

## PROGRAMACIÓN DIDÁCTICA PARA EL ALUMNADO CURSO 2025/2026

CICLO FORMATIVO DE GRADO SUPERIOR		PROMOCIÓN DE IGUALDAD DE GÉNERO
MÓDULO	ITINERARIO PERSONAL PARA LA EMPLEABILIDAD (IPE II)	
PROGRAMACIÓN COMPLETA	<a href="https://iessantaclara.com/wp-content/uploads/2025/12/PROGRAMACIONES-FOL-FINAL-WEB.pdf">https://iessantaclara.com/wp-content/uploads/2025/12/PROGRAMACIONES-FOL-FINAL-WEB.pdf</a>	

### EVALUACIÓN DEL PROCESO DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE

Cada uno de los Resultados de Aprendizaje (RA) será calificado a partir de la ponderación de las calificaciones obtenidas en cada uno de los criterios de evaluación de acuerdo con lo previsto en las siguientes tablas:

Unidad 1	PUNTO DE PARTIDA: FORTALECE TUS COMPETENCIAS		1º-2º Trimestre
	COMPETENCIAS	s	OBJETIVOS
RA2	Aplica estrategias relacionadas con las competencias personales, sociales y emocionales para el empleo en búsqueda de la mejora de su empleabilidad.		6 horas/sesiones t 15%
CALIFICACIONES	%	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	INSTRUMENTO
	2	a) Se ha valorado la importancia de las <b>competencias personales y sociales</b> en la empleabilidad en el sector de referencia.	RETO: LÁNZATE AL MERCADO
	2	b) Se ha participado activamente en el establecimiento de los <b>objetivos del equipo y en la toma de decisiones</b> del mismo y asumido la responsabilidad de las acciones y decisiones del grupo, participando activamente en el logro de unos objetivos compartidos cooperando con otras personas y compartiendo el liderazgo.	MODELO DE NEGOCIO. Trabajo en equipo
	7	c) Se han incorporado al propio proceso de aprendizaje las técnicas y recursos de <b>presentación y comunicación</b> , tanto orales como escritos, adecuados para una comunicación efectiva y afectiva siendo capaz de adaptarlos a cada situación y circunstancias, valorando las oportunidades y dificultades que ofrece cada una de ellas.	MODELO DE NEGOCIO
	1	d) Se han aplicado técnicas y estrategias para la <b>gestión del tiempo</b> disponible para alcanzar los objetivos tanto individuales como del equipo y programado las actividades necesarias.	MODELO DE NEGOCIO
	1	e) Se han aplicado estrategias para <b>canalizar las emociones</b> mostrando una actitud flexible en las relaciones con otras personas.	RETO: LÁNZATE AL MERCADO
	1	f) Se han desarrollado estrategias para la <b>programación de actividades</b> atendiendo a criterios de organización eficiente y previendo las posibles dificultades.	MODELO DE NEGOCIO. Trabajo en equipo
	1	g) Se ha reaccionado de forma flexible y positiva ante <b>conflictos</b> y situaciones nuevas, aprovechando las oportunidades y gestionando las dificultades haciendo uso de estrategias relacionadas con la inteligencia emocional.	RETO: LÁNZATE AL MERCADO
	NOTA		

Unidad 2		KIT DE HERRAMIENTAS, HABILIDADES PARA EMPRENDER		1º-2º Trimestre
				9 horas/sesiones
COMPETENCIAS		r	OBJETIVOS	s
RA3	Pone en práctica las habilidades emprendedoras necesarias para el desarrollo de procesos de innovación e investigación aplicadas que promuevan la modernización del sector productivo hacia un modelo sostenible.			10%
CALIFICACIONES	%	CRITERIOS DE EVALUACIÓN		INSTRUMENTOS
	2,5	a) Se ha identificado el <b>concepto de innovación</b> y su relación con la construcción de una sociedad más sostenible que mejore en el bienestar de las personas.		PRUEBA ESCRITA
	2	b) Se han <b>analizado las distintas metodologías para emprender</b> y su importancia para favorecer la innovación y como fuente de creación de empleo y bienestar social.		PRUEBA ESCRITA
	1,5	c) Se han <b>aplicado las habilidades emprendedoras</b> necesarias para promover el emprendimiento y el intraemprendimiento.		PORTAFOLIO
	1	d) Se ha puesto en práctica el <b>trabajo colaborativo</b> como requisito para el desarrollo de procesos de innovación.		PORTAFOLIO
	1	e) Se ha desarrollado la <b>competencia digital</b> necesaria a través del uso de diferentes herramientas digitales relacionadas con el emprendimiento para la mejora de los procesos de innovación e investigación aplicadas y que de esta manera se promuevan la modernización del sector productivo.		MODELO DE NEGOCIO
	2	f) Se han <b>incorporado los objetivos de las políticas</b> e iniciativas relacionadas con la sostenibilidad y el medio ambiente a la estrategia empresarial enfocada al desarrollo de un modelo económico y social sostenible.		MODELO DE NEGOCIO
	NOTA			

