

1. DATOS BÁSICOS

Asignatura	Gestión comercial y marco legal de los proyectos
Titulación	Máster Universitario en Gestión de Proyectos / Project Management - online
Escuela/ Facultad	Facultad de Ciencias Sociales
Curso	1
ECTS	6
Carácter	Obligatoria
Idioma/s	Español/Inglés
Modalidad	Online
Semestre	1
Curso académico	2023-2024
Docente coordinador	Laura Uixera Cotano

2. PRESENTACIÓN

En este Módulo, “Gestión comercial y marco legal de los proyectos”, conocerás todos aquellos aspectos que necesitas tener en cuenta para planificar, gestionar y controlar los contratos, desde la fase de negociación hasta su cierre.

Serás capaz de determinar las herramientas y técnicas más eficientes a la hora de planear y ejecutar la venta de un proyecto, así como identificar los recursos para abordar la gestión de la venta estratégica de cualquier tipo de proyecto.

También profundizarás sobre las características esenciales de la gestión de la integración, seleccionando los procesos directivos más adecuados a las necesidades de un proyecto determinado y analizando cómo se genera el conocimiento en las organizaciones y cómo se gestiona el conocimiento en los proyectos.

Hablaremos de experiencias reales, y como la Dirección de Proyectos en estos momentos de incertidumbre, se convierte en una oportunidad.

Los **objetivos de aprendizaje** son:

- Exponer las principales estrategias contractuales.
- Determinar qué es necesario contratar para realizar el proyecto.
- Identificar la terminología integrante en la elaboración de un contrato.
- Desarrollar un contrato desde la fase de negociación hasta su cierre.
- Identificar los recursos para abordar la gestión de la venta estratégica de cualquier tipo de proyecto.
- Explicar las características esenciales de una venta, ofertas, contratos y actores involucrados, especificando las diferentes actividades y formas que puede desarrollar.
- Seleccionar los procesos de venta de un proyecto más adecuados a las necesidades de un proyecto determinado.
- Determinar las herramientas y técnicas más eficientes a la hora de planear y ejecutar la venta de un proyecto.

- Explicar las características esenciales de la gestión de la integración, especificando las diferentes actividades y formas que puede desarrollar.
- Seleccionar los procesos directivos más adecuados a las necesidades de un proyecto determinado.
- Explicar las características esenciales de la gestión del conocimiento.
- Exponer cómo se genera el conocimiento en las organizaciones y cómo se adquiere y se gestiona el conocimiento en los proyectos.

3. COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Competencias básicas:

- CB6: Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación.
- CB8: Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios.
- CB10: Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.

Competencias transversales:

- CT02: Aprendizaje autónomo: Conjunto de habilidades para seleccionar estrategias de búsqueda, análisis, evaluación y gestión de la información procedente de fuentes diversas, así como para aprender y poner en práctica de manera independiente lo aprendido.
- CT04: Comunicación escrita / Comunicación oral: Capacidad para transmitir y recibir datos, ideas, opiniones y actitudes para lograr comprensión y acción, siendo oral la que se realiza mediante palabras y gestos y, escrita, mediante la escritura y/o los apoyos gráficos.
- CT05: Análisis y resolución de problemas: Ser capaz de evaluar de forma crítica la información, descomponer situaciones complejas en sus partes constituyentes, reconocer patrones, y considerar otras alternativas, enfoques y perspectivas para encontrar soluciones óptimas y negociaciones eficientes.
- CT06: Adaptación al cambio: Ser capaz de aceptar, valorar e integrar posiciones distintas, adaptando el enfoque propio a medida que la situación lo requiera, así como trabajar con efectividad en situaciones de ambigüedad.
- CT08: Espíritu emprendedor: Capacidad para asumir y llevar a cabo actividades que generan nuevas oportunidades, anticipan problemas o suponen mejoras.
- CT09: Mentalidad global: Ser capaz de mostrar interés y comprender otros estándares y culturas, reconocer las propias predisposiciones y trabajar con efectividad en una comunidad global.

