ICUFOR
Cursos de Formación Permanente Universitaria

Curso de Formación Permanente

Estrategias Comunicativas y Participación del Alumnado en los Ciclos de Comercio y Marketing: Explicación, Demostración y Dinamización del Grupo

4 ECTS | 100 horas | Online, a tu ritmo

Formación acreditada por
Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ



Acerca de ICUFOR

ICUFOR es un centro privado de formación online, Centro Acreditado y Autorizado por la Universidad EUNEIZ de Vitoria-Gasteiz. Diseñamos e impartimos Cursos de Formación Permanente universitarios, pensados para la actualización y la especialización de profesionales en activo.

Nuestros cursos se estudian a tu ritmo en un campus virtual propio y terminan con el diploma de la Universidad EUNEIZ y con certificados de ICUFOR verificables.

Centro acreditado
Universidad EUNEIZ

100 % online
Campus virtual propio

Equipo docente
Disponible todo el curso



Metodología de estudio

Campus virtual propio
Estudias desde cualquier lugar y dispositivo, sin horarios.

Aprendizaje autónomo, pero acompañado
Tú marcas el ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

Contenido del curso en PDF
El material principal, para estudiarlo a fondo, tema a tema.

Abstract de cada tema
Su síntesis, para situarte al empezar y repasar al final.

Presentación con los aspectos clave
Lo esencial de cada bloque, para jerarquizar y fijar.

Cuestionarios de evaluación
De respuesta múltiple, uno por tema.



Campus virtual

Mis cursos
Tu progreso y el siguiente tema por estudiar

Materiales
Contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave

Cuestionarios de evaluación
Tu nota y la revisión de tus respuestas

Equipo docente
Consulta por escrito, chat y asesor de IA a cualquier hora

Secretaría
Certificados en PDF con código de verificación

Pagos y facturas
Descarga de facturas en PDF



Presentación del programa



Amplía tu formación con el Curso de Formación Permanente en Estrategias Comunicativas y Participación del Alumnado en los Ciclos de Comercio y Marketing de ICUFOR, una propuesta diseñada para docentes que desean transformar su práctica educativa y potenciar el aprendizaje activo en el aula. En un contexto donde la comunicación efectiva marca la diferencia entre una enseñanza mediocre y una experiencia formativa memorable, este programa te proporciona las claves para conectar con tu alumnado y maximizar su implicación.

A lo largo de esta formación, profundizarás en los fundamentos de la comunicación educativa, desarrollarás competencias lingüísticas y no verbales, y dominarás técnicas de explicación estructurada y demostración profesional aplicadas específicamente al sector comercial y de marketing.

Duración
100 horas

Créditos
4 Créditos ECTS

Metodología
Online

Matriculación
Permanente

Objetivos del curso

Comprender los fundamentos de la comunicación educativa en los ciclos formativos de Comercio y Marketing, identificando los modelos teóricos, el perfil del alumnado y las barreras y facilitadores del proceso comunicativo.

Dominar las dimensiones de la competencia comunicativa docente, aplicando habilidades lingüísticas, paralingüísticas, no verbales y discursivas en los módulos profesionales del sector comercial.

Diseñar explicaciones eficaces y adaptadas a la diversidad del alumnado, utilizando recursos, soportes y técnicas de verificación de la comprensión propios de los contenidos de Comercio y Marketing.

Aplicar la demostración como método didáctico, implementando simulaciones comerciales, modelado profesional y role-playing en los distintos módulos del ámbito comercial y de marketing.

Dinamizar el grupo-clase y fomentar la participación activa del alumnado, desarrollando técnicas de aprendizaje cooperativo, gestión de conflictos y cohesión grupal en contextos de formación profesional.

Integrar las estrategias de explicación, demostración y dinamización en la programación didáctica, diseñando situaciones de aprendizaje contextualizadas y secuenciadas según los resultados de aprendizaje de cada módulo.

Elaborar instrumentos de evaluación de la práctica comunicativa y del grado de participación del alumnado, aplicando técnicas de observación sistemática, rúbricas e indicadores cuantitativos y cualitativos.

