

Guía Docente

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Titulación:	Experto en Estrategia de Transformación Digital (Título Propio asociado a Administración y Dirección de Empresas)		
Rama de Conocimiento:	Ciencias Sociales y Jurídicas		
Facultad/Escuela:	Ciencias Jurídicas y Empresariales		
Asignatura:	Consultoría Aplicada		
Tipo:	Propia Obligatoria	Créditos ECTS:	6
Curso:	4	Código:	71417
Periodo docente:	Octavo semestre		
Tipo de enseñanza:	Presencial		
Idioma:	Castellano		
Total de horas de dedicación del alumno:	150		

Equipo Docente	Correo Electrónico
José Luis Gómez Lega	jose Luis.gomez@ufv.es

DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

La asignatura Consultoría Aplicada está orientada a conocer las técnicas de ventas para la primera versión de un producto y/o servicio, así como en encontrar las posibles formas de financiación más adecuadas a cada una de las diferentes etapas de un proyecto.

Esta asignatura pretende que el alumno pueda analizar, desde el punto de vista crítico de consultoría, la viabilidad de un proyecto.

OBJETIVO

Los objetivos de la asignatura de Consultoría Aplicada, son los siguientes:

- Sobre casos reales de emprendimiento, conocer los pros y los contras de estas acciones.
- Conocer las formas de financiación de los proyectos empresariales y su adecuación según las diferentes etapas por las que pasen.
- Ser capaces de crear una estrategia de ventas, tanto directa , como indirecta.
- Aprender técnicas de negociación aplicadas a los diversos casos de proyectos empresariales.

CONOCIMIENTOS PREVIOS

Se recomienda tener conocimientos previos de Metodologías Ágiles, de Transformación Digital y de Organización y Administración de Empresas.

CONTENIDOS

TEMA 1: Emprendimiento

- Introducción: etapas sobre emprendimiento y apoyos que existen
- Ejemplos de caso de éxito
- Pros y contras de emprender

TEMA 2: Introducción a las formas de financiación

- Financiación pública
- Financiación privada
- Valoración de la empresa

TEMA 3: Ventas

- B2C
- Long tail
- B2B
- B2B2C
- Definir pricing
- Qué versión / versiones de mi producto puedo vender
- Qué canales puedo usar

TEMA 4: Marketing

- Marketing digital

TEMA 5: Crear operaciones comerciales

- Materiales
- CRM
- Formas de negociación
- Negociar con distribuidores

TEMA 6: Inversión

- Estructura de investor deck
- Business Plan

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Las clases aplican el concepto teórico –práctico, en el que el aprendizaje sobre los conceptos teóricos se asienta en las actividades prácticas que realizan los alumnos, tanto de forma individual, como en grupos de trabajo en equipo.

El profesor expondrá los temas utilizando dinámicas de trabajo y casos reales para afianzar y aterrizar los conceptos explicados. Dentro de algunos temas teóricos se usa el modelo de exposición activa y participativa de los alumnos: se explican las principales ideas relacionadas con el tema y el alumno, tras su trabajo personal,

expone de forma colectiva sus ideas y aplicaciones. Los alumnos intervienen en la clase mediante el uso de preguntas exploratorias y de dinámicas de grupo.

En la asignatura se desarrollarán las siguientes metodologías:

FLIPPED CLASSROOM: también llamada “clase invertida”, que mejora el aprendizaje en la relación profesor-alumno y utilizando el tiempo de clase para una mejor interacción profesional de los contenidos teóricos que los alumnos han trabajado previamente (que pueden ser lecturas, vídeos, etc.), adaptándose a los diferentes ritmos de aprendizaje de cada alumno.

APRENDIZAJE COOPERATIVO: en el que los alumnos van a trabajar juntos para alcanzar objetivos comunes y maximizar su aprendizaje.

APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS: involucra a los alumnos de forma activa mediante el aprendizaje de conocimientos y habilidades a través del planteamiento de un problema o situación compleja contextualizada y que refleje lo mejor posible la realidad.

TUTORÍAS: Se dispondrá de un horario de tutorías previamente indicadas por el profesor. Con carácter general en las mismas el profesor acompañará del alumno y le resolverá todas las dudas que éste le plantee.