Competencias específicas:

- CE12: Capacidad para identificar la estrategia contractual más adecuada en función de las características del proyecto.
- CE13: Capacidad para identificar las diferentes políticas de comunicación que un proyecto puede requerir en cada momento.
- CE14: Capacidad para detectar las necesidades de información de los grupos de interés, desde su diseño hasta la presentación de resultados.
- CE15: Capacidad para diseñar un proceso de venta en función de las características de un proyecto.
- CE16: Capacidad para revisar el tipo de documentación que requieren los proyectos según los criterios de gestión de la integración del PMBOK.
- CE17: Capacidad para identificar las características principales del examen para obtener la certificación PMP de PMI.

Además, en este módulo conseguirás los siguientes **resultados de aprendizaje**:

- RA1: Saber exponer las principales estrategias contractuales.
- RA2: Ser capaz de determinar aquello que es necesario contratar para realizar el proyecto.
- RA3: Identificar la terminología integrante en la elaboración de un contrato.
- RA4: Desarrollar un contrato desde la fase de negociación hasta su cierre.
- RA5: Identificar los recursos para abordar la gestión de la venta estratégica de cualquier tipo de proyecto.
- RA6: Explicar las características esenciales de una venta, de las ofertas, contratos y actores involucrados, especificando las diferentes actividades y formas que puede desarrollar.
- RA7: Seleccionar los procesos de venta de un proyecto más adecuados a las necesidades de un proyecto determinado.
- RA8: Determinar las herramientas y técnicas más eficientes a la hora de planear y ejecutar la venta de un proyecto.
- RA9: Explicar las características esenciales de la gestión de la integración, especificando las diferentes actividades y formas que puede desarrollar.
- RA10: Seleccionar los procesos directivos más adecuados a las necesidades de un proyecto determinado.
- RA11: Explicar las características esenciales de la gestión del conocimiento.
- RA12: Exponer cómo se genera el conocimiento en las organizaciones y cómo se adquiere y se gestiona el conocimiento en los proyectos.

En la tabla inferior se muestra la relación entre las competencias que se desarrollan en la asignatura y los resultados de aprendizaje que se persiguen:

Competencias	Resultados de aprendizaje
CB6, CB8, CB10 CT2, CT4, CT5, CT9 CE12, CE13, CE14	RA1: Saber exponer las principales estrategias contractuales.
CB6, CB8, CB10 CT2, CT4, CT5, CT6 CE12, CE13, CE14	RA2: Ser capaz de determinar aquello que es necesario contratar para realizar el proyecto.
CB8 CT4 CE12	RA3: Ser capaz de identificar la terminología integrante en la elaboración de un contrato.
CB8 CT4 CE12	RA4: Saber desarrollar un contrato desde la fase de negociación hasta su cierre.
CB6, CB8 CT2, CT4, CT5, CT6 CE13, CE15	RA5: Ser capaz de identificar los recursos para abordar la gestión de la venta estratégica de cualquier tipo de proyecto.
CB6, CB8 CT2, CT4, CT5, CT6 CE13, CE15	RA6: Saber explicar las características esenciales de una venta, de las ofertas, contratos y actores involucrados, especificando las diferentes actividades y formas que puede desarrollar.
CB6, CB8 CT2, CT4, CT5, CT6 CE13, CE15	RA7: Conocer la manera de seleccionar los procesos de venta de un proyecto más adecuados a las necesidades de un proyecto determinado.
CB6, CB8 CT2, CT4, CT5, CT6 CE13, CE15	RA8: Determinar las herramientas y técnicas más eficientes a la hora de planear y ejecutar la venta de un proyecto.
CB6, CB8, CB10 CT2, CT4, CT5, CT6	RA9: Ser capaz de explicar las características esenciales de la gestión de la integración, especificando las diferentes actividades y formas que puede desarrollar.
CB6, CB8, CB10 CT2, CT4, CT5, CT6 CE12	RA10: Saber seleccionar los procesos directivos más adecuados a las necesidades de un proyecto determinado.
CB6, CB8, CB10 CT2, CT4, CT5, CT6 CE12, CE16	RA11: Ser capaz de explicar las características esenciales de la gestión del conocimiento.