	<b>Unidad 3</b>	<b>EXPLORA OPORTUNIDADES: DETECTA IDEAS CON VALOR</b>	1º-2º Trimestre 15 horas/sesiones
	<b>Unidad 4</b>	<b>CONSTRUYE TU PROYECTO: DEL PROPÓSITO A LA ACCIÓN</b>	1º-2º Trimestre 21 horas/sesiones
	<b>COMPETENCIAS</b>	u	<b>OBJETIVOS</b> v
	<b>RA4</b>	Identifica, define y valida ideas de emprendimiento generadoras de nuevas oportunidades a partir de estrategias de análisis del entorno socio productivo utilizando metodologías ágiles para el emprendimiento.	<b>25%</b>
<b>CALIFICACIONES</b>	<b>%</b>	<b>CRITERIOS DE EVALUACIÓN</b>	<b>INSTRUMENTO</b>
	4	a) Se han identificado los <b>problemas</b> de las personas destinatarias potenciales del proyecto emprendedor como paso previo a la propuesta de soluciones que se conviertan en oportunidades. <b>Unidad 3</b>	MAPA DE EMPATÍA
	2	b) Se ha puesto en práctica el <b>proceso creativo</b> con el fin de conseguir una idea emprendedora que aporte valor económico, social y/o cultural. <b>Unidad 4</b>	MODELO DE NEGOCIO
	2	c) Se ha <b>diseñado un modelo</b> de negocio y/o gestión derivado de la idea emprendedora. <b>Unidad 4</b>	MODELO DE NEGOCIO
	2	d) Se han incorporado <b>valores éticos y sociales</b> a la idea emprendedora analizando modelos de balance social. <b>Unidad 3</b>	RETO 1
	2	e) Se ha analizado la contribución de la <b>Economía Circular y la Economía del Bien Común</b> al desarrollo de un modelo económico y social basado en la equidad, la justicia social y la sostenibilidad. <b>Unidad 3</b>	RETO 1
	3	f) Se han analizado los principales componentes del <b>entorno general y específico</b> , y su impacto en la idea emprendedora. <b>Unidad 3</b>	MODELO DE NEGOCIO
	3	g) Se han realizado <b>entrevistas de problema</b> para validar el perfil y el problema de las personas destinatarias de la idea emprendedora. <b>Unidad 4</b>	MAPA DE EMPATÍA
	3	h) Se ha validado la solución mediante la creación de <b>prototipos</b> buscando el encaje problema- solución. <b>Unidad 4</b>	PROTOTIPO
	4	i) Se ha experimentado con la puesta en práctica de <b>estrategias de marketing</b> para desarrollar destrezas en técnicas de comunicación y venta. <b>Unidad 4</b>	ELEVATOR PITCH
	<b>NOTA</b>		

Unidad 3	EXPLORA OPORTUNIDADES: DETECTA IDEAS CON VALOR		1º-2º Trimestre
			15 horas/sesiones
Unidad 4	CONSTRUYE TU PROYECTO: DEL PROPÓSITO A LA ACCIÓN		1º-2º Trimestre
			21 horas/sesiones
COMPETENCIAS	v	OBJETIVOS	x
RA5	Desarrolla un proyecto emprendedor de innovación social y/o tecnológica aplicada en colaboración con el entorno.		35%
CALIFICACIONES	%	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	INSTRUMENTO
	5	a) Se han analizado los conceptos básicos del <b>emprendimiento y la innovación social</b> aplicados al modelo de negocio diseñado. <b>Unidad 3</b>	PRUEBA OBJETIVA
	1	b) Se ha reflexionado sobre la necesidad del <b>liderazgo ético y sostenible</b> en las organizaciones. <b>Unidad 4</b>	RETO 1
	1	c) Se ha reflexionado sobre <b>la tecnología</b> como base para el cambio del modelo productivo. <b>Unidad 4</b>	MODELO DE NEGOCIO
	4	d) Se han puesto en marcha las estrategias propias del pensamiento de diseño para <b>detectar necesidades sociales y medioambientales</b> . <b>Unidad 3</b>	MODELO DE NEGOCIO
	6	e) Se han analizado los elementos del <b>diseño de modelos de negocio ecosociales</b> y/o de base tecnológica. <b>Unidad 3</b>	MODELO DE NEGOCIO
	6	f) Se han alineado <b>metas de desarrollo sostenible</b> con el diseño de modelos de negocio ecosociales y/o de base tecnológica. <b>Unidad 3</b>	MODELO DE NEGOCIO
	4	g) Se han aplicado las estrategias necesarias para analizar la <b>viabilidad</b> técnica, económica y financiera del proyecto emprendedor. <b>Unidad 4</b>	MODELO DE NEGOCIO
	4	h) Se han investigado las opciones <b>financieras</b> socialmente responsables. <b>Unidad 4</b>	PRUEBA OBJETIVA
	4	i) Se han definido los <b>agentes</b> implicados en el proyecto, así como su participación en el mismo. <b>Unidad 4</b>	MODELO DE NEGOCIO
	NOTA		

