

# ESITL

# Evento multiplicador

Vic,

14 de Junio de 2023



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



**ESITL**

A Netinvet Project

# ESITL.....

# ...un proyecto

# NETINVET



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



**ESITL**  
A Netinvet Project



# CONTEXTO DEL PROYECTO ESITL

- Los sectores del comercio internacional y la logística generan más de 20 millones de empleos en los países de la Unión Europea (fuente EUROSTAT). Su crecimiento, estrechamente vinculado a la interdependencia de las economías, así como a una competencia cada vez mayor, también va acompañado de una aceleración del cambio tecnológico, de retos medioambientales y de requisitos de seguridad y protección. Esta rápida tendencia está repercutiendo en la naturaleza y el alcance de las competencias de los operadores y, por tanto, de los alumnos. Los alumnos se benefician de las movilidades de aprendizaje en otro país.
- NETINVET**, como red europea sectorial desde 2011, que representa a más de 100 centros de 10 países, tiene como objetivo proporcionar a los interesados en la FP recursos y soluciones prácticas para desarrollar y mejorar las movilidades en el extranjero con el Proyecto ESITL (*European Skills for International Trade and Logistics*).



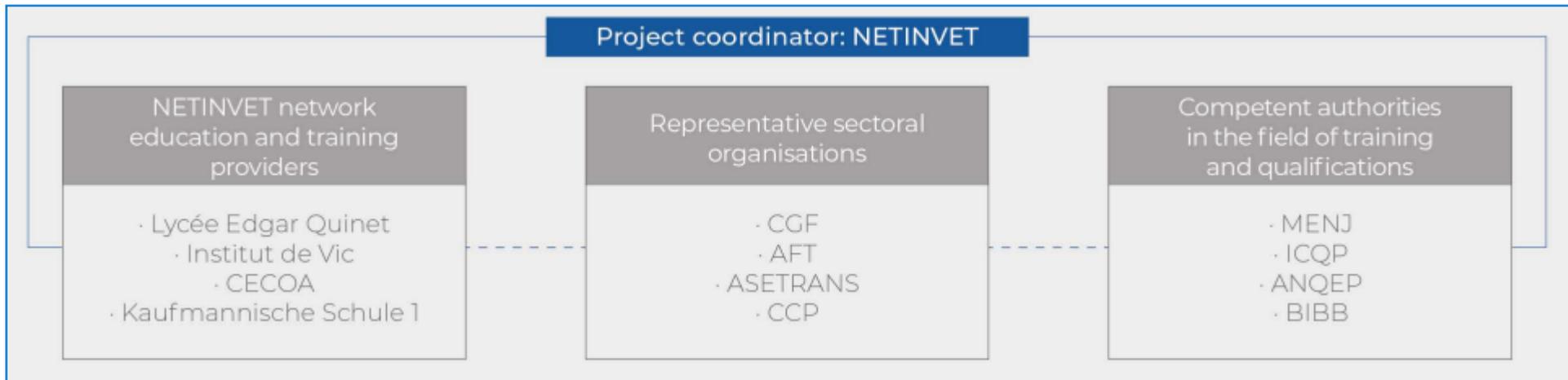
# OBJETIVOS ESTRATÉGICOS DEL PROYECTO

- Actualizar los perfiles profesionales y los repertorios de competencias de los Directores/as Operacionales de Comercio Internacional y Transporte y Logística, teniendo en cuenta **las cuestiones medioambientales y la digitalización.**
- Proporcionar **soluciones pedagógicas para apoyar acciones de movilidad de calidad** dentro de la red NETINVET y abiertas a otros proveedores de FP.



## SOCIOS DEL PROYECTO

- La asociación está formada por: **3** actores estratégicos en el desarrollo e implementación de la formación de **4** países (Francia, España, Portugal y Alemania), proveedores de educación y formación, organizaciones sectoriales representativas y autoridades competentes (como socios asociados).





# METODOLOGÍA

- El proceso de trabajo consistió en:
  - **Analizar el estado actual** de las cualificaciones y de la oferta de formación con la aportación de la experiencia de los miembros de NETINVET.
  - Utilizar las aportaciones de **grupos espejo externos** para mejorar los resultados
  - Verificación de la **calidad de las** propuestas de **resultados** mediante la intervención de un Comité Científico



# RESULTADOS DEL PROYECTO ESITL

- Durante el desarrollo del proyecto se obtuvieron los siguientes resultados:

2 job profiles  
with particular emphasis on environmental and digital aspects

2 skills repertories  
structured in skills units

5 tools for training including:  
Training mobility modules, assessment mobility tools and recommendations and scenarios for a successful mobility.

# Hacia unas referencias compartidas europeas actualizadas



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



**ESITL**

A Netinvet Project

# ¿Qué son las referencias compartidas NETINVET?

- Respuestas claras y pertinentes a las expectativas en materia de competencias de las empresas de los sectores de TI y TL, mediante una actualización coordinada de los perfiles profesionales y los repertorios de competencias, validada por los representantes de estos sectores.
- Compartir, a escala europea, normas coherentes y compatibles con las normas nacionales existentes.

# ¿Qué es un perfil profesional?

Para una denominación de trabajo específica:

- Actividades y tareas
- Condiciones de trabajo
- Nivel de autonomía y responsabilidad
- Resultados esperados

# Ejemplo de ITOM (Director/a Operacional de Comercio Internacional)

## 1 Definición del trabajo

El Director o la Directora Operacional de Comercio Internacional trabaja en el sector del comercio internacional y contribuye al desarrollo internacional sostenible de la organización mediante:

- Misiones comerciales internacionales como estudios de mercado, prospección, comercialización de bienes y servicios y procesos de negociación.
- Optimización de las compras, respetuosos con el medio ambiente, mediante un comportamiento ético y justo.
- Misiones administrativas como la implementación y el seguimiento de operaciones internacionales
- uso de procesos y herramientas digitales.
- Preocupación permanente por la sostenibilidad y el impacto ambiental de las decisiones y acciones.

Trata la información para el sistema de información de mercado para utilizarla en las decisiones comerciales de acuerdo con el marketing mix internacional de la organización. Participa en la negociación comercial dando soporte al proceso relacionado con el contrato de comercio internacional. Coordina las actividades de importación y exportación y las operaciones entre los diferentes servicios de la organización y/o colaboradores externos. Desarrolla la relación comercial en un entorno intercultural.

Para tener éxito en su trabajo, el/la Director/a Operacional de Comercio Internacional debe poseer competencias transversales: tiene que ser flexible y autónomo. Por lo que se refiere al uso de las lenguas, debe tener un buen dominio de la o las lenguas utilizadas en el entorno laboral y del inglés, así como, si es posible, otras lenguas extranjeras. También debe tener un buen conocimiento del entorno económico, jurídico y profesional.

## 2 Tipos de organizaciones

Los siguientes tipos de organizaciones requieren los servicios de un/a Director/a Operacional de Comercio Internacional:

- Empresas exportadoras de bienes y servicios.
- Distribuidores de franquicias.
- Filiales.
- Importadores.
- Empresas importadoras, exportadores y distribuidores-marketing.
- Proveedores de transporte, empresas de consignación, agencias de transporte de mercancías, expedidores, transportistas, empaquetadores, agencias de aduanas...
- Agencias comerciales.
- Bancos.
- Cámaras de comercio.
- Organizadores de ferias internacionales.
- Juntas de desarrollo internacionales y nacionales.
- Empresas de asesoramiento comercial y jurídico.
- Aseguradoras.
- Asociaciones, instituciones y organizaciones no gubernamentales.
- Organismos de certificación y control de calidad.

# Ejemplo de ITOM (Director/a Operacional de Comercio Internacional)

## 3 Cargo y funciones

El cargo y la función del/de la Director/a Operacional de Comercio Internacional varía significativamente en función del tamaño y los objetivos de la organización patronal. En general, tendrá más responsabilidades en una pequeña organización que en un gran grupo.

El cargo que desempeñe depende de la experiencia laboral, nacional o extranjera, a tiempo completo o parcial, y del tipo de dependencia del departamento (ventas internacionales marketing internacional/administración de ventas internacionales/logística...).

En función del tamaño de la organización, el/la Director/a Operacional de Comercio Internacional tiene diferentes tareas y responsabilidades como gestionar las operaciones de exportación e importación o adaptar el servicio a la normativa comercial vigente según las necesidades y expectativas de los clientes y los objetivos de la organización.