Desarrollar planes individuales de mejora de las competencias comunicativas y dinamizadoras, fundamentando la práctica reflexiva y la colaboración entre docentes como motores de desarrollo profesional continuo.

Temario

01 Fundamentos de la comunicación educativa en los ciclos formativos de la familia profesional de Comercio y Marketing

1.1. Marco normativo y curricular de los ciclos formativos de Comercio y Marketing y su incidencia en la práctica comunicativa del docente
1.2. La comunicación como eje vertebrador del proceso de enseñanza-aprendizaje en la formación profesional
1.3. Perfil del alumnado de los ciclos de Comercio y Marketing: características sociodemográficas, motivaciones formativas y expectativas profesionales
1.4. La participación activa del alumnado como indicador de calidad del proceso formativo en la formación profesional

Temario

02 La competencia comunicativa del docente en los módulos profesionales de Comercio y Marketing

2.1. Dimensiones constitutivas de la competencia comunicativa docente en la formación profesional
2.2. Estilos comunicativos del docente y su impacto en el clima de aprendizaje del aula
2.3. La escucha activa y la retroalimentación constructiva como herramientas de comunicación bidireccional con el alumnado
2.4. Comunicación digital y mediada por tecnología en los módulos de Comercio y Marketing
2.5. Relación entre las competencias comunicativas del docente y los resultados de aprendizaje del alumnado en los módulos profesionales
2.6. Formación continua y desarrollo profesional de las competencias comunicativas del profesorado de formación profesional

Temario

03 La explicación como estrategia didáctica central en la enseñanza de los módulos de Comercio y Marketing

3.1. Concepto, tipología y funciones de la explicación en la enseñanza profesional del ámbito comercial
3.2. Planificación y estructuración de explicaciones eficaces en el aula de Comercio y Marketing
3.3. Recursos y soportes para la explicación en los módulos profesionales de Comercio y Marketing
3.4. El lenguaje técnico-profesional en la explicación: precisión terminológica y accesibilidad para el alumnado
3.5. Técnicas de verificación de la comprensión del alumnado durante y después de la explicación
3.6. Adaptación de la explicación a la diversidad del alumnado presente en los grupos de formación profesional
3.7. Errores frecuentes en la práctica explicativa del docente y estrategias para su corrección y mejora

Temario

04 La demostración como método didáctico en los contextos profesionales de Comercio y Marketing

4.1. Fundamentos pedagógicos y psicológicos de la demostración en la formación profesional
4.2. Tipología de demostraciones aplicables a los distintos módulos de Comercio y Marketing
4.3. Planificación, ejecución y seguimiento sistemático de la demostración en el aula
4.4. El modelado profesional y la simulación empresarial como formas avanzadas de demostración en Comercio y Marketing
4.5. El aula-taller y los espacios de simulación comercial como entornos específicos para la demostración
4.6. Evaluación de la eficacia de las demostraciones realizadas en términos de adquisición de competencias profesionales por el alumnado

Temario

05 Dinamización del grupo-clase y técnicas de participación activa del alumnado en los ciclos de Comercio y Marketing

5.1. El grupo de aprendizaje en la formación profesional: constitución, evolución y dinámicas internas
5.2. Técnicas de dinamización grupal aplicadas específicamente al aula de Comercio y Marketing
5.3. Aprendizaje cooperativo y colaborativo en los módulos profesionales de Comercio y Marketing
5.4. Estrategias específicas para fomentar la participación individual y colectiva del alumnado
5.5. Gestión de la motivación y el compromiso del alumnado con el proceso formativo
5.6. Gestión de situaciones difíciles en el grupo: pasividad, conflicto interpersonal y resistencia a la participación activa
5.7. El papel del docente como facilitador, mediador y dinamizador del aprendizaje activo en formación profesional
5.8. La participación del alumnado como preparación para las competencias profesionales de comunicación y trabajo en equipo del sector comercial

Temario

06 Diseño e integración de las estrategias comunicativas y participativas en la programación didáctica de los módulos de Comercio y Marketing