CB6, CB8, CB10 || CT2,
CT4, CT5, CT6 || CE12,
CE16

RA12: Saber *exponer cómo se genera el conocimiento en las organizaciones y cómo se adquiere y se gestiona el conocimiento en los proyectos.*

4. CONTENIDOS

Unidad 1. Marco legal y tipos de contrato.

1. Gestión de adquisición.
2. Marco legal. Aspectos generales del contrato.
3. Tipos de contratos en gestión de proyectos.
4. Elaboración de contratos e interpretación.

Unidad 2. El proceso de venta de proyectos

5. El proyecto como producto a vender: relación entre procesos de gestión y proceso de venta.
6. El proceso de venta de proyectos: oportunidades y el contacto comercial.
7. El proceso de venta de proyectos: elaboración de la oferta. Negociación. Subprocesos y aspectos claves.
8. El tipo de ofertas y contratos. Creación de ofertas y contratos. Aspectos a considerar sobre la evaluación del cliente.

Unidad 3. Gestión de la integración y procesos.

9. Gestión de la integración.
10. Identificación y definición de procesos.
11. Procesos: arquitectura y modelización.
12. La gestión del conocimiento: el aprendizaje en la organización.
13. La gestión del conocimiento: la creación del conocimiento organizacional.
14. La gestión del conocimiento y la guía del PMBOK®.

Unidad 4. Planificación de la venta de proyectos.

15. Metodología de la venta estratégica.
16. Respuestas a las iniciativas de venta.
17. El embudo de ventas.
18. Plan de acción para la venta de proyectos.

5. METODOLOGÍAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE

A continuación, se indican los tipos de metodologías de enseñanza-aprendizaje que se aplicarán:

- Método del caso
- Aprendizaje cooperativo
- Aprendizaje basado en problemas (ABP)
- Aprendizaje basado en proyectos
- Clase magistral on-line (síncrona)
- Simulación práctica y entornos de simulación

- Aprendizaje basado en enseñanzas de taller (webconference)

6. ACTIVIDADES FORMATIVAS

A continuación, se identifican los tipos de actividades formativas que se realizarán y la dedicación en horas del estudiante a cada una de ellas:

Modalidad online:

Actividad formativa	Número de horas
1. Lecturas de temas de contenido	15
2. Resolución de problemas	15
3. Análisis de casos	15
4. Elaboración de informes y escritos	10
5. Actividades participativas grupales	15
6. Actividades en talleres y/o laboratorios	5
7. Evaluación formativa (feedback de pruebas de evaluación realizadas)	5
8. Tutorías y seguimiento	10
9. Trabajo autónomo	60
TOTAL	150

7. EVALUACIÓN

A continuación, se relacionan los sistemas de evaluación, así como su peso sobre la calificación total de la asignatura:

Modalidad online:

Sistema de evaluación	Peso
Trabajos de diseño de estrategias y planes de intervención: Actividad Unidad 1 (grupal)	25%
Caso/Problema: Actividad Unidad 2 (individual)	10%
Informes y escritos: Actividad Unidad 3 (individual)	10%
Observación del desempeño	5%
Carpeta de aprendizaje y portfolio	10%
Prueba de conocimiento	40%

En el Campus Virtual, cuando accedas a la asignatura, podrás consultar en detalle las actividades de evaluación que debes realizar, así como las fechas de entrega y los procedimientos de evaluación de cada una de ellas.

Las clases (sesiones síncronas) son puntos de contacto entre el alumnado y el profesorado. Cuando te conectes, deberás hacerlo con la cámara abierta, de modo que sea posible comprobar tu identidad.

