

## 27650 - Simulación comercial

### Información del Plan Docente

**Año académico:** 2022/23

**Asignatura:** 27650 - Simulación comercial

**Centro académico:** 109 - Facultad de Economía y Empresa

**Titulación:** 450 - Graduado en Marketing e Investigación de Mercados

**Créditos:** 5.0

**Curso:** 4

**Periodo de impartición:** Segundo semestre

**Clase de asignatura:** Optativa

**Materia:**

## 1. Información Básica

### 1.1. Objetivos de la asignatura

La asignatura y sus resultados previstos responden a los siguientes planteamientos y objetivos:

El objetivo fundamental de esta asignatura es situar al alumno en la toma de decisiones comerciales en un entorno de simulación comercial, que supone una representación simplificada de la realidad. En la actualidad es importante que los estudiantes de marketing e investigación de mercados apliquen los conocimientos adquiridos en el grado en una situación que se acerca a la realidad comercial que se podrían encontrar en una empresa real.

Estos planteamientos y objetivos están alineados con los siguientes Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la Agenda 2030 de Naciones Unidas (<https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/>), de tal manera que la adquisición de los resultados de aprendizaje de la asignatura proporciona capacitación y competencia para contribuir en cierta medida a su logro:

- Objetivo 8: Trabajo decente y crecimiento económico.
- Objetivo 9: Industria, innovación e infraestructuras
- Objetivo 12: Producción y consumo responsables

### 1.2. Contexto y sentido de la asignatura en la titulación

La asignatura Simulación Comercial en una materia optativa de 5 ECTS que pertenece al módulo de Planificación de Marketing y que se imparte en el segundo semestre del cuarto curso del Grado en Marketing e Investigación de Mercados. Dicha asignatura ofrece al alumno una formación complementaria en Marketing, como continuación a la formación obtenida asignaturas previas de marketing. En esta asignatura el alumno pone en práctica los conocimientos adquiridos previamente en el Grado.

### 1.3. Recomendaciones para cursar la asignatura

Para realizar la asignatura se recomienda haber cursado la asignatura Introducción al Marketing de primer curso, Introducción a la Investigación de Mercados de segundo curso y las relativas a las cuatro variables de marketing de tercer curso. Además, para un adecuado aprovechamiento de la misma es recomendable asistir regularmente a las clases teóricas y prácticas participando activamente en las mismas.

#### **Recursos web:**

Se utilizará el Anillo Digital Docente de la Universidad de Zaragoza <https://moodle2.unizar.es/add/>

## 2. Competencias y resultados de aprendizaje

### 2.1. Competencias

Al superar la asignatura, el estudiante será más competente para...

#### Competencias Específicas:

- Conocer las estrategias de desarrollo, lanzamiento y posicionamiento de nuevos productos.
- Analizar los canales de distribución de la empresa.
- Analizar la respuesta previsible del cliente ante las diferentes políticas de fijación de precios.
- Analizar y valorar un plan integral de comunicación de marketing.
- Conocer las herramientas cualitativas y cuantitativas de análisis y diagnóstico para marketing.

#### Competencias Transversales:

- De Conocimiento.
- De Innovación.
- De Gestión del Tiempo.
- Organizativas.
- Comunicativas.
- Compromiso ético y calidad.
- Actitud de respeto a los derechos y valores y no discriminación.

### 2.2. Resultados de aprendizaje

El estudiante, para superar esta asignatura, deberá demostrar los siguientes resultados...

- Aplicar los conocimientos de marketing y otras áreas afines obtenidos en las asignaturas previas del grado en un entorno de simulación comercial
- Interpretar datos procedentes de la investigación de mercados en un entorno de simulación comercial
- Tomar decisiones comerciales en condiciones competitivas, con tiempo limitado y comprender sus consecuencias empresariales
- Explicar la aplicación de las estrategias de marketing realizadas en un entorno de simulación comercial
- Desarrollar habilidades de trabajo en grupo como la negociación, la toma de decisiones y la comunicación
- Presentar y defender adecuadamente de forma oral y escrita las actividades realizadas a lo largo del desarrollo de la simulación

### 2.3. Importancia de los resultados de aprendizaje

En la actualidad el marketing es un elemento fundamental de la estrategia de las empresas. Por ello, tener un conocimiento del mismo puede ayudar a los futuros graduados a su incorporación en el mercado laboral. Además, la perspectiva eminentemente práctica que supone la aplicación de los conocimientos adquiridos en el grado en un entorno de simulación comercial permite que el estudiante desarrolle habilidades relacionadas con la toma de decisiones en entornos competitivos, la resolución de problemas, la creatividad, la comunicación, y el trabajo en equipo, que son cuestiones fundamentales para cualquier graduado.

