


¿QUI SOM? Característiques del projecte

INSTITUT CARLES VALLBONA - Granollers


 Generalitat de Catalunya
 Departament d'Ensenyament


VISIÓ: Centre educatiu de qualitat amb atenció preferent a la pràctica esportiva en la educació secundària obligatòria i el batxillerat, i referent en la formació professional integrada en la internacionalització i serveis a les empreses.



TÍTOL DEL PROJECTE - Barcelona Export, SL

Alumnes implicats.

Daniel Galiano Serrano -> CFGS Comerç Internacional
 Teovaldo Sepúlveda Montecinos -> CFGS Com erç Internacional
 Tània Cervera Conesa -> CFGS Administració i Finances
 David Arteaga Blázquez -> CFGS Desenvolupament d'Aplicacions Web



Professors col·laboradors.

Laura Jordan, Roser Pujol, Antònia Aguilera

Breu descripció.

El propòsit de Barcelona Export és comercialitzar oli d'oliva i vinagre de raïm amb DO de l'Estat Espanyol a Sud Amèrica. Plantegem l'execució d'aquest projecte de forma multidisciplinar, fent participar alumnes de tres perfils professionals diferents. Es tracta d'un procés d'exportació, ens cal l'elaboració d'un pla d'empresa, la planificació i execució del procés de venda i expansió internacional i el disseny i construcció d'una pàgina web.

Passos

Fils conductors.

- Com podem fer arribar productes espanyols amb DO a Sud-amèrica?
- Com es poden aconseguir clients d'altres països?
- Com realitzarem i gestionarem les operacions d'exportació dels nostres productes?

¿Què volem que aprenguin? – Objectius curriculars.

- Dissenyar i realitzar una investigació de mercats en els diferents països amb autonomia.
- Valorar la viabilitat del negoci, planificant els recursos per a l'execució del projecte.
- Determinar les accions de comunicació del producte per al mercat.

¿Què volem que entrenin? – Acompliments.

Capacitat d'innovació que asseguri la viabilitat del negoci.
 Actitud pro-activa de col·laboració amb els companys de grup i de lideratge.
 Presa de decisions de forma autònoma en els moments clau d'execució del projecte.



Activitats que han dut a terme .

- Estudi del mercat sud-americà.
- Realització d'un pla d'empresa per a la comercialització dels dos productes.
- Disseny d'una pàgina web per tal de promocionar els dos productes.
- Iniciació del procés de venda a Xile amb la posterior expansió a la resta de països.
- Estimació dels recursos necessaris.
- Documentació del procés d'exportació.

¿Com s'ha avaluat? – Eines d'avaluació utilitzades.

S'ha emprat una rúbrica per a l'avaluació de l'informe final, on s'han enregistrat les valoracions dels diferents acompliments. S'han avaluat les competències de grup i individuals com autonomia, empatia, lideratge, innovació. En l'exposició oral s'ha avaluat la comunicació.

Evidencias de l'aprenentatge del alumnes – Web, vídeo, presentació.



Dibuixant el futur – Millores per als propers projectes.

- Establir un espai físic i virtual d'interacció de l'alumnat de CFGS i realitzar sessions de treball conjuntes de tots aquests alumnes, networking.
- Reservar una franja de projecte a l'horari dels alumnes dels diferents cicles que coincideixin amb la finalitat de desenvolupar projectes d'emprenedoria interdisciplinars.
- Programar sessions de creativitat conjuntes prèvies a l'inici dels projectes.
- Fer difusió dels resultats obtinguts amb l'experiència a tota la comunitat educativa.
- Presentació dels projectes als premis d'emprenedoria del Vallès Oriental i a la mostra de projectes emprenedors de Catalunya.

