

GUÍA DOCENTE

**SIMULACIÓN COMERCIAL /
SALES SIMULATION**

Simulación Comercial / Sales Simulation

Número total de créditos ECTS		6
Tipología		Obligatoria / Compulsory subject
Organización temporal		Curso 3; Semestre 6
Modalidad		Presencial y Virtual / Classroom and Virtual
Idioma		Español e Inglés / Spanish and English
Contenidos		<ul style="list-style-type: none"> • Presentación del juego de simulación comercial. • Toma de decisiones comerciales (realización de jugadas) sobre producción, precios, comunicación y distribución. • Análisis y valoración de la toma de decisiones. • Realización de informes relativos a la estrategia comercial y a los diferentes elementos del mix de marketing. <p>----</p> <ul style="list-style-type: none"> • Presentation of the commercial simulation game. • Commercial decision-making (making plays) on production, prices, communication, and distribution. • Analysis and evaluation of decision-making. • Preparation of reports on commercial strategy and different elements of the marketing mix.
Resultados de aprendizaje TÍTULO	Conocimientos y contenidos	CC04 Conocer técnicas de gestión de personas, liderazgo y negociación en el contexto multicultural empresarial y de negocio especializados en marketing y comunicación. / To acquire knowledge of people management techniques, leadership, and negotiation in the multicultural business and corporate context specialized in marketing and communication.
	Habilidades y destrezas	
	Competencias	<p>CP01 Definir estrategias de gestión de ventas y comunicación comercial basadas en las características y objetivos comerciales de una organización. Define sales management and commercial communication strategies based on the characteristics and commercial objectives of an organization</p> <p>CP04 Tomar decisiones empresariales y de negocio del área del marketing y la comunicación con una perspectiva de estrategia corporativa global. / Make business decisions in the marketing and communication area with a perspective of global corporate strategy.</p> <p>CP10 Proyectar enfoques alternativos, buscar soluciones y generar valor en contextos complejos y cambiantes del marketing y la comunicación. / Project alternative approaches, seek solutions, and generate value in complex and changing marketing and communication contexts.</p> <p>CP13 Trabajar en entornos multiculturales e internacionales del marketing y la comunicación en base al reconocimiento y el respeto a la diversidad. / Work in multicultural and international marketing and communication environments based on the recognition and respect for diversity.</p> <p>CP14 Actuar en el área del marketing y la comunicación de manera honesta, ética, sostenible, socialmente responsable y respetuosa con los derechos humanos y la diversidad. / Act in the area of marketing and communication in an honest, ethical, sustainable, socially responsible, and respectful manner towards human rights and diversity.</p>

Modalidad Presencial	Actividades formativas		Horas totales	
	Clases Expositivas / Participatory learning		18	
	Seminarios / Seminars		2	
	Clases prácticas / Practical lessons		38	
	Tutorías / Tutorials		12	
	Trabajo autónomo / Autonomous work		76	
	Prueba de evaluación final / Final evaluation test		4	
	Total		150	
	Sistemas de evaluación		MÍNIMO	MÁXIMO
	Evaluación final: prueba o examen presencial / Final evaluation test		40	40
	Resolución problemas / Problem resolution		20	30
	Estudio casos - Proyectos / Case studies - projects		20	30
	Otras actividades de evaluación continua / Other continuous evaluation activities		0	10
	Total		80	110
Observaciones				
Modalidad Virtual	Actividades formativas		Horas totales	
	Clases Expositivas		8	
	Seminarios		2	
	Clases prácticas		18	
	Actividades Dirigidas Asíncronas		30	
	Tutorías		12	
	Trabajo autónomo		76	
	Prueba de evaluación final		4	
	Total		150	
	Sistemas de evaluación		MÍNIMO	MÁXIMO
	Evaluación final: prueba o examen		50	50
	Resolución problemas		10	30
	Estudio casos - Proyectos		10	30
	Otras actividades de evaluación continua		0	10
Total		70	120	
Observaciones				