## 3. Evaluación

### 3.1. Tipo de pruebas y su valor sobre la nota final y criterios de evaluación para cada prueba

El estudiante deberá demostrar que ha alcanzado los resultados de aprendizaje previstos mediante las siguientes actividades de evaluación

En la **PRIMERA CONVOCATORIA**, se proponen dos sistemas de evaluación:

**Evaluación continua:** que requiere que el alumno forme parte de un grupo de trabajo. Para ello, antes de la fecha límite, deberá enviar por mail al profesor una ficha de grupo rellena con los nombres de todos sus componentes. El número máximo de grupos por entorno de simulación es limitado, por lo que el tamaño de los grupos dependerá del número total de estudiantes. La fecha para la formación de los grupos y el tamaño de los mismos se indicará en clase.

Actividades de la evaluación continua:

- **A1.- Prueba escrita inicial (1 punto).** Se trata de una prueba individual sobre los aspectos fundamentales del

funcionamiento del juego de empresas valorada con una calificación máxima de 1 punto. La fecha prevista para la realización de esta actividad se concretará en el programa de la asignatura que se publicará en el ADD.

- **A2.- Participación en actividades prácticas realizadas en clase (0,5 puntos).** Se valorará con una calificación máxima de 0,5 puntos la participación individual del alumno en la toma de decisiones realizadas por su grupo y en la elaboración de informes. La calificación se calculará dividiendo el número de actividades en las que ha participado el alumno en clase entre el número de actividades totales. Las fechas previstas de estas actividades prácticas se indicarán en el programa de la asignatura que se publicará en el ADD.
- **A3.- Elaboración de un informe intermedio (0,5 puntos).** Este informe resumirá la estrategia llevada a cabo por el grupo en la toma de decisiones. Este informe se valorará con una calificación máxima de 0,5 puntos. La fecha prevista para esta actividad se indicará en el programa de la asignatura que se publicará en el ADD
- **A4.- Posición en el juego (2 puntos).** Las posiciones obtenidas por la empresa con la que juega el grupo se valorarán con una calificación máxima de 2 puntos y mínima de 0,8 puntos. Se calificará la posición de la de la empresa en términos de la puntuación media obtenida del juego del siguiente modo: **2 puntos la 1ª posición, 1,7 puntos la 2ª posición; 1,4 puntos la 3ª posición, 1,1 puntos la 4ª posición y 0,8 puntos la 5ª posición y siguientes.**
- **A5.- Elaboración y exposición oral del informe final (3 puntos).** Este informe se realizará en grupo y en él se explicarán las estrategias tomadas por su empresa. La calificación máxima de dicha actividad será de 3 puntos, siendo 2 puntos la valoración del documento y 1 punto la de la exposición (0,5 la presentación conjunta y 0,5 la presentación individual). La fecha prevista para la realización de esta actividad se indicará en el programa de la asignatura que se publicará en el ADD.
- **A6.- Prueba escrita final (3 puntos).** Se trata de una prueba individual valorada con una calificación máxima de 3 puntos. Dicha prueba versará sobre los aspectos incluidos en la asignatura. La fecha prevista para la realización de esta actividad se indicará en el programa de clase que se publicará en el ADD y en el servicio de reprografía del Centro.

Para que el alumno pueda ser evaluado a través del sistema de evaluación continua es necesario que obtenga al menos las siguientes puntuaciones mínimas en cada una de las siguientes actividades:

A2: puntuación mínima 0,3 puntos A4: puntuación mínima de 0,8 puntos A5: puntuación mínima 1,5 puntos A6: puntuación mínima 1 punto

Además, para superar la asignatura por el sistema de evaluación continua, será necesario que la suma de las calificaciones obtenidas en las seis actividades sea igual o superior a 5 puntos.

El incumplimiento de alguna de estas condiciones hará que el alumno deba ser evaluado a través del sistema global.

Aquellos alumnos que no hayan realizado el sistema continuo, que no hayan superado la asignatura por dicho sistema o que quieran mejorar su calificación, podrán realizar la prueba global.

**Evaluación Global:** consistirá en un examen final diseñado de manera que permita al profesor evaluar la adquisición de los conocimientos teóricos y prácticos vistos en la asignatura, y la obtención de las competencias objeto de la misma. Este examen se celebrará en la fecha indicada en el calendario de exámenes acordado por el Centro. El examen constará de dos partes: la primera parte será una serie de preguntas sobre los contenidos de funcionamiento del juego de simulación comercial y la segunda se referirá a la práctica de la toma de decisiones en el juego de simulación comercial. La primera parte tendrá una puntuación máxima de 4 puntos y la segunda de 6 puntos. Para superar la asignatura es necesario obtener una puntuación de al menos 2 puntos en la primera parte y de 3 puntos en la segunda parte. Si al corregir la primera parte no se obtiene la puntuación mínima para superar la asignatura no se evaluará la segunda parte, poniéndose en actas la nota de la primera parte. Si se supera la nota mínima de la primera parte se evaluará la segunda parte. Si en la segunda parte no se alcanza la puntuación mínima, se pondrá en actas la nota de la primera parte. Si en la segunda parte se supera también la nota mínima, la nota que se pondrá en actas será la suma de la puntuación obtenida en ambas partes.