Por lo que se refiere a la jerarquía, en una PYME el/la Director/a Operacional de Comercio Internacional depende directamente del responsable de la organización o, en su caso, del responsable internacional. En una organización más grande, puede informar al responsable de operaciones de importación y exportación.

Los cargos y las posiciones dentro de la organización pueden variar significativamente en función de la experiencia profesional y del tamaño de la organización.

### 3.1 Recién graduados en su primera experiencia profesional:

- Auxiliar de investigación de mercado.
- Asistente de importación/exportación.
- Auxiliar de importación comercial.
- Auxiliar de compras.
- Auxiliar de atención al cliente.
- Auxiliar de marketing digital.
- Asistente de marketing digital internacional.
- Asistente de marketing internacional.
- Asistente de ventas internacionales.
- Auxiliar de logística y atención al cliente.
- Auxiliar de logística.
- Asistente al departamento de operaciones comerciales internacionales.
- Auxiliar de administración de comercio internacional.
- Técnico en administración de comercio internacional.
- Auxiliar de administración postventa.
- Auxiliar de aduanas/operador aduanero/agente de aduanas/representante aduanero.
- Auxiliar de administración de ventas de exportación.
- Auxiliar de pago internacional.
- Organizador de ferias internacionales.
- Auxiliar de juntas de desarrollo internacionales y nacionales.

### 3.2 Después de algunos años de experiencia profesional:

- Coordinador de atención al cliente de exportación.
- Administrador de ventas a la exportación.
- Responsable de ventas de exportación.
- Responsable de compras de importación.
- Responsable internacional.
- Responsable de marketing internacional.
- Responsable de administración de ventas de exportación.
- Especialista en gestión de procesos de pedidos.
- Responsable de operaciones de ventas internacionales.

# Ejemplo de ITOM (Director/a Operacional de Comercio Internacional)

## 5 Actividades y tareas

### □ Actividad 1: Seguimiento empresarial

*A1T1 Panel permanente de seguimiento del mercado*

*A1T2 Recogida de información en el extranjero*

*A1T3 Preparar la toma de decisiones*

<u>Contexto laboral y deberes profesionales</u>		
<p>El/la Director/a Operacional de Comercio Internacional define los niveles y las fuentes de información necesarias para el sistema de información de mercado (SIM) de la organización y su toma de decisiones. Aprovecha las oportunidades de los mercados internos y externos.</p> <p>Recoge y analiza información, procedente de diferentes fuentes internas y externas, de manera sistemática y regular, sobre productos y servicios, proveedores, prestadores de servicios, competencia de la empresa y otros factores marco relevantes para la política de internacionalización de la organización. Sabe explotar la inteligencia empresarial, su concepto general, el software y las aplicaciones finales.</p> <p>Informa en el proceso de toma de decisiones de la organización elaborando informes comerciales y extrayendo conclusiones, dentro de un plazo, mediante la recogida y el análisis estadístico de la información de las fuentes disponibles, incluido el Sistema de Información de Marketing.</p> <p>Identifica y enumera modelos de despliegue en un mercado objetivo.</p> <p>Se requieren conocimientos de idiomas extranjeros.</p> <p>Depende de su superior, que decidirá sobre el nivel de autonomía del cual será responsable.</p> <p>El tamaño de la organización es un factor importante para establecer el grado de responsabilidad.</p>		
Información relevante para trabajar	Equipamiento necesario para las tareas	Contactos profesionales
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Contexto profesional.</li> <li>- Información y proyectos sobre instituciones europeas e internacionales (UE, OMC, ASEAN...).</li> <li>- Información sociocultural y códigos de conducta profesionales del país de</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Equipos de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC).</li> <li>- Software y aplicaciones de procesamiento de encuestas.</li> <li>- Protocolo de trabajo para la base de</li> </ul>	<p><u>Interna</u></p> <p>Está en contacto con departamentos o personal de marketing, legal, financiero y contable, logístico, calidad y producción.</p>

# TLOM – Director/a Operacional de Transporte y Logística ejemplo

## 1 Definición del trabajo

El/la Director/a Operacional de Transporte y Logística trabaja en el sector de los servicios logísticos y gestiona operaciones relacionadas con el reenvío de mercancías a nivel nacional o internacional.

El/la Director/a Operacional de Transporte y Logística organiza, coordina y supervisa las operaciones de transporte de mercancías por carretera, ferrocarril, aire, mar, vías navegables interiores o utilizando operaciones multimodales en mercados locales, regionales, nacionales, europeos (UE) e internacionales. También puede ser necesario gestionar los servicios logísticos asociados al transporte. En un contexto de comercio globalizado, el sector del transporte y la logística se ve fuertemente afectado por el rápido progreso tecnológico y con políticas ambientales más amplias y con unos requisitos más exigentes, y está en constante movimiento en busca de la innovación. En consecuencia, el/la Directora/a Operacional de Transporte y Logística necesita anticiparse a futuras evoluciones y buscar constantemente optimizar las operaciones de transporte mediante software profesional especializado y teniendo en cuenta los requisitos de desarrollo sostenible para satisfacer la creciente demanda de movilidad verde e inteligente. Ante esta necesidad de optimización, está al día de los avances técnicos tanto en lo que se refiere a la movilidad (vehículos, equipos de manipulación, etc.) como a los equipos informáticos utilizados por su organización. Para optimizar la rentabilidad de las operaciones, debe demostrar, además, un buen sentido de las habilidades de compra y venta. Contribuye a la identificación de oportunidades de mercado y a la definición de objetivos estratégicos, e implementa las decisiones tomadas por la dirección. Además, coordina las operaciones entre los diferentes servicios de la empresa y/o socios y clientes externos. En este sentido, se encarga tanto de la gestión como de la dirección de equipos.

Para tener éxito en su puesto de trabajo, el/la Director/a Operacional de Transporte y Logística debe tener fuertes competencias transversales. Debe ser capaz de trabajar en equipo y bajo presión. En cuanto a los aspectos comerciales y de gestión de su cargo, debe ser flexible, responsable y autónomo, y demostrar habilidades de liderazgo. En cuanto al uso de las lenguas, debe tener un buen dominio de las lenguas utilizadas en el entorno laboral y del inglés. También tiene un buen conocimiento del entorno económico, jurídico y profesional.

## 2 Tipo de organizaciones

Los siguientes tipos de organizaciones requieren los servicios de un/a Director/a Operacional de Transporte y Logística:

- Empresas de transporte de mercancías.
- Transporte especializado (servicios de mudanza, transporte bajo temperaturas controladas, transporte de mercancías peligrosas, ...).
- Alquiler de vehículos comerciales.
- Empresas de industria o distribución que requieren un coordinador para sus necesidades de transporte (transporte de cuenta propia o servicios de transporte subcontratados).
- Proveedores de servicios logísticos.



# TLOM – Director/a Operacional de Transporte y Logística ejemplo

## 3 Cargo y funciones

La función del Director/a Operacional de Transporte y Logística es cada vez más importante y clave para dar respuesta a los crecientes requerimientos económicos, tecnológicos, sociales y legales.

Su función varía significativamente en función del tamaño y los objetivos de la empresa que lo emplea. En general, tendrá más responsabilidades en una empresa pequeña que en un gran grupo.

En este sentido, y dependiendo de la experiencia laboral, el cargo que ocupa puede ir desde secretario de oficina hasta jefe de departamento o jefe de almacén. En general, el/la Director/a Operacional de Transporte y Logística tiene una posición de liderazgo y gestiona un equipo. En la mayoría de los casos, es trabajadora por cuenta ajena, pero como titular de una PYME, también puede tener la condición de autónomo.

En cuanto a la jerarquía, el/la Director/a Operacional de Transporte y Logística informará directamente al responsable de la empresa o al responsable de operaciones y/o logística en una PYME. En una empresa más grande, puede informar al director de operaciones, al responsable de logística, al jefe de transporte (a nivel nacional e internacional) o a un gestor de compras de transporte, según las circunstancias.

Las funciones y cargos dentro de la organización también pueden variar significativamente en función de la experiencia profesional del Director/a Operacional de Transporte y Logística y del tamaño de la empresa.