7.1. Convocatoria ordinaria

Para superar la asignatura en convocatoria ordinaria deberás obtener una calificación mayor o igual que 5,0 sobre 10,0 en la calificación final (media ponderada) de la asignatura.

En todo caso, será necesario que obtengas una calificación mayor o igual que 5,0 en la prueba final, para que la misma pueda hacer media con el resto de las actividades.

7.2. Convocatoria extraordinaria

Para superar la asignatura en convocatoria extraordinaria deberás obtener una calificación mayor o igual que 5,0 sobre 10,0 en la calificación final (media ponderada) de la asignatura.

En todo caso, será necesario que obtengas una calificación mayor o igual que 5,0 en la prueba final, para que la misma pueda hacer media con el resto de las actividades.

Se deben entregar las actividades no superadas en convocatoria ordinaria, tras haber recibido las correcciones correspondientes a las mismas por parte del docente, o bien aquellas que no fueron entregadas.

8. CRONOGRAMA

En este apartado se indica el cronograma con fechas de entrega de actividades evaluables de la asignatura:

Actividades evaluables	Fecha
Actividad Unidad 1 (grupal)	24/03/2024
Actividad Unidad 2 (individual)	31/04/2024
Actividad Unidad 3 (individual)	14/04/2024
Observación de desempeño: Participación en foros	Semanal (Entrega: 21/04/2024)
Carpeta de aprendizaje y portfolio	21/04/2024
Prueba de conocimiento: Cuestionario final	21/04/2024

Este cronograma podrá sufrir modificaciones por razones logísticas de las actividades. Cualquier modificación será notificada al estudiante en tiempo y forma.

9. BIBLIOGRAFÍA

La obra de referencia esencial para el seguimiento de la asignatura para cada unidad es:

Unidad 1. Marco legal y tipos de contrato.

- Ahumada, L. y Bustos, A. (2004). Modelo Ágora: un modelo integrado de gestión del conocimiento, la información y el aprendizaje organizacional en Bibliotecas Universitarias. Acta Colombiana de Psicología, núm. 11, 35-46. Disponible en: <<https://www.psiucv.cl/wp-content/uploads/2012/10/Modelo-ágora-un-modelo-integrado-de-gestión-del-conocimiento-la-información-y-el-aprendizaje-organ.pdf>> [Consultado el 12/03/2019].
- Alzate Monroy, P. (2008). El contrato. Definición y tipos. Disponible en: <<https://www.am-abogados.com/blog/el-contrato-definicion-y-tipos/110/>> [Consultado el 14/12/2018].
- Bara, Marc (2018). 10 aspectos esenciales en la gestión de contratos de un Project Manager. Blog investigación en Project Management. Disponible en: <<https://www.obs-edu.com/es/blog-investigacion/project-management/10-aspectos-esenciales-en-la-gestion-de-contratos-de-un-project-manager>> [Consultado el 14/12/2018].
- Carrillo, M.I. (2018). Gestión del conocimiento. Disponible en: <<https://www.gestiopolis.com/el-ciclo-de-la-gestion-del-conocimiento/>> [Consultado el 12/03/2019].
- De Heredia, R. (1999). Dirección Integrada del Proyecto (DIP) – Project Management, 3ª ed. Madrid: Alianza Editorial.
- Gil, A.J. y Carrillo, F.J. (2013). La creación de conocimiento en las organizaciones a partir del aprendizaje. Disponible en: <<https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2099/14111/Gil%20Lopez.pdf>> [Consultado el 12/03/2019].
- Hernández, N. (2014): Teoría de la gestión del conocimiento. Disponible en: <<https://www.gestiopolis.com/teoria-de-la-gestion-del-conocimiento/>> [Consultado el 12/03/2019].
- Jiménez Ortega, D. (2018). El contrato como acto jurídico. Definición y estructura. Disponible en: <<https://www.monografias.com/trabajos96/contrato-como-acto-juridico-definicion-y-estructura/contrato-como-acto-juridico-definicion-y-estructura.shtml>> [Consultado el 01/12/2018].
- Navarro, S. (2014). Tipos de Contratos. Cómo hacer la mejor elección. Blog de dirección de proyectos. Disponible en: <<https://www.cursodireccionproyectos.com/2014/07/tipos-de-contratos-y-como-hacer-la-mejor-eleccion/>> [Consultado el 14/12/2018].
- Project Management Institute. (2017). *A guide to the project management body of knowledge (PMBOK® guide)*; 6.ª ed. en inglés). Newtown Square: Project Management Institute.
- Project Management Institute (2017). Guía de los Fundamentos para la Dirección de Proyectos (Guía del PMBOK), 6ª ed. Pennsylvania: Project Management Institute Inc.
- Quintanilla, I. (2003). Empresas y personas. Gestión del conocimiento y capital humano. Madrid: Ed. Díaz de Santos.
- Sveiby, K.E. (2018). Gestión de conocimiento en las organizaciones. Disponible en: <<https://www.gestiopolis.com/gestion-del-conocimiento-en-las-organizaciones/>> [Consultado el 12/03/2019].
- Torres, D. (2007). Aprendizaje Organizacional y Gestión del Conocimiento. Bogotá: Universidad Manuela Beltrán. Disponible en: <http://virtualnet2.umb.edu.co/virtualnet/archivos/open.php/104/21000/ET21000/pdf/parte_1.pdf> [Consultado el 12/03/2019].

