

DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Titulación:	Diploma en Liderazgo Colaborativo en el Marketing Digital (Título Propio asociado a Marketing)
-------------	--

Rama de Conocimiento:	Ciencias Sociales y Jurídicas
-----------------------	-------------------------------

Facultad/Escuela:	Derecho, Empresa y Gobierno
-------------------	-----------------------------

Asignatura:	Diseño del Cuadro de Mando & Dashboard. Proyecto Final
-------------	--

Tipo:	Propia Obligatoria
-------	--------------------

Créditos ECTS:	6
----------------	---

Curso:	4
--------	---

Código:	76117
---------	-------

Periodo docente:	Octavo semestre
------------------	-----------------

Tipo de enseñanza:	Presencial
--------------------	------------

Idioma:	Castellano
---------	------------

Total de horas de dedicación del alumno:	150
--	-----

Equipo Docente	Correo Electrónico
Óscar Roque Vega de la Faya	oscar.vega@ufv.es

DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

Las organizaciones actuales, inmersas en un contexto sumamente dinámico y en constante cambio, requieren de profesionales versátiles y preparados para analizar problemas y ejecutar decisiones con visión global tanto interna como de contexto. La mera visión organizativa desde un área funcional es insuficiente para aportar el máximo valor posible tanto al cliente externo como al interno y a los accionistas.

El Balanced Scorecard (BSC) o Cuadro de Mando Integral (CMI) es una herramienta de gestión cuya implementación y ejecución obligan a conocer en detalle todo el contexto tanto externo como interno de una organización por lo cual, además de ser una herramienta de gestión idónea, es una excusa muy útil para reflexionar acerca de la misión actual y futura de la organización.

Es necesario haber desarrollado un pensamiento económico crítico, analítico y con un foco central en la persona como eje de desarrollo de toda organización para poder entender y hacer un buen uso del CMI. Esto aplica a organizaciones analógicas, digitales y bimodales.

Los alumnos saldrán reforzados para afrontar sus carreras profesionales por haber incorporado nuevos conocimientos y a la vez por haber tenido que repasar conocimientos anteriores (economía, contabilidad y finanzas, estrategia, liderazgo, etc.).

OBJETIVO

- ? Conocer el ecosistema del emprendimiento y de las start ups.
 - ? Conocer los vehículos de financiación disponibles para las start ups.
 - ? Conocer a los principales actores del ecosistema emprendedor.
 - ? Conocer el estado del emprendimiento en España y en otros lugares del mundo.
 - ? Sensibilizar a los alumnos sobre los soft skills necesarios a la hora de emprender y/o intra-emprender y las comunes áreas de mejora de la generación millenials para acercarlos más a lo que se requiere para ser un emprendedor.
 - ? Consolidar los conocimientos adquiridos en su grado, aplicando directamente en sus proyectos: la estrategia, los objetivos, el cuadro de mando, los Kpis, los planes de acciones, el plan de negocio, los riesgos y contingencia.
 - ? Entender las diferencias entre un cuadro de mando de una empresa grande/pymes y el cuadro de mando de una Start up y aplicarlo a su proyecto/idea de negocio.
 - ? Definir los KPI's, según la estrategia marcada, la tipología de cada proyecto adaptándolo al entorno competitivo y digital actual para poder reflejarlos en su pitch deck.
 - ? Enseñar a los alumnos a preparar un pitch deck de sus proyectos. Enseñarles a comunicarlo tanto en el fondo como en su forma. ?
- Recibir mentorización del profesor para mejorar sus proyectos, pitch deck, prototipos.

CONOCIMIENTOS PREVIOS

- Curso de Liderazgo Colaborativo en el Marketing digital (primer cuatrimestre)
- Todos los conocimientos de marketing digital adquirido en su grado (SEO, SEM, Negocios digitales, Google Adwords, Key Word Planner, Google trends....)
- Nivel medio alto en paquete Office (Word, Excel, PPT) y herramientas digitales altamente recomendado.

CONTENIDOS

TEMA 1: EL ECOSISTEMA DEL EMPRENDIMIENTO Y DE LAS START UPS 0. Introducción y contexto actual

1. ¿Qué es el emprendimiento?
2. Soft skills asociados con el emprendimiento
3. Estado del emprendimiento en España y otros lugares del mundo.
4. Ecosistemas y principales actores relacionados con el mundo del emprendimiento
5. Proceso de financiación de una start up, madurez de una start up y distintas rondas de inversión
6. Vehículos de financiación de las start ups y cómo encontrar al inversor adecuado

TEMA 2: CUADRO DE MANDO Y KPIS APLICADOS A TU PROYECTO

1. Visión, misión, valores
2. Coherencia entre la Estrategia y el Cuadro de mandos
3. Objetivos a corto, medio y largo plazo y preparar la hoja de ruta de sus proyectos
4. Start-up Financial issues & Metrics, mini business plan del Proyecto.
5. KPIs y cuadro de mando de las Start ups, balance score card de start up.