### 3.1 Recién graduados en su primera experiencia profesional:

- Operador de transporte/agente/empleado.
- Responsable operativo/supervisor de transporte y logística.
- Agente de reenvío aéreo/marítimo/multimodal.
- Personal administrativo de servicios de transporte.
- Administrador de transportes.
- Coordinador/planificador de tráfico.
- Chárter/transitario.
- Distribuidor.
- Auxiliar de declaración aduanera.
- Servicios de transporte de agentes comerciales.
- Técnico de servicio posventa.
- Auxiliar de explotación de almacén.
- Gestor de ensambladores de carga/descarga.
- etc.

### 3.2 Después de algunos años de experiencia laboral:

- Gestor de tráfico.
- Jefe de operaciones.
- Jefe de transporte.
- Gestor de instalaciones de almacén o almacenamiento.
- Oficial de aduanas.
- Responsable de operaciones de transporte de mercancías.
- Gestor de rutas exteriores.
- Gestor de agencias de transporte/Gestor de oficinas de transporte.
- Gestor de líneas.
- Gestor de envíos.
- Gestor de flotas.
- Gestor de envíos.
- Gestor comercial.
- etc.

La creciente conciencia de los peligros del cambio climático entre los ciudadanos y el mundo económico está llevando a una mayor atención en materia medioambiental. Las agendas políticas globales convergen hacia 2030 y más allá para disminuir el impacto ambiental de la economía y la industria (por ejemplo, la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, adoptada por todos los Estados miembros de las Naciones Unidas en 2015). Según la Comisión Europea (UE), el transporte causa casi una cuarta parte de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) de Europa y es la principal causa de contaminación del aire en las ciudades. La UE identificó tres áreas prioritarias de actuación:

1. Aumentar la eficiencia del sistema de transporte aprovechando las tecnologías digitales, los precios inteligentes y fomentar aún más el cambio hacia modos de transporte de emisiones más bajos.
2. Acelerar el despliegue de energía alternativa de bajas emisiones para el transporte (por ejemplo, biocombustibles avanzados, electricidad, hidrógeno y combustibles sintéticos renovables).
3. Avanzar hacia vehículos de emisión cero.

# TLOM - ejemplo

## 5 Actividades y tareas

### □ Actividad 1: Implementación de operaciones de transporte de mercancías

*A1T1 Evaluación de la viabilidad de las operaciones de transporte*

*A1T2 Organización y realización de operaciones de transporte*

*A1T3 Seguimiento de operaciones de transporte*

*A1T4 Evaluación de operaciones de transporte*

#### Contexto laboral y deberes profesionales

A partir de una solicitud del cliente, el/la Directora/a Operacional de Transporte y Logística se encarga de la evaluación de viabilidad de la operación de transporte. Por lo tanto, se asegura de estar en posesión de toda la información y recursos humanos necesarios.

Organiza operaciones ad hoc o programadas teniendo en cuenta los requisitos económicos, ambientales, sociales y legales, supervisa su progreso y evalúa sus resultados.

Es posible que se le requiera la tramitación de trámites aduaneros.

En cuanto al uso de las lenguas, debe tener un buen dominio de las lenguas utilizadas en el entorno laboral y del inglés.

Debe ser capaz de utilizar paquetes de software ofimático y software profesional específico para llevar a cabo esta actividad.

El/la Director/a Operacional de Transporte y Logística debe procurar continuamente optimizar las operaciones de transporte para mantenerse competitivo y responder al aumento de las expectativas y requerimientos sociales de los clientes en cumplimiento de las normas, normas de seguridad y requisitos aduaneros.

Como gestor operativo, puede fomentar el desarrollo de una economía sostenible y el proceso global de ecologización a través de sus acciones y decisiones.

El/la Director/a Operacional de Transporte y Logística informa al director de operaciones, sucursal o departamento, que decidirá sobre el nivel de autonomía del que deberá rendir cuentas.

El tamaño de la empresa es un factor importante para establecer el grado de responsabilidad.

Información relevante para trabajar	Equipamiento necesario para la asignación	Contactos profesionales
<ul style="list-style-type: none"><li>- Contexto profesional.</li><li>- Consulta del cliente.</li><li>- Los tipos de mercancías.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Mapas del área cubierta por la actividad de la empresa</li><li>- Medios de transporte</li></ul>	<u>Interno</u>  Está en contacto con los

# ¿Qué es un repertorio de competencias?

Organizar en unidades de competencias con 3 descriptores:

- ⦿ Autonomía y responsabilidad
- ⦿ Competencias y subcompetencias
- ⦿ Conocimientos

# ITOM - ejemplo

## Vínculos ente las actividades y las unidades de competencias

ACTIVIDADES	UNIDADES DE COMPETENCIAS
Actividad 1: Seguimiento de las empresas	Unidad 1: Controlar la información del mercado para el comercio internacional
Actividad 2: Venta a la exportación	Unidad 2: Prospección
	Unidad 3: Vender en el extranjero
	Unidad 4: Garantizar el seguimiento de las ventas
Actividad 3: Compra de importaciones	Unidad 5: Importar
Actividad 4: Coordinar los procesos para el éxito de la compra de importaciones y la venta de exportaciones	Unidad 6: Coordinar los servicios
Actividad 5: Gestión de las relaciones en diferentes culturas	Unidad 7: Comunicar y gestionar las relaciones en contextos interculturales

# ITOM - ejemplo

## Competencias transversales, autonomía y responsabilidad

Para tener éxito en su trabajo, el director/a operacional de comercio internacional debe tener una serie de competencias transversales. Demostrar flexibilidad, capacidad de reacción, creatividad, rigor, organización y respeto de la ética profesional, especialmente cuando opera en un contexto internacional. Está acostumbrado a trabajar en equipo, a ser un colaborador activo en el marco de un proyecto y a presentar propuestas de forma voluntaria.

Al trabajar en el extranjero, respeta los diferentes hábitos profesionales y las especificidades culturales. Se pide cortesía y respeto en las relaciones con las distintas personas de contacto, así como posponer el juicio y ser sensible a las diferencias culturales en una situación de trabajo. Debe estar siempre al tanto de las normas internacionales sobre protección de la población u el medio ambiente. Debe estar al tanto de la situación geopolítica y de las tendencias económicas internacionales. También debe mostrar interés por los nuevos procesos de venta que utilizan la digitalización y los nuevos métodos de venta

Los directores y las directoras operacionales de comercio internacional deben ser autónomos en su trabajo diario y serán responsables de él. Su nivel de autonomía dependerá del tamaño y la estructura de la empresa, de la complejidad de las actividades y los procesos de venta en los que trabajen y de su experiencia laboral; en última instancia, lo determinan el directivo del que dependen. Sus acciones y decisiones autónomas repercutirán en el desarrollo de una economía más sostenible y ecológica.

El director o la directora operacional del comercio internacional trabaja bajo la validación regular de su responsable jerárquico.

# ITOM - ejemplo

## Unidad nº 2: Prospección

Habilidades	Conocimiento
<b>U2S1 - PREPARAR LA PROSPECCIÓN</b> <b>U2S1.1</b> - Distribuir las tareas entre el personal en función de los recursos y los objetivos. <b>U2S1.2</b> - Seleccionar a los subcontratistas.	<b>U2K1</b> - Función de prospección. <b>U2K2</b> - Plan de prospección y presupuesto. <b>U2K3</b> - Apoyo disponible para desarrollar las exportaciones de las empresas nacionales (por ejemplo, cámaras de comercio). <b>U2K4</b> - Criterios de segmentación. <b>U2K5</b> - Herramientas de prospección internacional <b>U2K6</b> - Ferias y eventos internacionales. <b>U2K7</b> - Técnicas de comunicación y promoción internacional.
<b>U2S2 - IDENTIFICAR CLIENTES POTENCIALES</b> <b>U2S2.1</b> - Perfilar a los clientes potenciales. <b>U2S2.2</b> - Crear contactos comerciales. <b>U2S2.3</b> - Respetar las normas comerciales y la ética empresarial.	<b>U2K8</b> - Herramientas digitales para la interacción con los clientes y la personalización de la relación con los clientes internacionales. <b>U2K9</b> - Seguimiento y evaluación de la prospección internacional. <b>U2K10</b> - Ética y legislación en la función de prospección.
<b>U2S3 - EVALUAR LA PROSPECCIÓN</b> <b>U2S3.1</b> - Informar de los resultados de las prospecciones. <b>U2S3.2</b> - Evaluar la prospección comparándola con los objetivos comerciales. <b>U2S3.3</b> - Proponer la adaptación de los procedimientos.	
<u>Indicadores de rendimiento</u> El plan de prospección es adecuado. La selección de los subcontratistas responde a las necesidades. Los clientes potenciales se seleccionan en función de los objetivos comerciales, respetando las normas y la ética empresarial. Los contactos comerciales se actualizan. El informe de prospección es estructurado, pertinente y útil para la toma de decisiones. La evaluación de la campaña de prospección y las sugerencias de mejora son pertinentes y útiles para la toma de decisiones.	