Unidad 2. El proceso de venta de proyectos.

- Bara, M. (2018). 10 pasos para elaborar una buena oferta de proyecto. Disponible en: <<https://www.obs-edu.com/es/blog-investigacion/project-management/10-pasos-para-elaborar-una-buena-oferta-de-proyecto?c=I91539M0002&var=no>> [Consultado el 27/12/2018].
- Bara, M. (2018a). 4 tipos de proyectos a considerar en la venta de proyectos. Disponible en: <<https://www.obs-edu.com/es/blog-investigacion/project-management/4-tipos-de-proyectos-considerar-en-la-venta-de-proyectos>>
- Bara, M. (2018b). 10 aspectos esenciales en la gestión de contratos de un Project Manager. Disponible en: <<https://www.obs-edu.com/es/blog-investigacion/project-management/10-aspectos-esenciales-en-la-gestion-de-contratos-de-un-project-manager>> [Consultado el 27/12/2018].
- COACV (2006). Contrato tipo Edificación. Manual COACV. Disponible en: <<http://www.ctaa.net/documenta/secre/3.2.%20Contrato%20tipo%20de%20Edificación.pdf>> [Consultado el 27/12/2018].
- CRC Consultores (2018). Contrato de Prestación de Servicios. Disponible en: <<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:WB4RsQkJFAJ:www.crc-consultores.es/wp-content/uploads/Contrato-de-prestacion-Servicios-ejemplo.doc+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=es&client=safari>> [Consultado el 27/12/2018].
- Guido, J. y Clements, J. P. (2012). Administración exitosa de proyectos, 5ªed. México D.F.: Cengage Learning Editores.
- Chehtman, A. (2017). Ocho tipos de análisis para identificar oportunidades de mercado. Disponible en: <<https://blog.euromonitor.com/ocho-tipos-de-analisis-para-identificar-oportunidades-de-mercado/>> [Consultado el 26/12/2018].
- Guido, J. y Clements, J.P. (2012). Administración exitosa de proyectos, 5ª ed. México D.F.: Cengage Learning Editores, SA.
- Guiu, D. (2018). Contactos Comerciales (Dónde, Cuándo, Cómo y Por qué si o no). Disponible en: <<https://www.socialitic.com/contactos-comerciales.htm>> [Consultado el 26/12/2018].
- Mejías, J. (2013). 10 claves para identificar nuevas oportunidades de negocio. Disponible en: <<https://javiermegias.com/blog/2013/03/identificar-nuevas-oportunidades-de-negocio/>> [Consultado el 26/12/2018].
- PMO Informática (2018): Plantilla del acta de constitución de proyecto (Project Charter). Disponible en: <<https://sites.google.com/site/oficinaproyectosinformatica/home/archivo/PMOInformatica%20Plantilla%20Acta%20de%20Proyecto.doc?attredirects=0&d=1>> [Consultado el 27/12/2018].
- Project Management Institute (2017). Guía de los Fundamentos para la Dirección de Proyectos (Guía del PMBOK), 6ª ed. Pennsylvania: Project Management Institute Inc.
- Romero, E. (2016). Ideas: cómo identificar oportunidades de negocio. En Creación de empresas, Emprendimiento. Disponible en: <<http://estebanromero.com/2016/09/ideas-como-identificar-oportunidades-de-negocio/>> [Consultado el 26/12/2018].
- USAL (2018): Contrato de Investigación y Desarrollo entre la empresa XXXX y la Universidad de Salamanca. Disponible en: <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:D5YScqgZtDwJ:https://investigacion.usal.es/sites/investigacion.usal.es/files/documentation/empresas/documentacion/Modelo_USAL_Contrato_Investigacion.docx+&cd=2&hl=es&ct=clnk&gl=es&client=safari> [Consultado el 27/12/2018].

