de las agencias virtuales.</p> |
| 2. Aplica técnicas de venta, identificando sus características, sus procedimientos y su secuenciación.                      | <p>a) Se han reconocido distintas tipologías de clientes, así como sus distintas necesidades y motivaciones en la compra de servicios turísticos.</p> <p>b) Se han identificado los principios básicos de las técnicas de venta en las agencias de viajes.</p> <p>c) Se han reconocido los procesos en las distintas etapas de la venta de servicios/productos en las agencias de viajes.</p> <p>d) Se ha descrito el proceso de la negociación y aplicado las técnicas apropiadas.</p> <p>e) Se han reconocido los métodos para la venta telefónica.</p> <p>f) Se ha valorado la aplicación de técnicas de ventas como instrumento de la gestión comercial de las agencias de viajes.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 3. Realiza la venta de servicios, caracterizando y aplicando los                                                            | <p>a) Se han identificado y caracterizado diversas fuentes de información utilizadas en la venta de servicios/productos en agencias de viajes.</p> <p>b) Se ha obtenido información sobre servicios/productos, sus</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |

|                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| procedimientos asociados.                                                                                  | <p>condiciones específicas, tarifas y sobre destinos.</p> <p>c) Se ha asesorado al cliente sobre aspectos generales y específicos del producto/servicio o destino.</p> <p>d) Se han caracterizado y aplicado los procesos de reserva y confirmación de servicios turísticos.</p> <p>e) Se ha descrito el procedimiento en caso de no-confirmación y se han ofrecido otras alternativas.</p> <p>f) Se ha seguido el protocolo establecido para la cumplimentación y archivo de la documentación.</p> <p>g) Se ha identificado y aplicado la normativa vigente.</p> <p>h) Se han aplicado sistemas informáticos, terminales y sistemas globales de distribución para la gestión de reservas.</p> <p>i) Se han identificado los parámetros de calidad del servicio de atención al cliente en las agencias de viajes.</p> <p>j) Se han aplicado técnicas de comunicación y atención al cliente de AAVV.</p>                                                                                                                                            |
| 4. Realiza operaciones de cierre y post-venta, describiendo y aplicando los procedimientos estandarizados. | <p>a) Se han caracterizado los diferentes tipos de documentos emitidos por las agencias para los prestatarios de los servicios.</p> <p>b) Se ha gestionado y emitido la documentación relativa a la venta de los servicios/productos turísticos.</p> <p>c) Se ha formalizado el procedimiento de facturación de los servicios y emisión de la documentación relacionada.</p> <p>d) Se han caracterizado diversos sistemas y formas de cobro de servicios.</p> <p>e) Se han reconocido las variables que influyen en la política de crédito, teniendo en cuenta los posibles riesgos.</p> <p>f) Se ha identificado el procedimiento para la gestión de cancelaciones teniendo en cuenta la normativa vigente.</p> <p>g) Se ha caracterizado la información/instrucciones previas al viaje o servicio.</p> <p>h) Se han identificado los procesos relativos a la postventa y a la fidelización.</p> <p>i) Se han aplicado y utilizado sistemas informáticos, terminales y sistemas globales de distribución para la emisión de la documentación.</p> |

#### **Recuperaciones parciales:**

La recuperación de los criterios de evaluación suspensos de cada resultado de aprendizaje no superado se llevará a cabo una vez finalizado el correspondiente

trimestre de impartición de dicho resultado de aprendizaje, y consistirá en la realización de una prueba escrita que, en todo caso supondrá el 100% de la nota a determinar en esos criterios de evaluación (sin tener en cuenta, en su caso, la nota de evaluación continua previamente adquirida, si existiera). Asimismo, deberá entregar todos los trabajos no realizados/aprobados de esos criterios suspensos. El resultado obtenido en esta recuperación servirá para el recálculo de la nota media ponderada obtenida por cada alumno en los resultados de aprendizaje inicialmente no superados.

#### **Evaluación final del módulo profesional:**

En cualquiera de los casos, tanto si el alumno/a conserva su derecho de evaluación continua, como si lo hubiera perdido en alguno de los trimestres, la nota final del módulo será la resultante de aplicar a la nota de cada resultado de aprendizaje, siempre y cuando cada una de éstas sea igual o superior a 5 puntos, la ponderación (% de peso de cada RA para la nota final del módulo) que se mostró anteriormente junto al título de cada resultado de aprendizaje (en el apartado resultados de aprendizaje y criterios de evaluación).