# TLOM - ejemplo

## Vínculos entre las actividades y las unidades de competencias

ACTIVIDADES	UNIDADES DE COMPETENCIAS
Actividad 1: Realización de operaciones de transporte de mercancías	Unidad 1: Realizar operaciones de transporte de mercancías
Actividad 2: Organización y gestión de las actividades de almacén asociadas al transporte	Unidad 2: Organizar y gestionar las actividades de almacén asociadas al transporte
Actividad 3: Gestión de activos asociados al transporte	Unidad 3: Gestionar los activos y la tecnología teniendo en cuenta los retos medioambientales, sociales y económicos
Actividad 4: Gestión de la relación de servicio	Unidad 4: Gestionar la relación de servicio
Actividad 5: Gestión de equipos	Unidad 5: Dirigir un equipo

# TLOM - ejemplo

## Competencias transversales, autonomía y responsabilidad

Para tener éxito en su trabajo, el director/a operacional de transporte y logística debe tener una serie de competencias transversales. Debe demostrar flexibilidad, capacidad de reacción, creatividad, rigor, organización y respeto por la normativa y la ética profesional, especialmente cuando fleta operaciones de transporte. Debe estar siempre atento a las diferentes normas sobre el entorno y las condiciones de trabajo y tener en cuenta los principios de la Responsabilidad Social Corporativa.

El director o directora operacional de transporte y logística debe ser capaz de trabajar bajo presión, de resolver los problemas con calma, de tener en cuenta los intereses de los demás y al mismo tiempo mantenerse firme y asertivo para defender los intereses de su empresa. Debe tener una gran capacidad de liderazgo y de relación, ya que se encuentra en una posición de coordinación de un equipo y coopera con muchos interlocutores internos y externos. Debe ser capaz de comunicarse en inglés y tener una buena comprensión de las relaciones interculturales. Al mismo tiempo, debe mostrar interés por los nuevos procesos de transporte y logística que utilizan la digitalización.

Los directores y las directoras operacionales de transporte y logística son autónomos y responsables de su trabajo diario en el marco de los objetivos de la empresa y tendrán que rendir cuentas por ello. Su nivel de autonomía dependerá de su experiencia laboral, del tamaño, la estructura y la actividad de la empresa (transporte y logística o actividad industrial y comercial), así como de la diversidad y la complejidad de las actividades que tengan que tratar y de los procesos en los que trabajen; este nivel de autonomía lo determinará, en última instancia, el directivo del que dependen. Como directores o directoras operacionales, su autonomía influye en el desarrollo de una economía más sostenible y ecológica a través de sus acciones y decisiones. Trabajan bajo la validación regular de su responsable jerárquico.

# TLOM - ejemplo

## Unidad nº 2: Organizar y gestionar las actividades de almacén asociadas al transporte

Habilidades	Conocimiento
<b>U2S1 - DISEÑAR SOLUCIONES DE ALMACÉN</b> <b>U2S1.1</b> - Calificar la demanda de servicios de almacenamiento. <b>U2S1.2</b> - Elegir los términos y condiciones para la realización de los servicios. <b>U2S1.3</b> - Dimensionar el espacio y los recursos necesarios.	<b>U2K1</b> - Consulta de servicios logísticos. <b>U2K2</b> - Oferta de servicios logísticos. <b>U2K3</b> - Organización de una empresa con actividad de almacén. <b>U2K4</b> - Áreas de almacenamiento. <b>U2K5</b> - Gestión de los flujos del almacén. <b>U2K6</b> - Métodos de programación y planificación.
<b>U2S2 - COORDINAR LAS OPERACIONES DE ALMACÉN</b> <b>U2S2.1</b> - Planificar las actividades de almacenamiento. <b>U2S2.2</b> - Garantizar la trazabilidad para comprobar la conformidad de los servicios de almacenamiento. <b>U2S2.3</b> - Resolver incidencias.	<b>U2K7</b> - Documentación para los servicios logísticos. <b>U2K8</b> - Sistema de gestión de almacenes <b>U2K9</b> - La trazabilidad y sus herramientas <b>U2K10</b> - Gestión de existencias.
<b>U2S3 - MEJORAR EL RENDIMIENTO DE LOS SERVICIOS DE ALMACENAMIENTO</b> <b>U2S3.1</b> - Diseñar indicadores cuantitativos y cualitativos con vistas al progreso. <b>U2S3.2</b> - Proponer acciones correctivas a los responsables de la toma de decisiones. <b>U2S3.3</b> - Racionalizar la disposición de las zonas de almacén y la ubicación de los productos.	<b>U2K11</b> - Normativa relativa a las prácticas sociales, la salud, la seguridad y el medio ambiente. <b>U2K12</b> - Precios de los servicios de almacenamiento. <b>U2K13</b> - Procedimientos para la gestión de incidentes. <b>U2K14</b> - Métodos de optimización del almacén.
<b>Indicadores de rendimiento</b> Las opciones relacionadas con el diseño de las soluciones de almacén son coherentes y pertinentes. La coordinación de las operaciones del almacén es rigurosa y eficaz. Se respeta la normativa. Los indicadores son precisos y adecuados. Las soluciones para las acciones correctivas sugeridas son pertinentes.	

## Transferible a otros sectores...

Estos perfiles profesionales y repertorios de competencias pueden crearse ahora para otros sectores de Netinvet con el fin de avanzar en nuestra Formación Profesional.

# Módulos de movilidad de la formación ESITL

Directrices para rellenar un acuerdo de aprendizaje para movilidad  
Objetivos pedagógicos



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



**ESITL**  
A Netinvet Project

# ¿Por qué NETINVET apoya la movilidad en Europa?

- Desarrollar la unión y la ciudadanía europea
- Mejorar la competitividad europea
- Formar competencias comunes para empleos comunes
- Fomentar el atractivo de la FP
- Enriquecer la práctica pedagógica de los profesores y formadores de FP
- Ampliar las competencias de los alumnos

# ¿Cómo apoyar la movilidad en Europa?

Desarrollo de redes de FP que proporcionen:

- Movilidad cualitativa con objetivos claros y evaluables
- Escuelas/centros de formación y empresas cualificadas
- Condiciones garantizadas para las estancias en el extranjero
- Herramientas de comunicación

# NETINVET es la clave para una movilidad cualitativa

NETINVET es una red europea de 100 escuelas de 10 países, apoyada por organismos sectoriales que abarcan el comercio internacional, el transporte/logística y el mantenimiento de automóviles.

NETINVET desarrolla la confianza mutua entre los miembros de la red, con una experiencia de 12 años.

NETINVET proporciona herramientas para documentar cada paso de la movilidad, desde la preparación hasta la evaluación de los resultados de aprendizaje obtenidos al final de la movilidad.

# NETINVET es la clave para una movilidad cualitativa

NETINVET ofrece oportunidades de movilidad a profesores y formadores con el objetivo de preparar la movilidad de los alumnos.

NETINVET proporciona documentos clave denominados "referencias compartidas" para facilitar el entendimiento común entre centros educativos y empresas.

NETINVET dispone de un sitio web para facilitar la comunicación entre los miembros y proporcionar todos los documentos necesarios para gestionar la movilidad.

