

## **Aula Taller. Creación y gestión de un pequeño negocio propio.**

### **1. Justificación.**

La creación de este grupo de trabajo surge de la necesidad de acercar los contenidos impartidos en clase a la realidad del mundo profesional.

La idea de este grupo de trabajo surge en el curso 2016/2017 y para **el 1<sup>er</sup> curso de Grado Medio de Actividades Comerciales**. Desde entonces, el equipo docente ha podido comprobar que la motivación de los alumnos que cursan dicho Grado aumenta cuando ven aplicación práctica a los contenidos explicados desde los diferentes módulos.

La aplicación de los contenidos vistos en clase a la creación y gestión de una empresa ficticia común a todo el alumnado y módulos del curso, hace que el equipo docente pueda coordinarse de manera más eficiente y que el alumnado perciba como reales y concretos contenidos que, en las exposiciones teóricas, pueden percibirse como abstractos y complicados.

Por otro lado, el modelo tradicional de enseñanza basado en apuntes, exámenes y método expositivo resulta insuficiente para que los alumnos adquieran las competencias profesionales, laborales y sociales propias de la familia profesional de comercio. Se trata de trabajar de forma integrada todas estas competencias desde los distintos módulos para lograr unos objetivos comunes.

### **2. Objetivos.**

- Aprender a montar un negocio teniendo en cuenta todos los aspectos necesarios para el buen funcionamiento del mismo.
- Adquirir las competencias profesionales, personales y sociales propias de un técnico de actividades comerciales.
- Comprender la aplicación práctica de contenidos teóricos por parte del alumnado.
- Coordinar las acciones formativas de los profesores que imparten los módulos de 1<sup>º</sup> de Grado Medio de Actividades Comerciales.
- Evitar la duplicidad y reiteración de contenidos comunes desde los diferentes módulos impartidos.
- Motivar al alumnado haciendo que los objetivos del pequeño negocio se perciban como propios.
- Fomentar la unidad del grupo de alumnos y del equipo docente gracias al trabajo común.

### 3. Contenidos:

Los contenidos que se trabajarán serán los propios de los módulos que conforman el 1<sup>er</sup> Curso de Grado Medio de Actividades Comerciales.

Concretamente, este proyecto contribuye a desarrollar:

- Concreción y reconocimiento de la importancia de las 4 políticas de marketing en una empresa ficticia.
- Utilización fluida de las aplicaciones informáticas básicas necesarias para la gestión eficaz de un pequeño negocio.
- Comparación de las distintas formas de contratación y cotización a la Seguridad Social, así como de los componentes principales que integran una nómina y el convenio de comercio.
- Dominio del vocabulario básico en inglés que suele emplearse en un pequeño negocio en la atención al cliente.
- Elaboración de los documentos de compraventa y control de las formas de pago más usuales en el día a día de un comercio.
- Concienciación sobre el consumo responsable y el comercio sostenible como medidas de respeto medioambiental.
- Proyección de la imagen de empresa elegida en el punto de venta.

### 4. Metodología y técnicas de trabajo.

La metodología empleada en el desarrollo de este proyecto está pensada como constructivista, activa e integradora. El papel del alumnado será clave, pues será él mismo quién descubra la necesidad de conocer los aspectos de creación y gestión de un comercio para poder aplicarlos a la práctica.

Se utilizarán técnicas como:

- + **El estudio de casos.** Invitando a jóvenes emprendedores de cursos anteriores a compartir su experiencia empresarial con el grupo de alumnos.
- + **Resolución de problemas.** En los que el alumnado deberá buscar una respuesta a los mismos con las fuentes de información que estén a su alcance y guiados por el equipo docente. Así se pretende conseguir un aprendizaje globalizador de los distintos módulos.
- + **Interpretación de Roles.** Para fomentar las destrezas sociales tan necesarias del profesional del comercio.
- + **Centros de aprendizaje.** Que representen los distintos departamentos de una empresa para que los alumnos vean las diferentes funciones.
- + **Descubrimiento y presentaciones.** Para que discriminen las fuentes de información válidas de las que no lo son.

## **5. Fases de la actividad.**

### **5.1. Fase inicial de trabajo en equipo.**

El equipo docente realizará una primera reunión en la que se programarán y secuenciarán los contenidos de los distintos módulos a fin de que se coordinen con los objetivos del grupo de trabajo de manera interdisciplinar.