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
Clases presenciales con exposición del profesor 30h Talleres y debates 18h Aprendizaje tutorizado 2h Trabajos 8h Exámenes 2h	Estudio teórico y práctico 60h Preparación de casos y trabajos para su discusión en clase 20h Trabajo en equipo 10h

COMPETENCIAS

Obtener una visión real sobre un proyecto empresarial

Desarrollo de negociación en términos de objetivos

Capacidad de relacionar las estructuras de marketing con los modelos de negocio

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Ser capaces de contextualizar los proyectos de emprendimiento empresarial en términos de viabilidad.

Maximización de los resultados de la negociación en términos de objetivos

Obtener modelos dinámicos adaptados a la realidad de los entornos, optimizando el uso de la tecnología y de los recursos disponibles.

SISTEMA DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

Se establecerán tres sistemas de evaluación:

1. Criterio de evaluación estándar: para alumnos que no tienen dispensa académica, que no están en segunda o

sucesivas matriculas en la asignatura y que no están en convocatoria extraordinaria.
2. Alumnos con dispensa académica o que están en segunda o sucesivas matriculas en la asignatura.
3. Convocatoria extraordinaria.

Caso 1. Los criterios de evaluación estándar (para alumnos que no tienen dispensa académica, que no están en segunda o sucesivas matriculas en la asignatura y que no están en convocatoria extraordinaria) son:
- Examen final: 40% (con nota mínima de 5 sobre 10 para poder aprobar).
- Trabajos individuales o grupales: 50%
- Participación y actitud en clase: 10%

Las faltas de asistencia a clase por el alumno repercutirán en su calificación en el apartado "actitud y participación en clase" y en el apartado "trabajos individuales o grupales" de los trabajos que se entreguen durante la clase a la que no han asistido.

Los alumnos que no entreguen todos los trabajos individuales o grupales verán penalizada su calificación en el apartado "actitud y participación en clase" y en el apartado "trabajos individuales o grupales".
En cualquier caso, el peso del examen seguirá siendo un 40%.

Caso 2. Criterios de evaluación para alumnos con dispensa académica o que están en segunda o sucesivas matriculas en la asignatura:

- Examen final: 70% (con nota mínima de 5 sobre 10 para poder aprobar).
- Trabajos individuales o grupales: 30%

Alumnos con dispensa: respecto a los trabajos, los alumnos se tienen que poner en contacto con el profesor para determinar los tipos de trabajo y fechas de entrega en el cuatrimestre. Si no entregan estos trabajos, pierden el porcentaje del 30% correspondiente a los trabajos, y el examen cuenta en su correspondiente porcentaje (70%).

Caso 3. Criterios de evaluación para convocatorias extraordinarias:

- Examen final: 60% (con nota mínima de 5 sobre 10 para poder aprobar).
- Trabajos individuales o grupales: 40%

Alumnos que van a convocatoria extraordinaria (con dispensa o no): si estos alumnos asistieron al menos al 80% de las clases y entregaron los trabajos correspondientes durante el curso, estos trabajos tendrán un peso final en la nota final del 35%. En caso contrario se tienen que poner en contacto con el profesor para determinar los tipos de trabajo a entregar y fechas de entrega.

Los exámenes se realizarán de manera presencial siempre y cuando la situación sanitaria lo permita, pudiendo ser modificados con el objetivo de cumplir las indicaciones dadas por las autoridades sanitarias. En todo caso, se mantendrá el sistema de evaluación en caso de confinamiento.

Todo alumno podrá conocer en la revisión de notas, la puntuación obtenida en cada uno de los componentes de la nota.

Todas las pruebas susceptibles de evaluación estarán supeditadas a lo establecido en la Normativa de Evaluación de UFV.

Todos los alumnos del grado estarán sometidos a la normativa de convivencia de universidad, con especial atención a las infracciones por plagio y/o copia en examen que serán consideradas como grave de acuerdo al nº7 de dicha normativa.

Para asegurar el aprendizaje significativo por parte del alumno, se respetarán escrupulosamente las fechas de entrega de las actividades propuestas, trabajos individuales y grupales.

BIBLIOGRAFÍA Y OTROS RECURSOS

Básica

Miguel Ángel Trabado Moreno: "Transformación Digital: la nueva estrategia empresarial del siglo XXI" Ed.: Anaya Multimedia, 2020

José de la Peña Aznar: "La gran oportunidad: Claves para liderar la transformación digital en las empresas y en la economía" Ed.: Gestión 2000, 2015