# NETINVET es la clave para una movilidad cualitativa

NETINVET actualiza sus documentos clave a través de proyectos europeos como ESITL :

- Referencias compartidas
  - descripción detallada del puesto
  - repertorios de competencias
  
- Herramientas pedagógicas para gestionar la movilidad
  - Módulos de formación sobre movilidad
  - Herramientas de evaluación
  - Recomendaciones y escenarios de movilidad

# Módulos ITOM para la movilidad

ACTIVIDADES	UNIDADES DE COMPETENCIAS	MÓDULOS DE MOVILIDAD FORMATIVA
Actividad 1: Seguimiento de las empresas	Unidad 1: Controlar la información del mercado para el comercio internacional	Módulo 1: Búsqueda de información para el comercio internacional
		Módulo 2: Preparación de la decisión
Actividad 2: Exportación	Unidad 2: Prospección	Módulo 3: Preparación de la prospección
		Módulo 4: Identificación de clientes potenciales
		Módulo 5: Evaluación de la prospección
	Unidad 3: Vender en el extranjero	No es relevante para la movilidad
	Unidad 4: Garantizar el seguimiento de la venta	No relevante para la movilidad

# Módulos ITOM para la movilidad

ACTIVIDADES	UNIDADES DE COMPETENCIAS	MÓDULOS DE MOVILIDAD FORMATIVA
Actividad 3: Compra de importaciones	Unidad 5: Importar	No relevante para la movilidad
Actividad 4: Coordinar los procesos para el éxito de las compras de importación y las ventas de exportación	Unidad 6: Coordinar los servicios	No relevante para la movilidad
Actividad 5: Gestión de las relaciones en diferentes culturas	Unidad 7: Comunicarse y gestionar las relaciones en contextos interculturales	<p>Módulo 6:</p> <p>Comunicación en inglés y en otra lengua extranjera integrando elementos socioculturales</p>
		<p>Módulo 7:</p> <p>Implantación, gestión y animación de una red de contactos internacionales</p>



# Módulos ITOM para la movilidad

## Competencias transversales, autonomía y responsabilidad

Para tener éxito en su trabajo, el Director/a Operacional de Comercio Internacional debe tener una serie de competencias transversales. Demostrará flexibilidad, capacidad de reacción, creatividad, rigor, organización y respeto de la ética profesional, especialmente cuando actúe en un contexto internacional. Está acostumbrado a trabajar en equipo, a contribuir activamente en el marco de un proyecto y a presentar propuestas de forma voluntaria.

Al trabajar en el extranjero, respeta los diferentes hábitos profesionales y especificidades culturales. Se exige cortesía y respeto en las relaciones con las distintas personas de contacto, así como aplazar los juicios y ser sensible a las diferencias culturales en una situación de trabajo. Debe conocer en todo momento las normas internacionales sobre protección de la población y el medio ambiente. Debe estar al tanto de la situación geopolítica y las tendencias económicas internacionales. También debe mostrar un interés genuino por los nuevos procesos de venta que utilizan la digitalización y los nuevos métodos de venta.

Los Directores/as Operacionales de Comercio Internacional deben ser autónomos en su trabajo diario y tendrán que rendir cuentas de él. Su nivel de autonomía dependerá del tamaño y la estructura de la empresa, de la complejidad de las actividades y los procesos de venta en los que trabajen y de su experiencia laboral; en última instancia, vendrá determinado por el directivo del que dependan. Sus acciones y decisiones autónomas repercutirán en el desarrollo de una economía más sostenible y ecológica.

El Director/a Operacional de Comercio Internacional trabaja bajo el proceso de validación regular de su responsable jerárquico.

# Módulos TLOM para movilidad

ACTIVIDADES	UNIDADES DE COMPETENCIAS	UNIDAD DE FORMACIÓN EN MOVILIDAD
<b>Actividad 1: Realización de operaciones de transporte de mercancías</b>	<b>Unidad 1: Realizar operaciones de transporte de mercancías</b>	<b>Módulo 1: Evaluación de la viabilidad de las operaciones de transporte y selección de subcontratistas</b>
		<b>Módulo 2: Organización y gestión de las operaciones de transporte</b>
		<b>Módulo 3: Seguimiento de las operaciones de transporte y mejora del rendimiento del transporte</b>
<b>Actividad 2: Organización y gestión de las actividades de almacén relacionadas con el transporte</b>	<b>Unidad 2: Organizar y gestionar las actividades de almacén relacionadas con el transporte</b>	<b>Módulo 4: Diseño de soluciones de almacenamiento y mejora del rendimiento de los servicios de almacenamiento</b>
		<b>Módulo 5: Coordinación de las operaciones de almacén</b>

# Módulos TL0M para movilidad

<b>ACTIVIDADES</b>	<b>UNIDADES DE COMPETENCIAS</b>	<b>UNIDAD DE FORMACIÓN EN MOVILIDAD</b>
<b>Actividad 3: Gestión de activos asociados al transporte</b>	<b>Unidad 3: Gestionar los activos y la tecnología teniendo en cuenta los retos medioambientales, sociales y económicos</b>	<b>No relevante para la movilidad</b>
<b>Actividad 4: Gestión de la relación de servicio</b>	<b>Unidad 4: Gestionar la relación de servicio</b>	<b>No relevante para la movilidad</b>
<b>Actividad 5: Gestión de equipos</b>	<b>Unidad 5: Dirigir un equipo</b>	<b>No relevante para la movilidad</b>

# Herramientas de evaluación ESITL

para los módulos de movilidad de  
formación



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



**ESITL**  
A Netinvet Project

# ¿Qué evaluamos?

La **atención se centra exclusivamente en las competencias** de Director/a Operacional de Comercio Internacional y Director/a Operacional de Transporte y Logística.

**Evaluamos las competencias profesionales** tal y como se describen en los módulos de movilidad de la formación.

La evaluación se **configura estrictamente a partir de los módulos de movilidad de la formación.**

**Cada módulo de movilidad formativa contribuye al desarrollo de las competencias transversales** definidas en los repertorios de competencias ITOM y TLOM.

# ¿Por qué evaluamos?

La evaluación es una parte crucial de la educación y el desarrollo profesional, ya que ayuda a las personas a supervisar sus progresos e identificar áreas de mejora.

Evaluamos :

- **Evaluar el aprendizaje:** La evaluación se utiliza para valorar lo que una persona ha aprendido, ya sea en clase o durante las prácticas en una empresa.
- **Para medir el progreso:** Las evaluaciones pueden utilizarse para realizar un seguimiento de los logros de competencia del alumno en un módulo de formación.
- **Identificar los puntos fuertes y débiles:** Las evaluaciones pueden ayudar a identificar los puntos fuertes y débiles de una persona, que pueden servir para informar al evaluador.
- **Para mejorar el rendimiento:** Las evaluaciones pueden utilizarse para proporcionar retroalimentación y fundamentar estrategias de mejora.
- **Proporcionar retroalimentación:** La evaluación periódica puede proporcionar retroalimentación y es importante que los alumnos comprendan por qué no se ha alcanzado una determinada competencia o por qué no se han cumplido los requisitos.

# Tablas para el proceso de evaluación

Learner	Assessor
<b>Name:</b> <b>Surname:</b> <b>Nationality:</b>	<b>Name</b> <b>Surname:</b> <b>Date of assessment:</b>  <b>Signature:</b>
<b>Part 1: Presentation of the context of the professional activities and competences used</b> (maximum 15 minutes without interruption of the assessors)	
Comments:	
<b>Part 2: Interview on the skills' modules</b> (maximum 30 minutes)	
Questions of the assessors and answers of the learner:	

Learner		Sending organization	
<b>Name:</b> <b>Surname:</b> <b>Nationality:</b> <b>Date of birth:</b>  <b>Signature:</b>	<b>Name:</b> <b>Address:</b> <b>Zip code:</b> <b>City:</b> <b>Country:</b> <b>Telephone number:</b> <b>e-mail:</b>  <b>Signature of the legal representative and stamp:</b>		
Mobility period (in weeks)			
From	To	Number of weeks:	
From	To	Number of weeks:	
From	To	Number of weeks:	
		<b>TOTAL</b>	

Hosting organization	Trainer
<b>Name:</b> <b>Address:</b> <b>Zip Code:</b> <b>City</b> <b>Country:</b> <b>Telephone number:</b> <b>e-mail:</b>  <b>Signature of the legal representative and stamp:</b>	<b>Name and surname:</b> <b>Telephone number:</b> <b>e-mail:</b>

Company (for work placement)	Tutor
<b>Name:</b> <b>Address:</b> <b>Zip code:</b> <b>City:</b> <b>Country:</b> <b>Telephone number:</b> <b>e-mail:</b>  <b>Signature of the legal representative and stamp:</b>	<b>Name and surname:</b> <b>Telephone number:</b> <b>e-mail:</b> <b>Position:</b>