6.1. Criterios para la selección de estrategias comunicativas según el tipo de contenido y la competencia profesional
6.2. Diseño de situaciones de aprendizaje que integren explicación, demostración y participación activa del alumnado
6.3. Adaptación de las estrategias comunicativas y participativas a los diferentes módulos de la familia profesional de Comercio y Marketing
6.4. Gestión del tiempo y los espacios en la aplicación integrada de las estrategias comunicativas y participativas
6.5. La colaboración con el entorno profesional del sector comercial como recurso para la integración de estrategias

Temario

07 Evaluación, práctica reflexiva y mejora continua de las estrategias comunicativas y participativas del docente

7.1. Evaluación de la eficacia de las estrategias comunicativas empleadas por el docente en el aula de Comercio y Marketing
7.2. Evaluación del grado de participación y del nivel de implicación real del alumnado en las actividades formativas
7.3. La práctica reflexiva del docente como motor de desarrollo profesional y de mejora de la acción formativa
7.4. Diseño y desarrollo de planes individuales de mejora de las competencias comunicativas y dinamizadoras del docente
7.5. Tendencias actuales e innovaciones en comunicación educativa, dinamización grupal y participación activa en la formación profesional

Titulación y certificados

Diploma de la Universidad EUNEIZ

Al aprobar todos los cuestionarios de evaluación recibes el **diploma en formato digital** de Curso de Formación Permanente, con sus 4 créditos ECTS y 100 horas.

Certificados de ICUFOR

Se descargan en PDF desde la Secretaría del campus, con un código único y QR para verificarlos.



Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

Proceso de matriculación

1 **Pulsa «Matricularme» en la ficha del curso**
Completa tus datos personales y de facturación.

2 **Elige la forma de pago**
Tarjeta, PayPal o transferencia bancaria.

3 **Entra en el campus y empieza**
Recibes por correo tus datos de acceso y, en cuanto se confirma el pago, tienes el temario completo. La matrícula está abierta todo el año.

Matricúlate | Más información



Métodos de pago

Pago único
El precio se abona una sola vez, sin cuotas ni renovaciones.

Seguridad
Pago online en la pasarela de Stripe o de PayPal.

Flexibilidad
Tarjeta de crédito o débito, PayPal o transferencia.

Acceso inmediato
Con tarjeta o PayPal, el campus se activa al momento.

Simplicidad
Matrícula y pago en dos pasos.

Facturación
Facturas en «Pagos y facturas» del campus.



¿Por qué elegir ICUFOR?

01

Formación accesible

Formación universitaria rigurosa y acreditada, íntegramente online y compatible con tu trabajo.

02

Calidad universitaria

Cada curso está acreditado por la Universidad EUNEIZ, con su memoria académica y sus créditos ECTS.

03

Impulso a tu carrera

Contenidos de utilidad práctica y una titulación que suma en méritos, concursos y bolsas de empleo.

04

Especialización

Cada curso trata una única temática a fondo: combínalos y construye tu propio itinerario.

05

Atención de calidad

Consultas al equipo docente por escrito o por chat, y un asesor de IA a cualquier hora.

¿Por qué elegir ICUFOR?

06

Contenidos actualizados

Los cursos se revisan periódicamente para incorporar las novedades de cada ámbito.

07

El curso, por escrito

Cada tema en tres formatos: contenido en PDF, Abstract y presentación con los aspectos clave.

08

Autónomo, pero acompañado

Tú decides tu ritmo y nuestro equipo de docentes resuelve tus dudas y orienta tu estudio.

09

Enseñanza adaptada

Sin horarios ni conexiones obligatorias: seis meses para terminar, ampliables si lo necesitas.

10

Estudio sencillo e intuitivo

Un campus virtual propio, sin instalar nada y accesible desde cualquier dispositivo.

¿Necesitas más información?

Te contamos cómo funciona el curso, los plazos y la titulación, sin compromiso.

www.icufor.com

info@icufor.com

+34 858 895 080

+34 746 044 519

Formación acreditada por Universidad de Vitoria-Gasteiz EUNEIZ