#### **Periodo de recuperación de junio:**

Aquellos alumnos que no superen la totalidad del módulo al final de la impartición del módulo serán evaluados en Junio, a través de una prueba escrita, donde los contenidos a superar serán los asociados a todos los criterios de evaluación suspensos de resultados de aprendizaje no superados previamente por el alumno. Asimismo, deberá entregar todas las actividades realizadas a lo largo del curso que no hubiera realizado o aprobado. La nota obtenida en cada uno de estos criterios será utilizada para el cálculo de la nota final del módulo, en combinación con la obtenida en los criterios de evaluación superados anteriormente, con la ponderación indicada anteriormente. No obstante, se hace constar que para superar esta prueba final en junio, los alumnos/as estarán obligados a asistir a clase durante el mes de junio (se establecerá un horario de al menos el 50% de las horas semanales del módulo profesional) y a realizar las actividades de refuerzo y recuperación que en dicho período sean propuestas por el profesor.

Asimismo, los alumnos que, habiendo obtenido una calificación positiva en el módulo, deseen mejorar dicha calificación, podrán hacerlo igualmente en el mes de junio, bien mediante la realización de una prueba escrita, bien mediante la realización de un trabajo o bien conjugando ambas opciones, a criterio del profesor.

## **8.MÍNIMOS EXIGIBLES**

En las enseñanzas de Formación Profesional, los mínimos son los recogidos en los apartados de evaluación y relativos al grado de consecución de los distintos Resultados de Aprendizajes.

La evaluación de cada Módulo profesional a través de los distintos criterios e instrumentos de evaluación, llevará consigo la obtención por parte del alumnado de una calificación, que en caso de superar el 5, se entenderá por conseguido el correspondiente Resultado de Aprendizaje.

## **9.CRITERIOS DE CALIFICACIÓN**

El resultado de todo el proceso de evaluación se expresará calificando con una nota final numérica del 1 al 10 tal como indica la normativa vigente. Esta nota numérica será la media aritmética ponderada de todos los RA o, lo que es lo mismo, la media aritmética sin ponderar de las notas de las 2 evaluaciones.

(Calificación 1º ev. + Calificación 2º ev.) : 2= Calificación final.

## **10. MEDIDAS DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD. PROGRAMA DE REFUERZO DEL APRENDIZAJE**

La diversidad de alumnado en el aula es una de las características de estas enseñanzas. Esta diversidad está originada por múltiples motivos: diferentes capacidades, ritmos y estilos de aprendizaje, motivaciones, intereses, situaciones socioeconómicas y culturales, lingüísticas y de salud del alumnado, y a todos ellos hay que facilitar la adquisición de las competencias profesionales personales y sociales, el logro de los objetivos generales y los resultados de aprendizaje y la correspondiente titulación.

A raíz de esta realidad, el nuevo sistema educativo español, incide de manera especial en la “educación desde la diversidad”.

Por tanto, este apartado ha resultado clave en el diseño de esta programación, facilitando a cada individuo, en relación con sus capacidades individuales, la consecución de los resultados de aprendizaje propuestos.

Los métodos deben partir de la perspectiva del profesorado como orientador, promotor y facilitador del desarrollo en el alumnado, ajustándose al nivel competencial inicial de este y teniendo en cuenta la atención a la diversidad y el respeto por los distintos ritmos y estilos de aprendizaje mediante prácticas de trabajo individual y cooperativo.

## EQUIDAD EN LA EDUCACIÓN

A fin de garantizar la **equidad**, el título II de la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación, aborda el alumnado que requiere una atención educativa diferente a la ordinaria y establece los recursos precisos para acometer esta tarea con el objetivo de lograr su plena inclusión e integración.

### ALUMNADO QUE PRESENTA NECESIDADES EDUCATIVAS ESPECIALES

Al alumnado que requiera, por un periodo de su escolarización o a lo largo de toda ella, determinados apoyos y atenciones educativas específicas derivadas de discapacidad o trastornos graves de conducta. No hay alumnado que presente estas necesidades; en caso de que se produjeran durante el curso, se aplicarán las medidas establecidas en la normativa vigente, adaptadas a la situación particular de cada caso.

