

## 27650 - Simulación comercial

### Información del Plan Docente

**Año académico:** 2023/24

**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 de la asignatura

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 4: Educación de calidad

Objetivo 8: Trabajo decente y crecimiento económico

Para realizar la asignatura, se recomienda haber cursado Introducción al Marketing, Introducción a la Investigación de Mercados 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.

### 2. Resultados de aprendizaje

- 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.

### 3. Programa de la asignatura

- 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. Actividades académicas

Las actividades formativas se reparten en las siguientes horas:

Clases magistrales: 10 horas

Clases prácticas: 40 horas

Estudio Personal: 72 horas

Pruebas Evaluación: 3 horas

En las clases iniciales se explican los aspectos básicos sobre el funcionamiento del entorno de simulación comercial y del desarrollo de las actividades de aprendizaje programadas. En el resto de clases, los alumnos trabajan en grupo para tomar decisiones sobre la empresa asignada, realizar los informes correspondientes y exponer 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.

### 5. Sistema de evaluación

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

1. Evaluación continua: Requiere que el alumno obligatoriamente forme parte de un grupo de trabajo.

Actividades de la evaluación continua:

A1. Conocimiento inicial (1 punto): Consistirá en preguntas que evaluarán el conocimiento inicial del juego de simulación.

A2. Participación en actividades prácticas en clase (0,5 puntos): Se calculará dividiendo el número de actividades grupales en las que ha participado el alumno en clase entre el número de actividades totales.

A3. Informe intermedio (0,5 puntos)

A4. Posición en el juego (2 puntos): 1ª posición: 2 puntos; 2ª: 1,75 puntos; 3ª: 1,5 puntos; 4ª: 1,25 puntos; 5ª y siguientes: 1 punto.

A5. Informe final (3 puntos): Consistirá en un informe escrito sobre las estrategias tomadas por la empresa (2 puntos) y la exposición oral del mismo (1 punto).

A6. Conocimiento final (3 puntos): Consistirá en preguntas sobre los aspectos relativos al funcionamiento del juego de simulación.

Las fechas relativas a cada actividad se indicarán en el calendario de la asignatura.

Para que un alumno sea evaluado por el sistema de evaluación continua, es necesario que obtenga las siguientes puntuaciones mínimas: A2: 0,35 puntos; A4: 1 punto; A5: 1,5 puntos; A6: 1 punto.

Si un alumno cumple las condiciones para la evaluación continua, se realizará la suma de las puntuaciones que ha obtenido en las actividades, de modo que habrá superado la asignatura si dicha suma es igual o superior a 5 puntos. Si la puntuación obtenida es inferior a 5 puntos tendrá que ser evaluado a través del sistema de evaluación global.

2. Evaluación Global:

Consistirá en un examen final que constará de dos partes: la primera parte será una serie de preguntas sobre los contenidos teórico-prácticos del funcionamiento del juego de empresas y la segunda parte se referirá a la práctica de la toma de decisiones en el juego de empresas.

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 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 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 que seguirá las mismas características que las establecidas para el sistema de evaluación global en la primera convocatoria.