## Tablas del proceso de evaluación

# Tabla de competencias transversales

## Competencias transversales para ITOM

*Transversal competences (common to all modules)*

	Uncontrolled	Partial control	Good control	Excellent control
He/she understands the professional language and can be understood				
He/she respects the different professional habits and cultural specificities				
He/she demonstrates flexibility and reactivity				
He/she demonstrates creativity				
He/she demonstrates rigor and organisation				
He/she shows courtesy and respect of professional ethics in the relations with internal and external persons				
He/she is aware of international rules about protection of populations and environment, international economic trends, and geopolitical situation				
He/she shows a genuine interest on the new selling processes using digitalization as well as new selling methods				
He/she is autonomous in his/her daily work with a sustainable and green mind				
He/she reports following the professional process				
He/she shows ability to work in a team				
He/she shows proactivity in the development of his/her daily work				

## Competencias transversales para TLOM

*Transversal competences (common to all modules)*

	Uncontrolled	Partial control	Good control	Excellent control
He/she understands the professional language and can be understood				
He/she respects the different professional habits and cultural specificities				
He/she demonstrates flexibility and reactivity				
He/she demonstrates creativity				
He/she demonstrates rigor and organisation				
He/she shows courtesy and respect of professional ethics in the relations with internal and external persons				
He/she is aware of transport and logistic national and international rules about protection of populations and environment.				
He/she shows a genuine interest on the implementation of freight transport operations using digitalization.				
He/she shows a genuine interest in new methods of organization and managing warehouse activities associated with transport.				
He/she is autonomous in his/her daily work with a sustainable and green mind.				

# Tablas ITOM

## Module number 1: Finding information for international trading

	Uncontrolled	Partial control	Good control	Excellent control
<b>U1S1.1</b> – To design, plan, and budget the information process				
<b>U1S1.2</b> – To select commercial information and regulation constraints about foreign markets.				
<b>U1S1.3</b> – To formulate technical requirements for market studies				

Comments:

Competencias que se evaluarán en cada módulo

## Toolbox for assessment criteria

Uncontrolled	Partial control	Good control	Excellent control
Acts without methodology or with an inappropriate methodology	Implements an incomplete methodology	Understands and implements rigorous methodology	Proposes a relevant methodology
Does not use or master tools	Properly mobilizes a few tools	Chooses the right tools	Adapts and/or develops operational tools
Does not analyse	Does incomplete analysis	Does analysis in a relevant way	Does analysis and remediation
Communicates inappropriately	Reports without argumentation	Argues and makes people understand	Gets buy-in
Does not use information	Partially uses information	Does research and mobilize information	Produces relevant and actionable information
Does not meet objectives	Does partially met objectives	Achieves objectives	Does exceed targets
Does not make any proposals or makes inconsistent proposals	Makes some proposals	Justifies and argues its proposals	Is a source of proposals
Does not consider constraints	Does partially consider constraints	Integrates all constraints	Anticipates constraints

Caja de herramientas para los criterios de evaluación

# Tablas TLOM

## Module number 1: Evaluation of the feasibility of transport operations and selection of sub-contractors

	Uncontrolled	Partial control	Good control	Excellent control
<b>U1S1.1</b> – To qualify the enquiry for transport				
<b>U1S1.2</b> – To match the demand with the company's offer to take a decision				
<b>Comments:</b>				

## Competencias que se evaluarán en cada módulo

### Toolbox for assessment criteria

Uncontrolled	Partial control	Good control	Excellent control
Acts without methodology or with an inappropriate methodology	Implements an incomplete methodology	Understands and implements rigorous methodology	Proposes a relevant methodology
Does not use or master tools	Properly mobilizes a few tools	Chooses the right tools	Adapts and/or develops operational tools
Does not analyse	Does incomplete analysis	Does analysis in a relevant way	Does analysis and remediation
Communicates inappropriately	Reports without argumentation	Argues and makes people understand	Gets buy-in
Does not use information	Partially uses information	Does research and mobilize information	Produces relevant and actionable information
Does not meet objectives	Does partially met objectives	Achieves objectives	Does exceed targets
Does not make any proposals or makes inconsistent proposals	Makes some proposals	Justifies and argues its proposals	Is a source of proposals
Does not consider constraints	Does partially consider constraints	Integrates all constraints	Anticipates constraints

## Caja de herramientas para los criterios de evaluación

# Recomendaciones y escenarios para el éxito de la movilidad



Funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



**ESITL**

A Netinvet Project

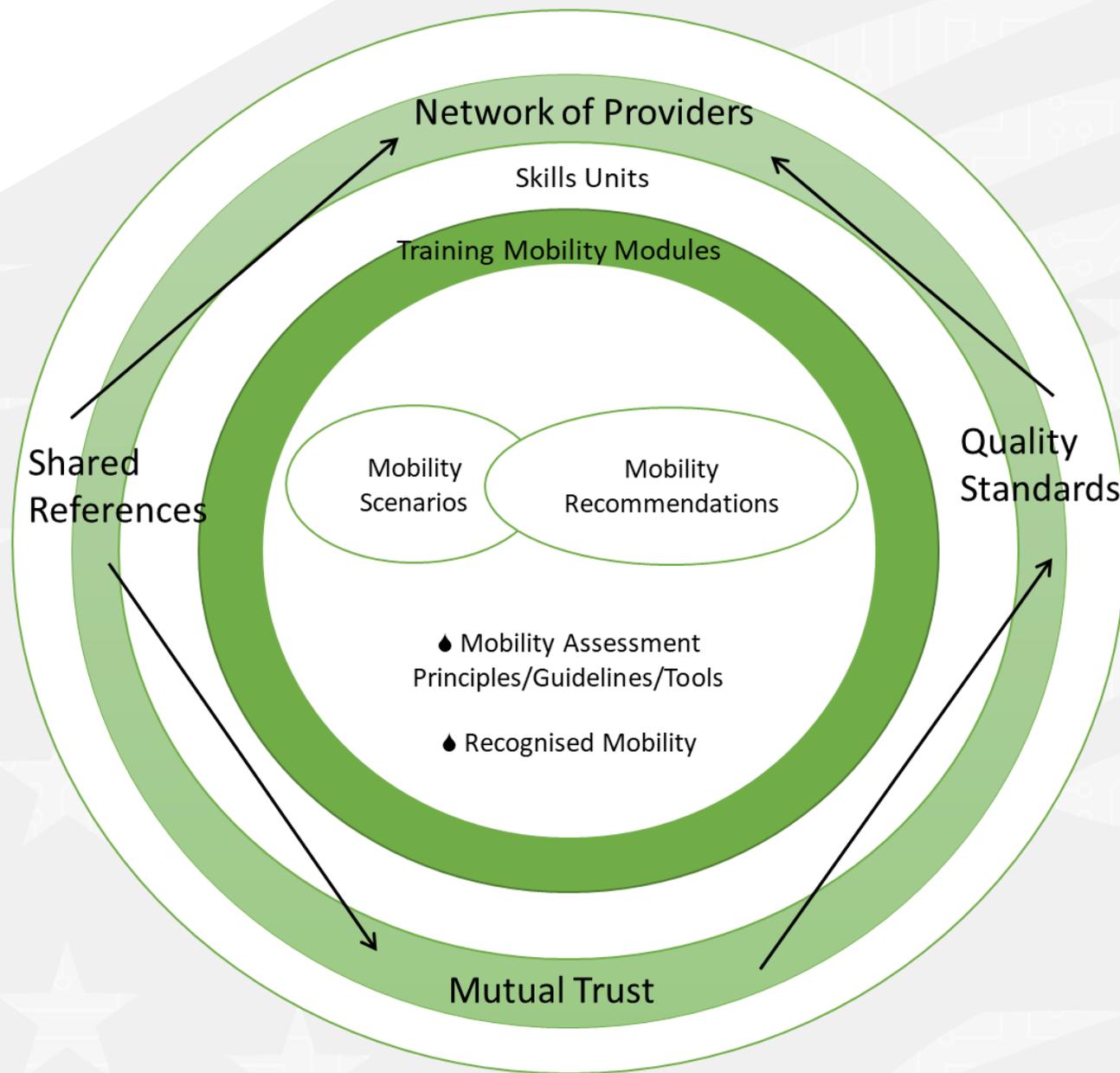
# Director/a Operacional de Comercio Internacional y Director/a Operacional de Transporte y Logística

