



## TECHNICAL SHEET OF THE SUBJECT

Data of the subject	
Subject name	Strategic Consulting
Subject code	E000012133
Main program	<a href="#">Grado en Análisis de Negocios/Business Analytics</a>
Involved programs	Grado en Administración y Dirección de Empresas y Grado en Análisis de Negocios/Business Analytics [Fifth year]
Credits	3,0 ECTS
Type	Optativa (Grado)
Department	Departamento de Gestión Empresarial
Coordinator	Rafa Vara
Office hours	Continuous availability through mail
Course overview	To provide participants with an approach to the practice of strategic consulting and a solid experience in the application of essential tools and techniques. Presentation of the consulting activity and its different areas of specialization through the approach of real organizational and strategic situations, it is possible to better appreciate how the different tools and techniques can be integrated in order to build a more robust and coherent set of tools and strategic options for the company. This practical necessarily also leads to learning how to manage the uncertainties and ambiguities that exist in applying these tools.

Teacher Information	
Teacher	
Name	Rafael Vara García
Department	Departamento de Gestión Empresarial
Office	Alberto Aguilera 23
E-Mail	rvara@icade.comillas.edu
Phone	

## SPECIFIC DATA OF THE SUBJECT

Contextualization of the subject
<b>Contribution to the professional profile of the degree</b>
Consulting, with its traditional lines of business (strategic; HR; processes and operations) and its fastest growing areas (new business models; ICT and systems implementation; outsourcing), presents an attractive alternative for relationships with clients in multiple sectors of activity with which the possibility of "making the leap" to the corporate world is valued subsequently as a manager of large companies (former clients).
OBJECTIVE: To know and practice the models, processes and essential technical tools for competitive exercise of the consulting, focusing on the generation of practical and operative solutions to real business problems.



## Prerequisites

Fundamentals of Business Management and Business Administration

## Competencies - Objectives

### Competences

#### GENERALES

<b>CG01</b>	Capacidad de organización y planificación en la identificación de problemas en el contexto de datos masivos	
	<b>RA1</b>	Describe, relaciona e interpreta situaciones y planteamientos de nivel medio
	<b>RA2</b>	Selecciona los elementos más significativos y sus relaciones en las situaciones planteadas
	<b>RA3</b>	Es capaz de enfrentarse con el estudio analítico de casos y escenarios, así como de llevar a efecto síntesis de información y de datos, empleando los conceptos adecuados.
<b>CG02</b>	Capacidad de análisis de datos masivos procedentes de diversas fuentes: texto, audio, numérica e imagen	
	<b>RA1</b>	Identifica y define, adecuada y proactivamente, un problema y sus posibles causas
	<b>RA2</b>	Plantea posibles soluciones pertinentes y diseña un plan de acción para su aplicación
<b>CG04</b>	Capacidad para elaborar proyectos e informes de manera oral y escrita, difundiendo estas ideas a través de canales digitales	
	<b>RA1</b>	Es capaz de buscar y analizar información procedente de fuentes diversas, haciendo un uso eficaz de las herramientas digitales
	<b>RA2</b>	Discierne el valor y la utilidad de diferentes fuentes y tipos de información, contrastándolas, analizándolas críticamente e incorporando valoraciones propias.
	<b>RA3</b>	Incorpora la información a su propio discurso, citando adecuadamente las fuentes que utiliza
<b>CG06</b>	Habilidades interpersonales en la sociedad de la información: escuchar, argumentar y debatir	
	<b>RA1</b>	Utiliza el diálogo para colaborar y generar buenas relaciones, escuchando las opiniones de los demás y estableciendo diálogos constructivos
	<b>RA2</b>	Comunica sus ideas de manera efectiva y argumentada
	<b>RA3</b>	Conoce la técnica del debate y la oratoria y sabe emplearla en cuestiones profesionales
<b>CG08</b>	Capacidad crítica y autocrítica en la sociedad de la información	
	<b>RA1</b>	Identifica los supuestos y las limitaciones de métodos y teorías
	<b>RA2</b>	Identifica, establece y contrasta hipótesis, variables y resultados de manera lógica y crítica



	<b>RA3</b>	Es capaz de construir un discurso propio, en un contexto de intercambio de opiniones.
<b>CG09</b>	Compromiso ético en la sociedad de la información	
	<b>RA1</b>	Persigue la excelencia en las actuaciones profesionales
	<b>RA2</b>	Se preocupa por las consecuencias que su actividad y su conducta pueden tener para los demás
	<b>RA3</b>	Incorpora en su discurso y en sus propuestas de actuaciones, las consecuencias que las mismas pueden tener para los distintos stakeholders de una organización global
<b>ESPECÍFICAS</b>		
<b>CEO08</b>	Conocer y practicar los modelos, de los procesos y de las herramientas esenciales del ejercicio de la consultoría, orientándose a la generación de soluciones a problemas empresariales.	
	<b>RA1</b>	Conoce y comprende las claves y los procesos propios del ejercicio de la consultoría estratégica.
	<b>RA2</b>	Es capaz de analizar críticamente una problemática empresarial real y aportar soluciones concretas, poniendo en práctica los instrumentos y las metodologías más actuales