TEMA 3: PITCH y DECK

1. ¿Que es un Elevator Pitch y un pitch deck?
2. Estructura y contenido de un elevator pitch y un pitch deck
3. La comunicación de un pitch deck y consejos

TEMA 4: PROYECTOS Mentorización del profesor

1. El proyecto
2. El prototipo del producto o solución final
3. El pitch

ACTIVIDADES FORMATIVAS

La forma más eficaz de aprender es a partir de la propia experiencia, aprendiendo, haciendo. Por ello, durante los talleres y sesiones lectivas se mantendrá un enfoque altamente práctico, donde cada concepto y herramienta se practicará en grupos y sobre el proyecto o idea de negocio del alumno.

Los estudiantes deberán aplicar todos los conocimientos adquiridos en su grado y ponerlo en práctica en su proyecto, para conseguir finalmente hacer un pitch deck largo de 15 minutos.

En las clases, el 30% del tiempo se dedicará al abordaje teórico de las metodologías, herramientas y casos. El 70% restante, servirá para realizar prácticas y mentorización sobre el propio proyecto / startup.

El profesor utilizará técnicas de enseñanza por proyectos, gamificación para mantener la atención e interés del alumno durante las clases.

Los estudiantes tendrán acceso completo en CANVAS a todo el material de estudio, incluidos ppt, artículos y enlaces web que se utilizarán en este curso.

DISTRIBUCIÓN DE LOS TIEMPOS DE TRABAJO

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

COMPETENCIAS



Que los estudiantes hayan demostrado su capacidad de trabajo en equipo y de forma colaborativa

Que los estudiantes hayan demostrado su capacidad de resolución de problemas y autonomía en su propio aprendizaje.

Que los estudiantes hayan demostrado habilidades comunicativas y de presentación oral a la hora de presentar sus proyectos delante de un jurado interno y/o externo

Tener iniciativa, creatividad y espíritu emprendedor.

Capacidad de liderazgo.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

-Conoce lo que es el emprendimiento y cual es el ecosistema emprendedor y sus principales actores

Conoce las principales características y soft skills para ser emprendedor.

Sabe aplicar sus conocimientos de grado a un proyecto concreto y/o idea de negocio produciéndolo en un formato pitch deck.

Es capaz de presentar su proyecto de forma consistente, organizada y atractiva para atraer el interés de posibles inversores, para conseguir presentarlo a concursos de start up o para intra-emprender.

SISTEMA DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

CONVOCATORIA ORDINARIA

- 1.- Evaluación continua de asistencia sistemática y participación pertinente en las clases y actividades del aula: (10%). Se requiere una asistencia mínima del 80% de las clases para poder acogerse a Evaluación Continua. Los alumnos que pierdan el derecho a la evaluación continua serán evaluados sobre un 90% ya que perderán el 10% de asistencia y participación. Nota mínima para aprobar 5
- 2.- Examen individual tipo test sobre conocimiento teórico aprendido en el módulo (30%) Nota mínima para aprobar 5.
- 3.- Examen final será un pitch deck oral de 10 minutos (nota grupal) (60%). Nota mínima para aprobar

CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA En la convocatoria extraordinaria se respetarán los mismos porcentajes que en la ordinaria. La única diferencia es que el proyecto para el examen final del pitch deck tendrá que ser uno distinto al de la ordinaria grupal, pudiendo ser la temática del TFG de dicho alumno. Las clasificaciones obtenidas a lo largo de la convocatoria ordinaria se mantendrán, exceptuando la nota obtenida en el examen final. Esto implica que los trabajos que no se entreguen durante la convocatoria ordinaria en las fechas establecidas por el profesor, no podrán presentarse con posterioridad durante la convocatoria extraordinaria.

EVALUACIÓN ALTERNATIVA Sistema de evaluación alternativa para los alumnos con DISPENSA ACADÉMICA que no puedan acudir a clase de forma justificada, alumnos repetidores y alumnos UFV en estancia de intercambio Erasmus, tanto en Convocatoria Ordinaria como en la Extraordinaria: - Exámenes parcial individual: 40%. - Examen final grupal: 60%. Los alumnos son responsables de informarse sobre el procedimiento de evaluación y los trabajos a presentar. El examen parcial tipo test (40%) sobre la teoría es obligatorio para todos los alumnos

incluido los de dispensa académica. Las conductas de plagio, así como el uso de medios ilegítimos en las pruebas de evaluación, serán sancionados conforme a los establecido en la Normativa de Evaluación y la Normativa de Convivencia de la Universidad.

BIBLIOGRAFÍA Y OTROS RECURSOS

Básica

- Ecosistema emprendedor: Emprendimiento e innovación en la economía global Mariana Vial Sepúlveda y otros
- El arte de emprender: Guy Kawasaki.
 - El método Lean Startup: Eric Ries.
 - Financiación para el emprendimiento: Fernando Garrido García.
 - Marketing para startups: Laura Ribas.
 - El ecosistema emprendedor en España: Carlos Rodríguez-Delgado y otros.