### ALUMNADO CON ALTAS CAPACIDADES INTELECTUALES.

No hay alumnado con altas capacidades intelectuales. No obstante, si se detectara esta situación, se podrían proponer actividades de ampliación, fundamentalmente búsqueda de información a través de Internet para su análisis y exposición al resto del grupo de clase. Así mismo se propondrá diversos libros de lectura relacionados con la actualidad y objetivos del currículo.

### ALUMNADO CON INTEGRACIÓN TARDÍA EN EL SISTEMA EDUCATIVO ESPAÑOL

La sección tercera del capítulo I del título II de la Ley Orgánica 2/2006, de 3 de mayo, de Educación, aborda al alumnado que se incorpore de forma tardía al sistema educativo español, por proceder de otros países o por cualquier otro motivo, y lo incluye dentro del **alumnado con necesidad específica de apoyo educativo**.

### LA ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD EN MI PRÁCTICA DOCENTE. MEDIDAS A TENER EN CUENTA.

Las medidas de atención a la diversidad afectan a la organización en el ámbito del centro y del aula. No habiendo en Formación Profesional adaptaciones curriculares significativas, solo se podrían contemplar medidas no significativas de acceso al currículo.

No hay alumnado que presente necesidades específicas de apoyo educativo, por lo que no se contemplan dichas medidas. No obstante, si durante el curso escolar se produjera alguna circunstancia de las que la normativa contempla, se harán las oportunas adaptaciones, en función de cada caso concreto.

#### 10.1. Programa de atención a los alumnos con materias pendientes.

En los Ciclos Formativos de Grado Superior no existe alumnado con materias pendientes del curso anterior, será alumnado de primero y en todo caso, ampliará aquellos módulos de segundo que sea posible. No hay alumnado en estas circunstancias en este módulo.

El alumnado con materias pendientes en FP, es aquel que no supera en evaluación ordinaria alguno de los Resultados de Aprendizaje del módulo.

Se determinará un plan de refuerzo o mejora individualizado para que el alumnado recupere los resultados de aprendizaje pendientes de evaluación positiva o, en su caso, mejorar la calificación obtenida en los mismos. Este plan también será de aplicación para el alumnado que, habiendo obtenido una calificación positiva, desee mejorar la calificación.

Las actividades del plan de refuerzo y mejora se realizarán en primer curso durante el periodo comprendido entre la última evaluación parcial y la evaluación final y, en segundo curso durante el periodo comprendido entre la sesión de evaluación previa a la realización del módulo profesional de formación en centros de trabajo y la sesión de evaluación final.

#### 10.2. Programa de atención a los alumnos repetidores.

El alumnado repetidor cursará este módulo al mismo ritmo que el resto, aún así, en aquellos contenidos que se detecte una mayor dificultad, se le reforzará con actividades complementarias. NO obstante, no hay alumnado en esta situación.

#### 10.3. Refuerzo de materias troncales.

No procede en FP.

### 11. CONTENIDOS DE CARÁCTER TRANSVERSAL

El concepto de transversalidad es especialmente importante e imprescindible en el proceso de aprendizaje de los alumnos/as. Surge de la necesidad de convertir la acción educativa en una acción profunda y globalmente humanizadora, enriqueciendo cada vez más al ser humano para crear una vida mejor para él y su entorno.

Los temas transversales no son enseñanzas o contenidos que surgen separados o en paralelo a los módulos profesionales y, por tanto, ajenos a ellas; sino que son transversales a ellos, es decir, recurrentes en el currículo. Se produce una impregnación recíproca entre los temas transversales y los módulos específicos.

Junto al conocimiento de las materias de los módulos, conviene que los alumnos/as se formen en todos los aspectos relativos a la convivencia, como corresponde a una sociedad evolucionada y democrática.