## Recomendaciones sobre movilidad

- ✓ Facilitar la preparación, ejecución y seguimiento de los periodos de movilidad de los alumnos
- ✓ Centrarse en la movilidad reconocida
- ✓ Principios rectores y soluciones prácticas para la organización de la movilidad

## Escenarios de movilidad

- ✓ Se utilizarán como "escenarios de movilidad de referencia" cuando se planifique la movilidad de un alumno.
- ✓ Cubrir diferentes situaciones relativas a la organización de la formación / organización de la movilidad
- ✓ Transferibilidad a otros países, sectores, cualificaciones y niveles del MEC



# Recomendaciones - Elementos clave

## COMUNICACIÓN

- ✓ Entre la organización de envío y la de acogida
- ✓ Entre estos y el alumno
- ✓ Con empresa de prácticas
- ✓ Entre profesores/formadores/tutores
- ✓ Entre profesores/formadores/tutores y el alumno
- ✓ Entre los alumnos

## PREPARACIÓN

- ✓ Desde la perspectiva de todas las partes implicadas: organizaciones de envío y acogida; alumnos; profesores/formadores/tutores; empresas de prácticas.
- ✓ Aspectos pedagógicos, logísticos y prácticos
- ✓ Aprovechar al máximo NETINVET en línea y otros recursos disponibles



# Movilidad: ¿digital o presencial?

- Cómo conciliar el valor añadido de la movilidad de los alumnos (normalmente una actividad presencial) con el uso de herramientas digitales y la digitalización general de los procesos.
- **Digitalización y cara a cara: ¿opuestos o complementarios?**
- ESITL, claramente, defiende la segunda opción.

# Movilidad - **!!!Digital y cara a cara!!!**

- Marcos que identifican los elementos **que prueban esta complementariedad y el valor añadido que** aporta cada cara de la moneda
- **Organizado por fases** (antes, durante y después de la movilidad), **desde 2 perspectivas:**
  - Organización de la movilidad (Marco digital A)
  - Punto de vista pedagógico (Marco digital B)

DIGITAL FRAME FOR MOBILITY A: FROM THE PERSPECTIVE OF THE MOBILITY ORGANISATION

DIGITAL FRAME FOR MOBILITY B: FROM A PEDAGOGICAL POINT OF VIEW

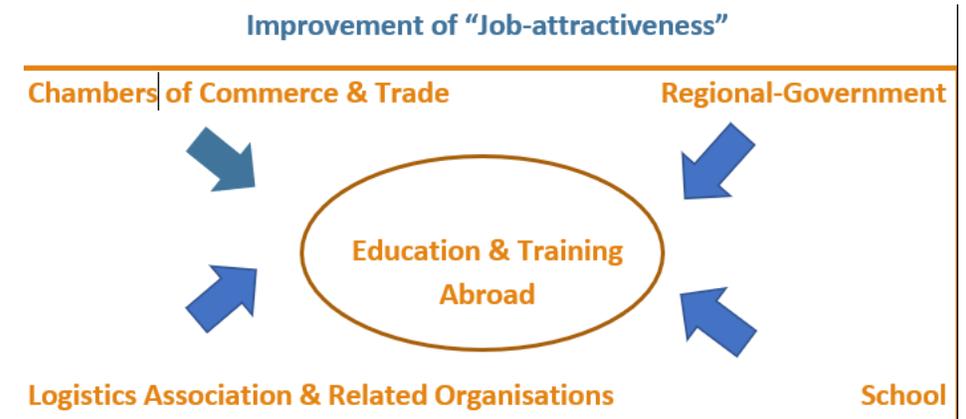
	PREPARATION PHASE (BEFORE MOBILITY)	IMPLEMENTATION PHASE (DURING MOBILITY)	FOLLOW UP PHASE (AFTER MOBILITY)
DIGITAL ELEMENTS	•	•	•
F2F ELEMENTS	•	•	•

# Movilidad - ¿Cómo llegar más lejos?

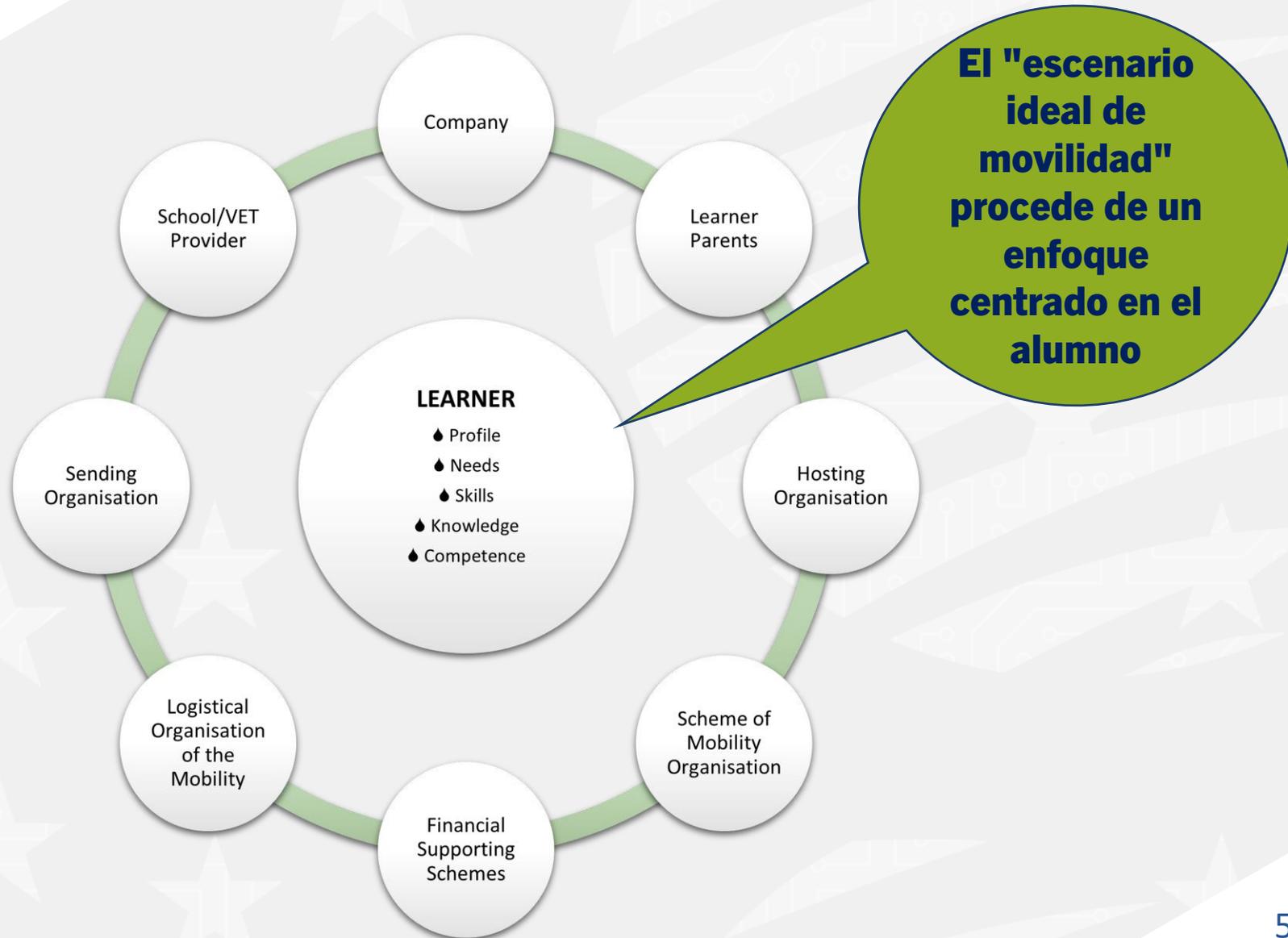
- ① Recomendaciones para el futuro
- ② Ideas para fomentar la movilidad y sensibilizar sobre la importancia y los beneficios de la movilidad desde una perspectiva más comunitaria y de las partes interesadas.
- ③ 2 ejemplos presentados con descripción de actividades/tareas por fase de movilidad (antes, durante, después)