Se introducirá la idea de creación de empresa al grupo de alumnos para intercambiar impresiones con los mismos y poder conseguir un aprendizaje significativo a partir de los conocimientos que ya posean y poder enriquecer el proyecto con nuevas ideas de los agentes implicados en la creación de empresa.

### **5.2. Fase presencial con intervención de experto.**

No se requerirá la presencia de un experto ajeno al equipo docente.

Se contará con el testimonio de jóvenes emprendedores que comentaran con el grupo su experiencia empresarial en años anteriores para motivar a los alumnos de primero.

### **5.3. Fase de desarrollo del trabajo.**

#### **- Durante el primer trimestre:**

- Se trabajará la base teórica que los alumnos van a necesitar para llevar a cabo las acciones de creación y puesta en marcha de una empresa.
- Durante este trimestre se trabajarán los contenidos mediante la interpretación de roles y demás técnicas expuestas en la parte metodológica.
- Se elegirá el tipo de comercio que los alumnos deseen crear, su nombre comercial, logo, tipo de productos que se van a ofrecer, localización, etc.
- Además, se llevarán a cabo, técnicas de estudio de mercado para analizar la viabilidad de las distintas propuestas de comercio de los alumnos para elegir la más idónea.
- Se estudiarán los tipos de empresas y se elegirá la forma jurídica mas apropiada para la empresa resultante.
- Se estudiarán los distintos trámites de creación de empresa.
- Se empezarán a elaborar los productos de la empresa en cuestión.

- **Durante el segundo trimestre:**

- Se establecerán los precios de los productos, se elaborará el catálogo, logo, etiquetado, códigos de barra, las políticas de comunicación de la empresa, etc.
- Se realizarán actividades conducentes a modificar el aula simulando el punto de venta de la empresa.
- Se utilizarán las distintas herramientas informáticas para la creación de textos, cuadros de cuentas, documentos de compraventa, gestión de las mercancías, terminal del precio de venta... propias para la gestión de un comercio.
- Se sopesará la idoneidad de los distintos medios de difusión social de la información para proyectar la publicidad del comercio a nivel local.

- **Durante el tercer trimestre:**

- Se llevará a cabo un proceso de evaluación de los resultados obtenidos en los dos trimestres anteriores.
- Se pasarán los cuestionarios de evaluación del proyecto.
- Se realizará una puesta en común con el alumnado para intercambiar impresiones.

Se trabajarán contenidos de comercio sostenible y consumo responsable de manera transversal.

#### **5.4. Fase de evaluación.**

##### **Del papel del alumnado:**

- ❖ Cada profesor llevará un registro diario del grado de implicación de cada alumno en las actividades relacionadas con el proyecto.
- ❖ Se pasará un cuestionario de evaluación del proyecto a los alumnos cuando éste esté avanzado a fin de mejorar los puntos débiles de cara al futuro.

##### **Del proyecto:**

- ❖ El equipo docente irá intercambiando impresiones en las distintas reuniones que vayamos celebrando. Así podremos ir corrigiendo las posibles situaciones que no resulten beneficiosas para la consecución de los objetivos de este grupo de trabajo.

- ❖ Se realizarán gráficos comparativos de los resultados académicos de los alumnos de forma diacrónica.
- ❖ Se observará el ambiente de trabajo en el aula para comprobar que la motivación del alumnado sea alta.
- ❖ La evaluación se hará de manera continua para poder corregir las desviaciones que surjan con la puesta en marcha del proyecto.
- ❖ Además, se llevará a cabo una evaluación final para poder medir el grado de consecución de los objetivos planteados al principio de este documento.

#### **Del papel del profesor:**

- ❖ Se pasará un cuestionario a los alumnos sobre la práctica docente de los profesores que integran este grupo de trabajar para valorar el grado de coordinación de los mismos.
- ❖ Cada profesor se autoevaluará para mejorar aspectos claves de cara al futuro.

#### **5.5. Fase de publicación de la documentación elaborada en la comunidad Formación UPE Ceuta del Portal Educativo Procomún.**

Se publicará el material a la finalización de las actividades del grupo de trabajo. Antes del 30 de abril de 2020.

### **6. Calendario y horario de reuniones.**

Día: Todas las reuniones tendrán una duración de 2 horas. Hora de las reuniones: 12:00-14:00			
Octubre	16/10	23/10	30/10
Noviembre	6/11	27/11	
Diciembre	11/12		
Enero	15/1		
Febrero	19/2		
Marzo	18/3	25/3	
Abril	22/4		

Reuniones previas a la entrega de la documentación.