

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Titulación:	Diploma en Estrategia de Transformación Digital (Título Propio asociado a Administración y Dirección de Empresas)		
Rama de Conocimiento:	Ciencias Sociales y Jurídicas		
Facultad/Escuela:	Derecho, Empresa y Gobierno		
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
Marta Frenna	marta.frenna@ufv.es
Sonia Demet Cubillana	sonia.demet@ufv.es
Carmen López-Suevos Hernández	

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.

Durante este curso elegiremos una idea de negocio y trabajaremos para crear un proyecto viable e invertible, pasando por la definición del modelo de negocio, canales de marketing y ventas, elaboración de un plan financiero y presentación de un deck final.

OBJETIVO

Los objetivos de la asignatura de Consultoría Aplicada, son los siguientes: - Sobre proyectos de emprendimiento, analizar el mercado y construir un Mínimo Producto Viable. - Ser capaces de crear una estrategia de ventas de un producto o servicio, tanto directa, como indirecta. - Conocer las formas de financiación de los proyectos empresariales y su adecuación según las diferentes etapas por las que pasen. - Aprender técnicas de valoración de proyectos empresariales. - A través del trabajo en equipo, ser capaces de construir un modelo de negocio teórico y aplicarlo a una empresa de nueva creación, definiendo los recursos necesarios, los perfiles a incorporar, los objetivos estratégicos y la hoja de ruta a 3 años.

CONOCIMIENTOS PREVIOS

Se recomienda tener conocimientos previos de Administración de Empresas, Marketing y Finanzas.

CONTENIDOS

Emprendimiento - Análisis de un pool de ideas y configuración de los equipo de trabajo - Analizar un mercado y estudiar la viabilidad de un modelo de negocio - Introducción a las formas de financiación de una empresa - Financiación pública - Financiación privada - Venture Capital y capital riesgo - Valoración de la empresa y dilución accionarial - Rondas de inversión y ciclo de vida de una empresa - Canales de ventas - Long tail - Definir una estrategia de pricing - Lanzamiento de un MVP - Canales de ventas - Introducción al Marketing Digital - Canales de marketing y KPIs principales a analizar - Crear operaciones comerciales - Recursos Humanos - Formas alternativas de retribución - Inversión - Estructura de investor deck - Plan financiero, necesidades de capital y viabilidad de un proyecto empresarial - Presentación de un Investor Deck

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. En la asignatura los alumnos trabajarán juntos para alcanzar objetivos comunes y maximizar su aprendizaje y se involucrarán de forma activa a través del planteamiento de un problema o situación compleja contextualizada a la que buscar soluciones creativas. Al finalizar el curso, el alumno será capaz de elaborar un planteamiento de gestión de una empresa de nueva creación.
TUTORIAS: Se dispondrá de un horario de tutorías previamente indicadas por el profesor. Con carácter general en las mismas el profesor acompañará al alumno y le resolverá todas las dudas que este le plantee.

DISTRIBUCIÓN DE LOS TIEMPOS DE TRABAJO

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

<ul style="list-style-type: none"> • Clases presenciales con exposición del profesor 26h • Talleres y debates 10h Aprendizaje tutorizado 2h <ul style="list-style-type: none"> • Trabajos en clase 20h Exámenes 2h	<ul style="list-style-type: none"> • Estudio teórico y práctico 60h Preparación de casos y trabajos para su discusión en clase 20h Trabajo en equipo 10h
---	---

COMPETENCIAS

<p>Obtener una visión real sobre un proyecto empresarial</p> <p>Desarrollo de un business plan, una hoja de ruta empresarial y un plan financiero a 3 años</p> <p>Capacidad de relacionar las estructuras de marketing y ventas con los modelos de negocio</p>
--

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

<p>Ser capaces de contextualizar los proyectos de emprendimiento en términos de viabilidad.</p> <p>Entendimiento del contexto empresarial real bajo diferentes puntos de vistas y departamentos.</p> <p>Obtener modelos dinámicos adaptados a la realidad de los entornos, optimizando el uso de la tecnología y de los recursos disponibles.</p>

SISTEMA DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

<p>Se establecerán los siguientes sistemas de evaluación:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Criterio de evaluación estándar: para alumnos que no tienen dispensa académica, que no están en segunda o sucesivas matrículas en la asignatura y que no están en convocatoria extraordinaria. 2. Alumnos con dispensa académica o que están en segunda o sucesivas matrículas en la asignatura. 3. Convocatoria extraordinaria. <p>Caso 1. Los criterios de evaluación estándar (para alumnos que no tienen dispensa académica, que no están en segunda o sucesivas matrículas en la asignatura y que no están en convocatoria extraordinaria) son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Examen final: 40% (con nota mínima de 5 sobre 10 para poder aprobar). - Trabajos individuales o grupales: 50% - Participación y actitud en clase: 10% <p>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.</p> <p>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".</p> <p>Todo alumno que no apruebe previamente el apartado de trabajos individuales o grupales no podrá realizar el examen.</p> <p>Caso 2. Criterios de evaluación para alumnos con dispensa académica o que están en segunda o sucesivas matrículas en la asignatura:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 correspondiente a los trabajos, y el examen cuenta en su correspondiente porcentaje (70%).

Todo alumno que no apruebe previamente el apartado de trabajos individuales o grupales no podrá realizar el examen.

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%

Los exámenes se realizarán de manera **presencial**.

Las conductas de plagio, así como el uso de medios ilegítimos en las pruebas de evaluación, serán sancionados conforme a lo establecido en la Normativa de Evaluación y la Normativa de Convivencia de la universidad.

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

Eric Ries El método Lean Startup

Complementaria

Peter Thiel De cero a uno

W. Cham Kim Estrategia del Océano Azul

Adam Grant Originales: Cómo los innovadores e inconformes mueven el mundo