En este módulo se incidirá, fundamentalmente, en valores y actitudes propios de la sociedad democrática en que vivimos y especialmente en:

- La educación moral y cívica: Se trata de un tema esencial para afrontar el resto de los temas transversales, cuyo tratamiento estará siempre guiado por el propósito de la consecución de valores éticos basados en la democracia, la justicia, la solidaridad, la tolerancia y la participación ciudadana. Las materias impartidas ayudarán a desarrollar unas formas de pensamiento en el marco de los derechos fundamentales en la relación con la empresa.
- La educación para la paz y la cooperación internacional.
- La educación para la igualdad de derechos entre sexos: La discriminación en función del sexo aparece en los más variados ambientes. Es necesario inculcar valores de respeto y tolerancia que eliminen este tipo de diferenciación en la sociedad. Desde el ámbito de la formación profesional, se ha de romper con los estereotipos que han marcado los roles de la sociedad, procurando no utilizar un lenguaje sexista, favoreciendo y estimulando la participación equitativa de los alumnos en las actividades, y no haciendo discriminación por sexos en el trabajo diario de clase.
- La educación ambiental: El respeto y cuidado del entorno se debe referir al hábitat en que nos movemos. En el módulo se estimulará la toma de conciencia de la importancia de respetar las normas urbanísticas y medioambientales y sus respectivos efectos, contribuyendo así a la consecución de un turismo sostenible, uno de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU.

## **12. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS Y EXTRAESCOLARES**

Las actividades que propongo realizar conjuntamente con el resto de miembros del departamento de Hostelería y Turismo, acordadas en reunión de departamento, y contando con la colaboración y organización por parte del departamento de actividades complementarias y extraescolares son:

- Visita al Parador y casco histórico de Carmona.
- Visita guiada Leyendas por el Barrio de Santa Cruz.
- Visita al Parlamento Andaluz.
- Visita a diferentes agencias de viajes, organizadores profesionales de congresos y otras empresas relacionadas con el turismo de reuniones.
- Visita a los Reales Alcázares.
- Asistencia a jornadas, simposios, workshops y otro tipo de reuniones con una temática relacionada con el mundo del turismo.
- Viaje de fin de curso con destino por determinar.
- Visita a empresas del sector
- Visita a Itálica y Monasterio. Visita al Hotel YIT Vía Sevilla y al IES Atenea (Mairena del Aljarafe).



- Visita a la Feria de Turismo Internacional de Madrid.(FITUR)
- Visita al Hotel Alfonso XIII y NH Viapol (o similar)
- Asistencia a festivales de música, danza y teatro de interés, así como visitas a museos y galerías de arte.
- Visita al Dpto. de Eventos de algún hotel de Sevilla.
- Visita por los principales recursos turísticos de Sevilla.
- Visitas a ferias turísticas de interés.
- Visita al Instituto de Patrimonio Histórico Andaluz
- Colaboración en cuantos actos culturales se celebren en el centro educativo, en colaboración con el departamento de actividades extraescolares y Vicedirección, dentro del marco de su formación.
- Asistencia a los eventos culturales que se celebren en el centro educativo.
- Asistencia y colaboración como auxiliares en cuantos eventos nos invitan a participar.

### **13. ESTÍMULO DE LA LECTURA Y MEJORA DE LA EXPRESIÓN ORAL Y ESCRITA. ACTIVIDADES PARA EL ANÁLISIS, LA REFLEXIÓN Y CRÍTICA.**

En todo momento durante las clases se incluirán actividades que estimulen el interés y el hábito de la lectura. Dichas actividades previstas versarán sobre:

- Comentario y/o análisis de recortes de prensa, páginas webs y textos diversos.
- Recomendación de lecturas para ampliar conocimientos.
- Recomendación de publicaciones y lecturas especializadas sobre la materia a tratar.

Del mismo modo, se incluirán actividades que estimulen la capacidad de expresarse correctamente en público, fundamentalmente a través de:

- Exposición de trabajos ante los compañeros.
- La interacción continua con el profesor y los compañeros, a través de preguntas al alumnado y debates informales.

Durante el transcurso del año y siguiendo los objetivos del plan de fomento de la lectura se propondrá la lectura del libro Seda y el posterior cuestionario en clase de preguntas cortas de carácter obligatorio relacionadas con los recursos turísticos o con el turismo en general con el objetivo de trabajar la competencia lectora y mejorar el hábito lector entre el alumnado.

#### **14. SEGUIMIENTO DE LA PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA Y DE LAS MEDIDAS DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD.**

##### **14.1. Adaptación de la programación a los resultados de la evaluación inicial**

La evaluación inicial es el punto de referencia del equipo docente para la toma de decisiones relativas al desarrollo del currículo y su adecuación a las características capacidades y conocimientos del alumnado.

Permitirá tomar una serie de decisiones relativas a:

- Planificar y programar las actividades docentes
- Adoptar medidas de atención a la diversidad en el aula.
- Metodologías a emplear.