

Máster Universitario en Dirección de Marketing y Gestión **Comercial / Master in Marketing and Sales Management**

Tendencias de Marketing y Tecnología / Marketing Trends and Technology (Modalidad presencial)

Número total de c	réditos ECTS	6		
Tipología		Obligatoria / Compulsory subject		
Organización temporal		Curso 1; Semestre 2		
		Presencial		
Idioma	Castellano e inglés / Spanish and English			
Contenidos	 Marketing de contenidos interactivo: realidad virtual y aumentada. Neuromarketing. Inteligencia Artificial y Personalización. Marketing de influencers evolucionado. Marketing de Experiencia: Eventos en vivo, pop-ups interactivos y experiencias de marca inmersivas. Design thinking y pensamiento lateral. Storytelling. Nuevas tendencias emergentes en marketing y ventas Interactive content marketing: virtual and augmented reality. Neuromarketing. Artificial Intelligence and Personalization. Evolved influencer marketing. Experience Marketing: live events, interactive pop-ups, and immersive brand experiences. Design thinking and lateral thinking. Storytelling. 			
	Conocimientos y	new trends in marketing and sales. CC08 Revisar las tendencias emergentes en el campo del marketing, comprendiendo su impacto potencial en las estrategias y prácticas		
	contenidos	empresariales/ Review emerging trends in the marketing field, understanding their potential impact on business strategies and practices.		
Resultados de	Habilidades y destrezas	HD07 Resolver problemas en el ámbito del marketing, aplicando diferentes técnicas de innovación y creatividad/ Solve problems in the marketing field, applying different innovation and creativity techniques.		
aprendizaje TÍTULO	Competencias	CP01 Desarrollar acciones de marketing éticamente correctas, teniendo en cuenta no solo el beneficio empresarial sino la perspectiva moral, la vinculación con los objetivos de desarrollo sostenible y el alineamiento con los principios y valores democráticos de los mercados internacionales para mejorar la competitividad/ Develop ethically correct marketing actions, considering not only business benefits but also the moral perspective, alignment with sustainable development goals, and alignment with the principles and democratic values of international markets to improve competitiveness.		

Actividades formativas	Horas totales
Clases Expositivas / Participatory learning	22
Seminarios / Seminars	2
Clases prácticas / Practical lessons	22
Tutorías / Tutorials	12
Trabajo autónomo / Autonomous work	88
Prueba de evaluación final	4
Total	150





Máster Universitario en Dirección de Marketing y Gestión Comercial / Master in Marketing and Sales Management

Sistemas de evaluación	MÍNIMO	MÁXIMO
Evaluación Final: prueba o examen presencial / Final evaluation test	50	50
Resolución de problemas / Problem resolution	10	30
Estudio de casos / Proyectos / Case studies / projects	10	30
Otras actividades de evaluación continua / Other continuous evaluation activities	0	10
Total	70	120



Máster Universitario en Dirección de Marketing y Gestión Comercial / Master in Marketing and Sales Management

Tendencias de Marketing y Tecnología (Modalidad virtual)

Número total de ci	réditos ECTS	6	
Tipología		Obligatoria	
Organización temporal		Curso 1; Semestre 2	
Modalidad		Virtual	
Idioma Castellano		Castellano	
Contenidos	 Marketing de contenidos interactivo: realidad virtual y aumentada. Neuromarketing. Inteligencia Artificial y Personalización. Marketing de influencers evolucionado. Marketing de Experiencia: Eventos en vivo, pop-ups interactivos y experiencias de marca inmersivas. Design thinking y pensamiento lateral. Storytelling. Nuevas tendencias emergentes en marketing y ventas. 		
	Conocimientos y contenidos	CC08 Revisar las tendencias emergentes en el campo del marketing, comprendiendo su impacto potencial en las estrategias y prácticas empresariales.	
Resultados de aprendizaje TÍTULO	Habilidades y destrezas	HD07 Resolver problemas en el ámbito del marketing, aplicando diferentes técnicas de innovación y creatividad.	
	Competencias	CP01 Desarrollar acciones de marketing éticamente correctas, teniendo en cuenta no solo el beneficio empresarial sino la perspectiva moral, la vinculación con los objetivos de desarrollo sostenible y el alineamiento con los principios y valores democráticos de los mercados internacionales para mejorar la competitividad.	

Actividades formativas	Horas totales
Clases Expositivas Síncronas	10
Seminarios Síncronos	2
Clases prácticas Síncronas	10
Actividades Dirigidas Asíncronas	24
Tutorías	12
Trabajo autónomo	88
Prueba de evaluación final virtual	4
Total	150

Sistemas de evaluación	MÍNIMO	MÁXIMO
Evaluación final: prueba o examen virtual	50	50
Resolución problemas	10	30
Estudio casos - Proyectos	10	30
Otras actividades de evaluación continua	0	10
Total	70	120