En la **SEGUNDA CONVOCATORIA**, la evaluación se realizará únicamente mediante un examen final de contenido teórico y práctico. Este examen seguirá las mismas características que las

establecidas para el sistema de evaluación global en la primera convocatoria.

Está previsto que estas pruebas se realicen de manera presencial. No obstante, si las circunstancias sanitarias lo requieren, podrán realizarse de manera online. En el caso de evaluación online, es importante destacar que, en cualquier prueba, el estudiante podrá ser grabado, pudiendo este ejercer sus derechos por el procedimiento indicado en:

[https://protecciondatos.unizar.es/sites/protecciondatos.unizar.es/files/users/lopdp/gdocencia\\_reducida.p](https://protecciondatos.unizar.es/sites/protecciondatos.unizar.es/files/users/lopdp/gdocencia_reducida.p)

Se utilizará el software necesario para comprobar la originalidad de las actividades realizadas. La detección de plagio o de copia en una actividad implicará la calificación de 0 puntos en la misma.

### **Criterios de valoración**

Los criterios de valoración se detallan en el apartado anterior en cada sistema de evaluación.

## **4. Metodología, actividades de aprendizaje, programa y recursos**

### **4.1. Presentación metodológica general**

El proceso de aprendizaje que se ha diseñado para esta asignatura se basa en lo siguiente:

En clases teóricas, en las que se explican los aspectos básicos sobre el funcionamiento del entorno de simulación comercial y del desarrollo de las actividades de aprendizaje programadas.

En las clases prácticas participativas, donde el alumno toma las decisiones, realiza los informes y expone oralmente el informe final.

El material de apoyo necesario para las clases se pondrá a disposición del alumno en el ADD. Dicho material debe ser completado por el alumno con las explicaciones dadas por el profesor a lo largo del desarrollo de las clases.

A través de las tutorías se aclararán las dudas que los alumnos puedan tener.

El trabajo personal, individual y en grupo, que desarrolle el alumno es el que determina la consecución de los objetivos de aprendizaje establecidos.

### **4.2. Actividades de aprendizaje**

El programa que se ofrece al estudiante para ayudarle a lograr los resultados previstos comprende las siguientes actividades...

Las actividades de aprendizaje se refieren a los siguientes aspectos:

- Aprendizaje funcionamiento del juego de simulación comercial
- Aprendizaje del software de la simulación
- Aprendizaje de la toma de decisiones comerciales
- Análisis y valoración de la toma de decisiones
- Realización y presentación de informes

Las actividades se han detallado en el apartado 4.

Las actividades formativas se reparten en las siguientes horas:

- Clases teóricas - 12,5
- Clases prácticas - 30
- Seminarios y Tutorías - 7,5
- Trabajo personal - 75

En principio la metodología de impartición de la docencia está previsto que pivote alrededor de clases presenciales. No obstante, si fuese necesario por razones sanitarias, las clases presenciales podrán impartirse online.

### **4.3. Programa**

- Explicación del manual del juego de simulación comercial
- Presentación del software de la simulación
- Toma de decisiones comerciales (realización de jugadas)

- Análisis y valoración de la toma de decisiones
- Realización de informes relativos a la estrategia comercial
- Presentación del informe final

#### **4.4. Planificación de las actividades de aprendizaje y calendario de fechas clave**

Calendario de sesiones presenciales y presentación de trabajos

En el ADD se pondrá a disposición del alumno el calendario previsto de las clases con las fechas de todas las actividades a realizar. Cualquier modificación de las fechas previstas será comunicada por el profesor responsable a través del ADD.

Las clases se iniciarán y finalizarán siguiendo el calendario oficial aprobado por la Universidad de Zaragoza y las fechas fijadas por el Centro en el que se imparte la asignatura. Las fechas clave de la asignatura se fijarán de acuerdo al calendario académico y al horario establecido por el Centro.

La asignatura se estructura en clases teóricas, en las que se explican los aspectos básicos del juego de simulación comercial a desarrollar en las clases prácticas (desarrollo de la estrategia comercial de la empresa, elaboración de informes, presentaciones).

En el bloque sobre evaluación se detallan las actividades de evaluación del aprendizaje programadas para la asignatura. Al comienzo del curso se pondrá a disposición de los alumnos, en el ADD y en el servicio de reprografía del Centro, el programa de la asignatura. En él se recogerá el calendario previsto donde se detallan las fechas clave de las actividades programadas.

Las fechas oficiales de las pruebas globales aparecerán publicadas por el Centro con antelación suficiente para todas las convocatorias.

#### **4.5. Bibliografía y recursos recomendados**

**BB** Manual de la asignatura disponible en ADD para el alumnado