

1.DATOS BÁSICOS

Asignatura	SIMULACIÓN COMERCIAL
Titulación	Grado en Marketing y Dirección Comercial
Escuela/ Facultad	Ciencias Sociales
Curso	4º
ECTS	6 ECTS (150 horas)
Carácter	Obligatoria
Idioma/s	Español
Modalidad	Presencial
Semestre	S2
Curso académico	2024/2025
Docente coordinador	Cesáreo Reyes Moreno

2.PRESENTACIÓN

La asignatura de Simulación Comercial se imparte en 4º curso del grado de Marketing.

Esta asignatura se basa en el estudio del entorno empresarial y el análisis de la información relevante para la toma de decisiones comerciales de la estrategia de la empresa para lograr los objetivos propuestos.

El alumno debe relacionar el conocimiento adquirido en otras asignaturas para aplicarlo en los ejercicios de simulación que se propondrán y adquirir así nuevas experiencias para aplicarla a casos posteriores.

Destaca esta materia, el intento de acercar al alumno a situaciones reales con entornos simulados pero totalmente posibles y así ejercitar la toma de decisiones en el ámbito de la empresa.

3.COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Competencias básicas:

- CB1 - Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos en un área de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio
- CB2 - Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen

demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio

- CB3 - Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética
- CB4 - Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado
- CB5 - Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía

Competencias transversales:

- CT11 - Negociación: Capacidad para dirigir o controlar una discusión utilizando técnicas ganarganar, planificando opciones para negociar los mejores acuerdos
- CT17 - Capacidad de comunicación en contexto nacional e internacional: Capacidad para transmitir ideas en un contexto multicultural.
- CT27 - Trabajo en equipo: Que el alumno sea capaz de participar de una forma activa en la consecución de un objetivo común, escuchando, respetando y valorando las ideas y propuestas del resto de miembros de su equipo.

Competencias específicas:

- CE5 - Dominar la aplicación de los instrumentos del marketing orientado al logro de objetivos en el área de la dirección comercial y su integración en la estrategia global de la empresa
- CE7 - Valorar el entorno competitivo de la empresa, prestar especial atención al mercado e integrar este análisis al emprender nuevos retos
- CE20 - Tener una visión global de la relevancia del marketing como fuente de innovación en la empresa y su repercusión en la sociedad
- CE4 - Gestionar y reforzar el valor de la Marca como herramienta de consolidación y crecimiento empresarial nacional e internacional

Resultados de aprendizaje:

- RA1: Dominar la aplicación de los instrumentos del marketing orientado al logro de objetivos en el área de la dirección comercial y su integración en la estrategia global de la empresa.
- RA2: Gestionar y reforzar el valor de la Marca como herramienta de consolidación y crecimiento empresarial nacional e internacional.
- RA3: Entender y explotar las oportunidades del contexto de internacionalidad y globalización en el que se encuentra el mundo empresarial.

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
CB1, CB2, CB3, CB4, CB5, CT11, CT27, CE5, CE7, CE20	RA1: Dominar la aplicación de los instrumentos del marketing orientado al logro de objetivos en el área de la dirección comercial y su integración en la estrategia global de la empresa.
CB1, CB2, CB3, CB4, CB5, CE4, CE5	RA2: Gestionar y reforzar el valor de la Marca como herramienta de consolidación y crecimiento empresarial nacional e internacional.
CB1, CB2, CB3, CB4, CB5, CT17, CT27, CE4, CE7	RA3: Dominar la aplicación de los instrumentos del marketing orientado al logro de objetivos en el área de la dirección comercial y su integración en la estrategia global de la empresa.

4. CONTENIDOS

Los contenidos de la asignatura de Simulación Comercial se basan en el desarrollo de los siguientes aspectos:

- Decisiones sobre producción
- Decisiones sobre precios
- Decisiones sobre comunicación
- Decisiones sobre distribución
- Interpretación de investigaciones de mercados

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
- Entornos de simulación

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:

Actividad formativa	Número de horas
Trabajo guiado (tutorías, seguimiento de aprendizaje) (modalidad presencial)	12,5
Lecciones magistrales	55
Lecciones magistrales asíncronas	7,5
Trabajo autónomo del alumno (modalidad presencial)	37,5
Trabajo grupal del alumno (modalidad presencial)	25
Otras actividades (visitas externas, conferencias...) (modalidad presencial)	12,5
TOTAL	150

7. EVALUACIÓN

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

Sistema de evaluación	Peso
Trabajos e informes (modalidad presencial)	15%
Presentaciones/Exposiciones orales (modalidad presencial)	10%
Ejercicios prácticos (modalidad presencial)	30%
Prueba de conocimiento (modalidad presencial)	45%

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.

7.1. Convocatoria ordinaria

- Para superar la asignatura en convocatoria ordinaria el alumno deberá obtener una calificación mayor o igual que 5,0 sobre 10,0 en la calificación final (media ponderada) de la asignatura. La Guía del campus de esta asignatura detalla los criterios y elementos que componen y determinan la calificación final de la asignatura.

- Si se realiza al menos una prueba de evaluación, el estudiante ya no podrá constar como no presentado en convocatoria ordinaria, sino que se evaluará con la calificación correspondiente.

- Se requiere una asistencia mínima presencial del 50% para la evaluación continua. El incumplimiento de este porcentaje de asistencia impide al estudiante superar la asignatura en convocatoria ordinaria y deberá presentarse en la convocatoria extraordinaria, realizando aquellas actividades que no haya superado.

La asistencia del alumno a la sesión mediante Hyflex no será computada como asistencia a dicha sesión.

- La modificación de fechas de pruebas de evaluación a título individual solo se podrá solicitar en caso de cumplirse los criterios establecidos al respecto por la Universidad Europea de Canarias.

7.2. Convocatoria extraordinaria

- Para superar la asignatura en convocatoria ordinaria el alumno deberá obtener una calificación mayor o igual que 5,0 sobre 10,0 en la calificación final (media ponderada) de la asignatura. La Guía del campus de esta asignatura detalla los criterios y elementos que componen y determinan la calificación final de la asignatura.

- 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.

- Los requisitos para superar la asignatura, así como los pesos de las diferentes actividades evaluables, serán los mismos que en la convocatoria ordinaria.

- Si se realiza al menos una prueba de evaluación, el estudiante ya no podrá constar como no presentado en convocatoria ordinaria, sino que se evaluará con la calificación correspondiente.

- La modificación de fechas de pruebas de evaluación a título individual solo se podrá solicitar en caso de cumplirse los criterios establecidos al respecto por la Universidad Europea de Canarias.

8. CRONOGRAMA

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

Actividades evaluables	Fecha
Actividad 1	semana 4
Actividad 2	semana 6
Actividad 3	semana 8
Actividad 4	semana 10
Actividad 5	semana 12
Actividad 6	semana 14
Actividad 7	semana 15
Actividad 8	semana 16
Actividad 9	semana 17

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 para el seguimiento de la asignatura es:

- Kotler, P. (2016). *Dirección de marketing*. Pearson Universidad

A continuación, se indica bibliografía recomendada:

- Alonso, M. (2012). *El plan de marketing digital*. Pearson España
- Godin, S. (2019). *Esto es marketing*. Planeta
- Kotler, P. (2021). *Marketing 5.0*. LID Editorial Empresarial
- Sainz de Vicuña, J.M. (2017). *El plan estratégico en la práctica*. ESIC Editorial

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:

orientacioneducativa@universidadeuropea.es

11. ENCUESTAS DE SATISFACCIÓN

¡Tú 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.