# Movilidad - ¿Cómo llegar más lejos?

- **Licitación** para que empresas y escuelas/centros de formación recojan alumnos para un programa internacional de intercambio y/o cualificación, organizado por organizaciones marco como organizaciones relacionadas con el Estado u organizaciones sectoriales.
- Ejemplo alemán / Escuela KS1: **modelo innovador para aumentar el atractivo del empleo** en un escenario de baja tasa de desempleo y falta de solicitantes de puestos de aprendizaje, basado en los **beneficios y el valor añadido de la movilidad reconocida y en la implicación de varias partes interesadas y a nivel regional.**



# Escenarios de movilidad



# Escenarios de aprendizaje de la movilidad

2 escenarios para cada referencia compartida:

- ✓ Hipótesis A: movilidad de 6 meses
- ✓ Hipótesis B: movilidad de 2 meses

Para cada escenario:

- ✓ Escenario
- ✓ Módulos relacionados (descritos en "Módulos de movilidad para la formación" - IO5 y IO6)
- ✓ Competencias y conocimientos asociados que deben desarrollarse (tal como se describen en los "Módulos de movilidad para la formación" - IO5 y IO6)
- ✓ Duración
- ✓ Orientaciones pedagógicas

SKILLS-AND-ASSOCIATED-KNOWLEDGE	PEDAGOGICAL-GUIDELINES		
	PREPARATION-PHASE (BEFORE-MOBILITY)	IMPLEMENTATION-PHASE (DURING-MOBILITY)	FOLLOW-UP-PHASE (AFTER-MOBILITY)
SCENARIO			
TRAINING-MOBILITY-MODULES-COVERED			
DURATION			
SKILLS → ASSOCIATED-KNOWLEDGE →	PREPARATORY-WORK-FOR-MOBILITY About-the-company → About-intercultural-skills → PREREQUISITES-OF-MOBILITY →	TASKS/ASSIGNMENTS → →	FOR-THE-LEARNING Self-assessment → Skills'-transfer → For-the-learning-outcomes-assessment →

# Escenarios de movilidad (aprendizaje)

- Director/a Operacional de Comercio Internacional (Escenario: movilidad de 2 meses)

ESCENARIO:	Una empresa familiar quiere internacionalizar su negocio y vender sus productos en el extranjero aprovechando los medios online (una de las posibilidades que barajan los propietarios es abrir una tienda online como forma de internacionalizar el negocio)
MÓDULOS DE MOVILIDAD FORMATIVA CUBIERTOS:	Módulo 3: Prospección Módulo 4: Identificación de clientes potenciales Módulo 6: Comunicación en inglés y en otra lengua extranjera integrando elementos socioculturales

# Escenarios de movilidad (aprendizaje)

- Director/a Operacional de Comercio Internacional (Escenario: movilidad de 2 meses)

SKILLS AND ASSOCIATED KNOWLEDGE (Sample)	PEDAGOGICAL GUIDELINES (Sample)		
	PREPARATION PHASE (BEFORE MOBILITY)	IMPLEMENTATION PHASE (DURING MOBILITY)	FOLLOW-UP PHASE (AFTER MOBILITY)
<p><b>SKILLS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>U2S2.1 – To profile potential <u>clients</u></li> <li>U7S1.3/4 – To produce professional oral messages (and written documents) aimed to interact with contacts from other <u>cultures</u></li> </ul> <p><b>ASSOCIATED KNOWLEDGE:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>U2K1 – Prospection function</li> <li>U2K2 – Prospection plan and budget</li> <li>U2K5 – International prospection tools</li> <li>U7K2 - Oral and written professional communication in EN (or another foreigner language), at level B2 of the common European framework of reference for languages</li> </ul>	<p><b>PREPARATORY WORK FOR MOBILITY:</b></p> <p><u>About the company:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Virtual visit of the company</li> <li>Analyse of the company's offer (through the website, documentation sent by the company)</li> </ul> <p><u>About intercultural skills:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Preparation about the social, <u>cultural</u> and business practices and specificities of the hosting country</li> </ul> <p><b>PREREQUISITES OF MOBILITY:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>U7K6 - Cultural codes and practices (customs/ habits/rituals)</li> <li>U7K7 - Intercultural relations management</li> <li>U7K8 - Business (n)etiquette and protocol</li> <li>U7K10 – Information system management</li> </ul>	<p><b>TASKS/ASSIGNMENTS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Preparation of a prospection</li> <li>Identification of the kind of resources needed to put in practice the prospection plan (human, technical, legal, financial)</li> <li>Preparing the application of international prospection tools (<u>e.g.</u> script for phone calls; organising a database of prospects; preparing email contents)</li> <li>Applying international prospection tools (<u>e.g.</u> phone calls, emails, etc)</li> <li>Exploring the potential of online prospection tools (social media such as Facebook and Instagram, <u>Linkedin</u>) to obtain relevant prospects (paid campaigns on social media; digital ads on online specialised magazines...)</li> <li>Preparing a database of information on social, cultural and business practices in the countries defined as target in the <u>prospection plan</u></li> <li>Exploring legal and regulation constraints (<u>e.g.</u> personal data protection rules)</li> </ul>	<p><b>FOR THE LEARNING:</b></p> <p><u>Self-assessment:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>What kind of progress did the learner made during the mobility period?</li> <li>What about the intercultural skills?</li> </ul> <p><u>Skills' transfer:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Case study (reinforce learning + check if the learner <u>is able to</u> use the skills acquired in other contexts)</li> </ul> <p><u>For the learning outcomes assessment:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Using the assessment grids of modules 3, 4 and 6 to assess learner level of achievement of skills and transversal competences listed (available in "Assessment Mobility Tools" - IO7)</li> </ul>

# Escenarios de aprendizaje de la movilidad

- Director/a Operacional de Transporte y Logística (Escenario: movilidad de 6 meses)

ESCENARIO:	Movilidad en una empresa de logística Posibilidad de un periodo en un centro de formación antes de
MÓDULOS DE MOVILIDAD FORMATIVA CUBIERTOS:	Módulo 4: Diseño de soluciones de almacenamiento y mejora del rendimiento de los servicios de almacenamiento  Módulo 5: Coordinación de las operaciones de almacén

# Escenarios de aprendizaje de la movilidad

- Director/a Operacional de Transporte y Logística (Escenario: movilidad de 6 meses/Extracto)

SKILLS AND ASSOCIATED KNOWLEDGE (Sample)	PEDAGOGICAL GUIDELINES (Samples)		
	PREPARATION PHASE (BEFORE MOBILITY)	IMPLEMENTATION PHASE (DURING MOBILITY)	FOLLOW-UP PHASE (AFTER MOBILITY)
<p><b>SKILLS</b></p> <p><b>U2S1</b> – To design warehouse solutions</p> <p><b>U2S2</b> – To coordinate warehouse operations</p> <p><b>ASSOCIATED KNOWLEDGE</b></p> <p><b>U2K1</b> – Enquiry of logistic services</p> <p><b>U2K2</b> – Logistic services offer</p> <p><b>U2K3</b> – Organisation of a company with a warehouse activity</p>	<p><b>PEPARATORY WORK FOR MOBILITY;</b></p> <p><a href="#">About the company</a></p> <p>Study of characteristics of the logistic economy in the country and the region the mobility takes place</p> <p>Virtual visit of the company</p> <p><a href="#">About intercultural skills</a></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Techniques and cultural specificities of phone calls and emails in the foreign country</li> <li>National specities</li> </ul>	<p><b>TASK ASSIGNMENTS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Collect the demand for warehousing services by any means (phone, mail...)</li> <li>Ask the client for the missing information</li> <li>Enter data about the client’s demand in the database</li> <li>Propose a solution to the client for the reception of goods, storage of goods, order preparation, packing, expedition and packaging return.</li> </ul>	<p><b>FOR THE LEARNING:</b></p> <p><a href="#">Self-assessment:</a></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Did the trainee make progress during the mobility period? What kind of progress?</li> </ul> <p><a href="#">Skills’ transfer:</a></p> <p>Case study to reinforce the learning and to check if the trainee is able to use the skills in other contexts of companies.</p> <p><a href="#">Skills’ complements:</a></p> <p>Case studies about the warehouse optimisation methods that were not used during the mobility period.</p> <p><a href="#">For the learning outcomes assessment:</a></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Analysis of the activities done in the company and draft of a report for the oral presentation</li> <li>Necessary contacts</li> </ul>