Unidad 3. Gestión de la integración y procesos.

- Aguilera, A.M. (2017). Nonaka y Takeuchi: un modelo para la gestión del conocimiento organizacional. Disponible en: <<http://anamariaaguilera.com/nonaka-y-takeuchi>> [Consultado el 12/03/2019].
- Ahumada, L. y Bustos, A. (2004). Modelo Ágora: un modelo integrado de gestión del conocimiento, la información y el aprendizaje organizacional en Bibliotecas Universitarias. Acta Colombiana de Psicología, núm. 11, 35-46. Disponible en: <<https://www.psiucv.cl/wp-content/uploads/2012/10/Modelo-ágora-un-modelo-integrado-de-gestión-del-conocimiento-la-información-y-el-aprendizaje-organ.pdf>> [Consultado el 12/03/2019].
- Arceo, G. (2010). Impacto de la gestión del conocimiento y las TIC en la innovación: un estudio en las Pyme del sector agroalimentario de Cataluña. Disponible en: <<http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2010/gam/Modelo%20de%20creacion%20del%20conocimiento.htm>> [Consultado el 12/03/2019].
- Carrillo, M.I. (2018). Gestión del conocimiento. Disponible en: <<https://www.gestiopolis.com/el-ciclo-de-la-gestion-del-conocimiento/>> [Consultado el 12/03/2019].
- CEFIRE (2019). Cómo aprenden las organizaciones. Disponible en: <http://cefire.edu.gva.es/pluginfile.php/1040511/mod_resource/content/2/5_cmo_aprenden_las_organizaciones.html> [Consultado el 12/03/2019].
- Drew, S. (1996): "Strategy and intellectual capital". Management Update, Vol. 7, Nº 4. <<https://www.gestiopolis.com/introduccion-aprendizaje-organizacional/>>. [Consultado el 12/03/2019].
- Garzón, M.A. y Luiz, A. (2008). Modelo teórico de aprendizaje organizacional. Pensamiento y gestión, núm 28. Disponible en: <http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-62762008000100008> [Consultado el 12/03/2019].
- Gil, A.J. y Carrillo, F.J. (2013). La creación de conocimiento en las organizaciones a partir del aprendizaje. Disponible en: <<https://upcommons.upc.edu/bitstream/handle/2099/14111/Gil%20Lopez.pdf>> [Consultado el 12/03/2019].
- Hernández, N. (2014): Teoría de la gestión del conocimiento. Disponible en: <<https://www.gestiopolis.com/teoria-de-la-gestion-del-conocimiento/>> [Consultado el 12/03/2019].
- Nonaka, I. y Takeuchi, H. (1995). The knowledge-creating company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation. Nueva York-Oxford: Oxford University Press.
- Project Management Institute. (2017). A guide to the project management body of knowledge (PMBOK® guide; 6.ª ed. en inglés). Newtown Square: Project Management Institute.
- Project Management Institute (2017). Guía de los Fundamentos para la Dirección de Proyectos (Guía del PMBOK), 6ª ed. Pennsylvania: Project Management Institute Inc.
- Quintanilla, I. (2003). Empresas y personas. Gestión del conocimiento y capital humano. Madrid: Ed. Díaz de Santos.
- Sveiby, K.E. (2018). Gestión de conocimiento en las organizaciones. Disponible en: <<https://www.gestiopolis.com/gestion-del-conocimiento-en-las-organizaciones/>> [Consultado el 12/03/2019].
- Torres, D. (2007). Aprendizaje Organizacional y Gestión del Conocimiento. Bogotá: Universidad Manuela Beltrán. Disponible en: <http://virtualnet2.umb.edu.co/virtualnet/archivos/open.php/104/21000/ET21000/pdf/parte_1.pdf> [Consultado el 12/03/2019].