Unidad 5		LÁNZATE AL MERCADO, DEJA TU HUELLA		2º Trimestre
				9 horas/sesiones
COMPETENCIAS			OBJETIVOS	p
RA1	Planifica y pone en marcha estrategias en los diferentes procesos selectivos de empleo que le permiten mejorar sus posibilidades de inserción laboral.			15 %
CALIFICACIONES	%	CRITERIOS DE EVALUACIÓN		INSTRUMENTO
	7	a) Se han determinado las técnicas utilizadas actualmente en el sector para el proceso de selección de personal.		RETO: LÁNZATE AL MERCADO
	3	b) Se han desarrollado estrategias para la búsqueda de empleo relacionadas con las técnicas actuales más utilizadas contextualizadas al sector.		RETO: LÁNZATE AL MERCADO
	2	c) Se han valorado las actitudes y aptitudes que permiten superar procesos selectivos en el sector privado y en el sector público.		RETO: LÁNZATE AL MERCADO
	3	d) Se ha construido una marca personal identificando las necesidades del mercado actual, sus habilidades, destrezas y su aporte de valor.		RETO: LÁNZATE AL MERCADO
	NOTA			

### Calificación de la evaluación periódica (diciembre).

Recibirás información formal sobre el estado de las calificaciones provisionales en dos momentos del curso, en la primera y la segunda evaluación.

De esta forma, respecto al segundo curso, la calificación de la primera evaluación se determinaría con lo evaluado hasta la fecha.

La calificación de esta evaluación se determina teniendo en cuenta las calificaciones obtenidas en los criterios de evaluación desarrollados. Con estas calificaciones haremos una “regla de tres” sobre la ponderación representada en el total del curso. **Debes tener presente** que la calificación periódica es un indicativo de la marcha de tu proceso de enseñanza- aprendizaje y no un determinante de la calificación final, ya que esta calificación no será utilizada para el cálculo de la calificación final del módulo.

### **Calificación final del módulo en la segunda sesión periódica de evaluación y en la evaluación final**

La calificación de la segunda sesión periódica de evaluación (marzo) y la calificación final del módulo de IPE II estará formada por las calificaciones de todos los RA evaluados a lo largo del curso y ponderados de acuerdo con la siguiente tabla:

<b>Resultados de Aprendizaje</b>	<b>% CALIFICACIÓN FINAL</b>
<b>RA. 1.</b> Planifica y pone en marcha estrategias en los diferentes procesos selectivos de empleo que le permiten mejorar sus posibilidades de inserción laboral.	15%
<b>RA. 2.</b> Aplica estrategias relacionadas con las competencias personales, sociales y emocionales para el empleo en búsqueda de la mejora de su empleabilidad.	15%
<b>RA. 3.</b> Pone en práctica las habilidades emprendedoras necesarias para el desarrollo de procesos de innovación e investigación aplicadas que promuevan la modernización del sector productivo hacia un modelo sostenible.	10%
<b>RA.4.</b> Identifica, define y valida ideas de emprendimiento generadoras de nuevas oportunidades a partir de estrategias de análisis del entorno socio productivo utilizando metodologías ágiles para el emprendimiento.	25%
<b>RA.5.</b> Desarrolla un proyecto emprendedor de innovación social y/o tecnológica aplicada en colaboración con el entorno.	35%

Se considera que el módulo de IPE II está aprobado cuando la calificación resultante en la ponderación de todos los Resultados de Aprendizaje sea, al menos, un 5.

En el caso de estar aprobado el módulo de IPE II en la segunda sesión periódica de evaluación esta misma nota será la que se traslade en la sesión de evaluación final del módulo.

### **PROGRAMAS DE RECUPERACIÓN**

Con el fin de facilitar la recuperación de los aprendizajes, tal como establece el Art. 34 de la Orden 66/2010, se entregará un programa de recuperación. El programa de recuperación será personalizado, según los resultados de aprendizaje no alcanzados, conservando las notas positivas de los CE y RA ya superados. Distinguimos dos situaciones:

#### **a. Recuperación de RA durante el curso.**

Al concluir la evaluación de un resultado de aprendizaje, en el caso de que no se hubiera superado, se entregará al alumnado un programa de recuperación con las actividades de recuperación y temporización para superarlo.

#### **b. Alumnado que no haya superado IPE II en la segunda sesión periódica.**

Para el alumnado que no haya superado el módulo en la segunda sesión periódica y con el fin de facilitar la recuperación de los aprendizajes, se les entregará un programa de recuperación. Para determinar la calificación del módulo en la evaluación final se seguirán los mismos criterios que en la segunda sesión periódica.