

1. DATOS BÁSICOS

Asignatura	Prácticas en Empresa
Titulación	Máster Universitario en Dirección Comercial y Ventas
Escuela/ Facultad	Facultad de Ciencias Sociales y de la Comunicación
Curso	1º
ECTS	6 ECTS
Carácter	OBLIGATORIO
Idioma/s	CASTELLANO
Modalidad	100% ONLINE
Semestre	1º
Curso académico	2022-2023
Docente coordinador	Sergio Gómez Valverde
Docente	José Luís Rodríguez Sánchez

2. PRESENTACIÓN

En el Módulo de Prácticas profesionales el estudiante desarrollará en la empresa, las capacidades y conocimientos adquiridos a lo largo de su periodo teórico en el Máster. Las prácticas pueden realizarse en una empresa de cualquier sector, y en áreas de decisión relacionadas con el marketing, la actividad comercial y la estrategia de ventas, e inclusive, en otras instituciones no lucrativas o empresas públicas que estén en procesos de planificación de campañas. Todo ello estará supervisado por el director del Máster, y por el tutor del estudiante en la empresa, el cual dirigirá el buen desempeño del estudiante, y realizará un seguimiento conjunto con la Universidad.

3. COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Competencias básicas:

- CB2. Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio
- CB4. Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones –y los conocimientos y razones últimas que las sustentan- a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.
- CG1. Proponer soluciones innovadoras a los problemas detectados en las empresas, en el contexto del área comercial y ventas, aplicando los conocimientos y habilidades adquiridos en entornos nuevos o poco conocidos, incluyendo contextos de carácter profesional especializado.
- CG4. Aplicar e integrar los conocimientos y habilidades adquiridos en la definición y desarrollo de procedimientos de trabajo, en el ámbito comercial y ventas, de forma autónoma y con responsabilidad de coordinación y supervisión del trabajo técnico.

Competencias transversales:

- CT3. Competencia digital. Capacidad que faculta un uso eficaz y seguro de las tecnologías de la información y de la comunicación. Ayuda al desarrollo del pensamiento crítico y es una capacidad clave para la búsqueda y análisis de datos, la investigación, la comunicación, el aprendizaje y una participación inclusiva en la sociedad.
- CT5. Trabajo en equipo. Capacidad que desarrolla la inteligencia social para cooperar con otros en la consecución de un objetivo compartido, participando de manera activa, empática y ejerciendo la escucha activa, además de una comunicación efectiva y el respeto a todos los integrantes, con madurez y eficacia. En la era digital, esa eficacia se traduce en la destreza de trabajar con otros en entornos multiplataforma, multiculturales, multilingües y multidisciplinares de manera fluida y consiguiendo los objetivos marcados.
- CT7. Resiliencia. Capacidad de las personas para adaptarse a situaciones adversas, inesperadas, que causen estrés, ya sean personales o profesionales, superándolas e incluso convirtiéndolas en oportunidades de cambio positivo. Esta capacidad se traduce en un crecimiento profundo de la persona, haciéndoles conocer sus limitaciones, salir de su zona de confort, aprender de los obstáculos, desarrollar su inteligencia emocional y aprender a ser perseverantes ante situaciones difíciles.

Competencias específicas:

- CE5 “Capacidad para definir, planificar y controlar objetivos comerciales y de ventas, plazos de entrega al cliente, prioridades de negocio y calidad del trabajo.
- CE9. Capacidad para desarrollar y crear una relación comercial óptima con cada uno de los canales de distribución que forman parte de la cadena de valor de sus productos o servicios.
- CE13. Capacidad para utilizar todo el potencial de las herramientas digitales para comercializar productos y servicios a través de Internet.

Resultados de aprendizaje:

- RA1. Aplicar y experimentar los conocimientos adquiridos.
- RA2. Analizar datos comerciales y elaboración de planes de venta.
- RA3. Demostrar habilidades de comunicación en la presentación de proyectos.
- RA4. Realizar un cv profesional adaptado a las necesidades el puesto.
- RA5. Realizar entrevistas de trabajo eficaces.
- RA6. Trabajar en equipo en un entorno real y en proyectos reales en función de objetivos, prioridades y calidad del trabajo.
- RA7. Integrarse como personal de apoyo, en proyectos comerciales.

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
Competencias básicas y generales: CB2, CB4, CG1, CG4	RA1. Aplicar y experimentar los conocimientos adquiridos. RA2. Analizar datos comerciales y elaboración de planes de venta.

Competencias transversales: CT3, CT5 y CT7	RA3. Demostrar habilidades de comunicación en la presentación de proyectos.
Competencias específicas: CE5, CE9, CE13	RA4. Realizar un cv profesional adaptado a las necesidades el puesto. RA5. Realizar entrevistas de trabajo eficaces. RA6. Trabajar en equipo en un entorno real y en proyectos reales en función de objetivos, prioridades y calidad del trabajo. RA7. Integrarse como personal de apoyo, en proyectos comerciales.

4. CONTENIDOS

Realizar las prácticas en centros concertados por la Universidad: Esta actividad otorga a los alumnos la posibilidad de aplicar y experimentar los conocimientos adquiridos durante el máster, confirmar la viabilidad de sus acciones y competencias en un entorno real.

Las prácticas pueden realizarse en una empresa de cualquier sector y en áreas de decisión relacionadas con departamentos comerciales y de ventas, inclusive en otras instituciones no lucrativas o empresas públicas que estén en procesos de planificación comercial. Esta actividad otorga a los alumnos la posibilidad de aplicar y experimentar los conocimientos adquiridos durante el máster, confirmar la viabilidad de sus acciones y competencias en un entorno real.

5. METODOLOGÍAS DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE

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

- Aprendizaje experiencial.

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
Elaboración de informes y escritos	10
Tutoría virtual	20
Prácticas en empresa	120
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
Memoria de prácticas del alumno (tutor universitario)	50%
Informe del tutor de prácticas (tutor de la empresa)	50%

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 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 4,0 en la prueba final, para que la misma pueda hacer media con el resto de actividades.

7.2. Convocatoria extraordinaria

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 4,0 en la prueba final, para que la misma pueda hacer media con el resto de 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 1: Realización de prácticas en empresa.	Antes del 31 de diciembre de 2022.
Actividad 2: Realización de la Memoria de prácticas	Antes del 31 de diciembre de 2022 y en los 15 días posteriores al término de las 150 horas curriculares.

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

9. BIBLIOGRAFÍA

A continuación, se indica los recursos recomendados a consultar:

- Ordenación de las enseñanzas universitarias oficiales:
<https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2010-10542>
- Real Decreto 822/2021, de 28 de septiembre, por el que se establece la organización de las enseñanzas universitarias y del procedimiento de aseguramiento de su calidad.
<https://www.boe.es/eli/es/rd/2021/09/28/822>

10. UNIDAD DE ATENCIÓN A LA DIVERSIDAD

Estudiantes con necesidades específicas de apoyo educativo:

Las adaptaciones o ajustes curriculares para estudiantes con necesidades específicas de apoyo educativo, a fin de garantizar la equidad de oportunidades, serán pautadas por la Unidad de Atención a la Diversidad (UAD).

Será requisito imprescindible la emisión de un informe de adaptaciones/ajustes curriculares por parte de dicha Unidad, por lo que los estudiantes con necesidades específicas de apoyo educativo deberán contactar a través de: unidad.diversidad@universidadeuropea.es al comienzo de cada semestre.

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.