- Valencia, A.M. (2008): La gestión del conocimiento desde el aprendizaje organizacional. Disponible en: <<https://www.gestiopolis.com/la-gestion-del-conocimiento-desde-el-aprendizaje-organizacional/>> [Consultado el 12/03/2019].

Unidad 4. Planificación de la venta de proyectos.

- Business Value Inc. (2012). ¿Cómo hacer un plan estratégico de ventas? Disponible en: <<http://www.biamericas.com/presentaciones/2012/ventasDinamicas/plan-estrategico-de-ventas.pdf>> [Consultado el 11/03/2019].
- Chauvin, S. (2019). Siete formas de mejorar tus resultados de venta. Disponible en: <<http://www.mujeresdeempresa.com/siete-formas-de-mejorar-tus-resultados-de-venta/>> [Consultado el 11/03/2019].
- Cialdin, R. (2014). Influence Science & Practice, 5ª ed. Edimburgo: Pearson New International Ed.
- Cortés, F. (2017). Estrategias de Marketing derivadas de una Matriz FODA. Disponible en: <<https://www.mercadotecniatotal.com/mercadotecnia/estrategias-de-marketing-derevidas-de-un-foda/>> [Consultado el 11/03/2019].
- Delgado, M. (2011). El embudo de ventas: herramienta esencial en la gestión comercial. Disponible en: <<https://manueldelgado.com/embudo-de-ventas-herramienta-gestion-comercial/>> [Consultado el 11/03/2019].
- Fernández, J.C. (2018). La venta estratégica. Disponible en: <<https://es.slideshare.net/jcfdezmxvtas/venta-estrategica-y-negociacion-comercial-1257341>> [Consultado el 11/03/2019].
- García, S. (2012). La venta estratégica, 1ª parte. Disponible en: <<https://santiagogarciagarcia.com/2012/11/12/la-venta-estrategica-1a-parte>> [Consultado el 11/03/2019].
- García, S. (2013a). La venta estratégica, 4ª parte. Disponible en: <<https://santiagogarciagarcia.com/2013/09/25/modos-de-respuesta-del-comprador>> [Consultado el 11/03/2019].
- García, S. (2013b). La venta estratégica, 5ª parte. Disponible en: <<https://santiagogarciagarcia.com/2013/10/14/venta-estrategica-ganar-ganar/>> [Consultado el 11/03/2019].
- García, S. (2013). La venta estratégica, 6ª parte. Disponible en: <<https://santiagogarciagarcia.com/2013/11/11/el-embudo-de-ventas/>> [Consultado el 11/03/2019].
- García, S. (2013c). La venta estratégica, 7ª parte. Disponible en: <<https://santiagogarciagarcia.com/2013/11/18/el-perfil-del-cliente-ideal-la-venta-estrategica-6a-parte/>> [Consultado el 11/03/2019].
- Gómez-Zorrilla, J.M. (2014). Paln Marketing (IX): el planb de acción. Disponible en: <<https://laculturadelmarketing.com/plan-de-marketing-ix-el-plan-de-accion/>> [Consultado el 11/03/2019].
- Lissette, A. (2019). Análisis o Matriz FODA. Sistema de información gerencial. Disponible en: <<https://es.slideshare.net/flexbenzan/matriz-foda-49688517>> [Consultado el 11/03/2019].
- Madurga, J. (2015). Estrategia de ventas: ¿Cómo superar a tu competencia? Disponible en: <<https://es.semrush.com/blog/estrategia-ventas-superar-competencia/>> [Consultado el 11/03/2019].
- Melchor, M. (2019). Para tener un negocio exitoso es necesario conocer a tu cliente ideal. Disponible en: <<https://www.mariamelchor.com/blog/cliente-ideal-guia-paso-paso>> [Consultado el 11/03/2019].

