

Guía Docente

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Titulación:	Experto en Periodismo Especializado, Digital y Nuevos Modelos de Negocios (Título Propio asociado a Periodismo)		
Rama de Conocimiento:	Ciencias Sociales y Jurídicas		
Facultad/Escuela:	Ciencias de la Comunicación		
Asignatura:	Nuevos Canales de Distribución		
Tipo:	Propia Obligatoria	Créditos ECTS:	6
Curso:	2	Código:	32513
Periodo docente:	Tercer semestre		
Tipo de enseñanza:	Presencial		
Idioma:	Castellano		
Total de horas de dedicación del alumno:	150		

Equipo Docente	Correo Electrónico
Ignacio de María Losada Pérez	nacholosez@gmail.com

DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

Nuevos Canales de Distribución tiene como objetivo dotar a los alumnos de las herramientas y conocimientos básicos de negocio que les permitan comprender cómo funciona una empresa y cómo lleva a término sus objetivos. Asimismo, introduce al estudiante en los principios básicos del marketing, con elementos propios que tendrá que conocer para el desempeño de su trabajo en el Departamento de Comunicación de una compañía.

De este modo, la asignatura quiere ayudar a que los alumnos puedan desarrollar estrategias de comunicación que doten de significado los objetivos empresariales.

OBJETIVO

El objetivo principal de la asignatura es que el alumno adquiera la capacidad de mirar el mercado desde una perspectiva de negocio para ayudarlo a desarrollar de forma integral su trabajo en un Departamento de Comunicación.

CONOCIMIENTOS PREVIOS

El alumno no necesita conocimientos previos a esta materia.

CONTENIDOS

Tema 1. Introducción a los negocios digitales
Tema 2. La estructura organizativa
Tema 3. Canales de distribución digitales
Tema 4. Estrategias de crecimiento
Tema 5. La innovación en valor

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Las clases serán eminentemente prácticas, con ejercicios dentro y fuera del aula -tanto individuales como en grupos reducidos-. Además, se fomentarán los debates sobre modelos de negocio y estrategias empresariales con el fin de desarrollar una mentalidad crítica.

Las actividades formativas, así como la distribución de los tiempos de trabajo, pueden verse modificadas y adaptadas en función de los distintos escenarios establecidos siguiendo las indicaciones de las autoridades sanitarias.

DISTRIBUCIÓN DE LOS TIEMPOS DE TRABAJO

ACTIVIDAD PRESENCIAL	TRABAJO AUTÓNOMO/ACTIVIDAD NO PRESENCIAL
60 horas	90 horas

COMPETENCIAS

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Comprender cuáles son y cómo funcionan los modelos de negocio digitales.
Entender la importancia de poner al cliente en el centro de todas las decisiones.
Discernir los tipos de clientes y cómo ha de ser la comunicación.
Comprender las principales estrategias de crecimiento.
Aprender a identificar nuevos mercados desde la innovación en valor.

SISTEMA DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

- Participación: 15%
- Trabajos y ejercicios individuales: 25%
- Trabajo final: 25%
- Examen final: 35%

Para aprobar la asignatura, es necesario aprobar el examen final (mínimo 5) y haber entregado todos los ejercicios individuales y grupales planteados en el aula y en el Aula Virtual Canvas.

Si un trabajo o el examen presenta tres faltas de ortografía, automáticamente esa prueba estará suspendida.

Para aquellos alumnos que no puedan asistir a clase (por causa justificada y habiendo informado al profesor por correo electrónico antes del 15 de octubre de 2021) y para aquellos que tengan que examinarse sin evaluación continua, la evaluación será de la siguiente forma:

- Trabajos y ejercicios individuales: 25%
- Trabajo final (individual): 35%
- Examen final: 40%

Para estos alumnos, rigen las mismas normas que para los que puedan asistir a clase: Para aprobar la asignatura, es necesario aprobar el examen final (mínimo 5) y haber entregado todos los ejercicios individuales y grupales planteados en el aula y en el Aula Virtual Canvas en la fecha que acuerde el profesor. Si un trabajo o el examen presenta tres faltas de ortografía, automáticamente esa prueba estará suspendida.

En el caso de que las recomendaciones sanitarias nos obliguen a volver a un escenario donde la docencia haya que impartirla exclusivamente en remoto se mantendrá este sistema de evaluación.

Los exámenes, salvo que las recomendaciones sanitarias lo impidan, se realizarán de manera presencial.

BIBLIOGRAFÍA Y OTROS RECURSOS

Básica

W. Chan Kim y Renée Mauborgne (Profit, 2015). La estrategia del océano azul

Complementaria

Alexander Osterwalder (Ediciones Deusto, 2011). Generación de modelos de negocio

Bill Aulet (Lid, 2015). La disciplina de emprender

Donald Miller (Empresa Activa, 2018). Cómo construir una storybrand

Eric Ries (Ediciones Deusto, 2013). El método Lean Startup

Simon Sinek (Empresa Activa, 2018). Empieza con el porqué