

Aplicaciones informáticas para el comercio

Duración del módulo

132

horas

9

meses

Distribución temporal y espacial

4 horas/semana

2 horas/día

Aula específica

Unidades de competencia

 **UC0240_2:** Realizar las operaciones auxiliares a la venta.

Aprenderás a:

- Manejar equipos informáticos.
- Utilizar sistemas operativos y gestión de ficheros de datos.
- Administrar redes domésticas.
- Configurar la red Internet y uso de la misma.
- Buscar información de forma avanzada.
- Gestionar el correo electrónico como medio de comunicación y como herramienta de venta.
- Hacer transferencias de información.
- Utilizar aplicaciones informáticas de diseño gráfico.
- Elaborar textos con programas específicos de proceso de textos.
- Utilizar y crear presentaciones publicitarias y de negocios en general.
- Manejar programas para la realización de todo tipo de cálculos por medio de aplicaciones de hoja de cálculo.
- Gestionar la información de la empresa a través de programas gestores de bases de datos.
- Facturar electrónicamente.
- Enviar y recibir datos de organismos públicos.

Esquema de contenidos:

1. Utilización de la red Internet.
2. Confección de materiales gráficos.
3. Empleo de las aplicaciones

Metodología:

- Explicaciones por parte del profesor/participación activa del alumno.
- Realización de ejercicios de cada

informáticas de uso general en el comercio.

4. Realización de los cálculos matemáticos con hoja de cálculo y tratamiento de datos. con gestores de bases de datos.
5. Realización de la facturación electrónica y otras tareas administrativas, de forma telemática.

tema.

- Visitas a empresas de diferentes sectores para analizar y verificar una organización real, lo que se están estudiando en clase, y en su caso las adaptaciones que se han tenido que hacer.
- Charlas sobre temas concretos, impartidas por expertos.
- Conferencias fuera del Instituto (Universidad, Jóvenes empresarios, etc.)



Evaluación y calificación:

Se valorará la participación en clase, la realización de ejercicios, la asistencia a charlas dentro y fuera del Instituto, el interés mostrado en las visitas a empresas, a través de la solicitud de información que se haga, y los resultados obtenidos en las distintas pruebas que se realicen a lo largo del curso, teniendo en cuenta la ponderación fijada en los criterios presentados en la programación del módulo.