- Poyatos, J.M. (2014). La fuerza de la influencia en ventas. 6 herramientas prácticas. Disponible en: <<http://poyatosdiaz.com/index.php/la-fuerza-de-influencia-en-ventas-6-herramientas-practicas>> [Consultado el 11/03/2019].
- Project Management Institute (2017). Guía de los Fundamentos para la Dirección de Proyectos (Guía del PMBOK), 6ª ed. Pennsylvania: Project Management Institute Inc.
- Ramírez, M. (2019). La Hoja Azul “La Venta Estratégica”, Instrucciones para el mejor llenado de la Hoja Azul. Disponible en: <https://www.academia.edu/32831834/La_Hoja_Azul_La_Venta_Estratégica_Instrucciones_para_el_mejor_llenado_de_la_Hoja_Azul> [Consultado el 11/03/2019]

10. UNIDAD DE ORIENTACIÓN EDUCATIVA Y DIVERSIDAD

Desde la Unidad de Orientación Educativa y Diversidad (ODI) ofrecemos acompañamiento a nuestros estudiantes a lo largo de su vida universitaria para ayudarles a alcanzar sus logros académicos. Otros de los pilares de nuestra actuación son la inclusión del estudiante con necesidades específicas de apoyo educativo, la accesibilidad universal en los distintos campus de la universidad y la equiparación de oportunidades.

Desde esta Unidad se ofrece a los estudiantes:

1. Acompañamiento y seguimiento mediante la realización de asesorías y planes personalizados a estudiantes que necesitan mejorar su rendimiento académico.
2. En materia de atención a la diversidad, se realizan ajustes curriculares no significativos, es decir, a nivel de metodología y evaluación, en aquellos alumnos con necesidades específicas de apoyo educativo persiguiendo con ello una equidad de oportunidades para todos los estudiantes.
3. Ofrecemos a los estudiantes diferentes recursos formativos extracurriculares para desarrollar diversas competencias que les enriquecerán en su desarrollo personal y profesional.
4. Orientación vocacional mediante la dotación de herramientas y asesorías a estudiantes con dudas vocacionales o que creen que se han equivocado en la elección de la titulación.

Los estudiantes que necesiten apoyo educativo pueden escribirnos a:

unidad.diversidaduev@universidadeuropea.es

10. ENCUESTAS DE SATISFACCIÓN

¡Tu opinión importa!

La Universidad Europea te anima a participar en las encuestas de satisfacción para detectar puntos fuertes y áreas de mejora sobre el profesorado, la titulación y el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Las encuestas estarán disponibles en el espacio de encuestas de tu campus virtual o a través de tu correo electrónico.

Tu valoración es necesaria para mejorar la calidad de la titulación.

Muchas gracias por tu participación.