## THEMATIC BLOCKS AND CONTENTS

### Contents - Thematic Blocks

#### PART 1: VALUE BASED CONSULTING

- 1.- Consulting activity as a process and a function: Value Based Consulting
- 2.- Business diagnosis and profitable growth
- 3.- Implementing solutions: strategic scorecard and company performance
- 4.- A consulting project in practice

#### PART 2: INNOVATION AND CHANGE MANAGEMENT IN CONSULTING PROCESSES

- 5.- Innovation as a tool for consulting
- 6.- Leading change: implementation of consulting projects and change management

## TEACHING METHODOLOGY

### General methodological aspects of the subject

**Lectures.** In each session, the different concepts, frameworks and tools relevant for the discussion of cases, will



# COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

**Syllabus**  
**2025 - 2026**

be discussed. This review will summarize key concepts and methodologies covered in the rest of courses within the General Management and Strategy area. Each student should be able to apply them, leveraging this "suitcase of resources".

The professor will assess the fit and convenience of each resource used for the different consulting projects and situations, based on his previous experience in consulting and in the corporate arena. This methodological approach will allow the student to integrate knowledge from different disciplines, overcoming the sequential approach and way of thinking to develop and implement consulting projects.

**Case Discussions.** Cases (both long and short) will be used in the sessions, to apply all the different stages of the consulting process. Cases will be prepared individually or in groups, depending on each case. Specific questions related to the consulting process will be provided, so the student (or the group) can prepare ahead of the session, the solution / improvement initiatives for each case.

This preparatory work will be key to really take advantage of the course; it will be discussed during the session, encouraging the participation of the students and/or presentations in groups.

The student will develop his/her own conclusions and takeaways, applicable to specific managerial situations after each session.

Optional assignments and research exercises. In each session, several relevant topics will be proposed to the class, so they can be analyzed and developed by the students. This will promote the initiative of the students to complement, to develop and to work concepts and content that will emerge during the sessions. The proposed topics will be presented in class, individually or in groups, and will then be discussed.

**Guest speakers.** In some of the classes, professionals from the consulting industry could be invited by the professor, in order to address some of the key topics related to the consulting process.

Following the participation of guest speakers, each student will prepare a brief summary of the major ideas addressed and discussed during the class.

### **Non-Presential Methodology: Activities**

**Case analysis, preparation and documentation.** The student will prepare each consulting initiative applied to each case. This will include no questions, building upon the research activity conducted and the documentation process using concepts and tools as appropriate.

Initiative and ability to integrate different tools and approaches when analyzing and solving the case will be valued. This is a critical aspect in consulting, as one of the key objectives is to regard this discipline as an integrated and systemic subject, that relies upon a solid and structured process for analysis and resolution.

**Academic Tutorials.** Support available from the professor, on an individual basis, to guide the students and to solve questions, related to any of the topics or activities associated to this course. Specific dates and location will be defined upon request.

**Optional assignments.** When a student undertakes an assignment related to the research on any of the



proposed topics, he/she will present the key conclusions within the agreed deadlines, following the content and format defined jointly with the professor. These assignments will be either individual or in groups.

## SUMMARY STUDENT WORKING HOURS

CLASSROOM HOURS		
Lecciones de Carácter expositivo	Ejercicios y resolución de casos y de problemas	
13.00	17.00	
NON-PRESENTIAL HOURS		
Estudios individual y/o en grupo, y lectura organizada	Ejercicios y resolución de casos y de problemas	Trabajos monográficos y de investigación, individuales o colectivos
10.00	15.00	20.00
<b>ECTS CREDITS: 3,0 (75,00 hours)</b>		

## EVALUATION AND CRITERIA

The use of AI to produce full assignments or substantial parts thereof, without proper citation of the source or tool used, or without explicit permission in the assignment instructions, will be considered plagiarism and therefore subject to the University's General Regulations.

Evaluation activities	Evaluation criteria
The active participation of the student is evaluated: his attitude to learn and deepen to learn, the ability to debate and the capacity to generate ideas and propose solutions.	Attendance (50%) and quality and quantity of arguments discussed during the sessions(50%) Individual assessment
Tasks and activities developed in teams	Depth and quality of the group tasks done throughout the course (cases, exercises, presentations...) Teacher's subjective assessment Group assessment
Objective knowledge acquired is	Final Exam



evaluated by means of an exam on the material taught in class.	Individual assessment
Individual test to be developed towards the middle of the of the course. The teacher will explain the methodology of the test with enough time to prepare for it.	Objective and individual assessment.

## Ratings

**A score equal or higher than "5.0" in each evaluation block will be required to pass the subject.**

### Students not achieving the defined requirements:

Those students that do not fulfill all the requirements set above, will have a second opportunity to pass the course.

In this recovery/second opportunity, the students will complete an individual exam that will cover all the contents of the course. A minimum score of 5.0 is required to pass the subject.

- NOTE: About the improper use by students of Chat GPT and/or any other IAG in all evaluation activities: it will be considered a serious offense, according to the General Regulations of the University, art. 168.2.e: "carrying out actions aimed at falsifying or defrauding the systems of evaluation of academic performance". The consequences of this will be "temporary expulsion for up to three months or the prohibition to take an exam in the following call to the imposition of the sanction, in one or more subjects in which the student is enrolled, [...] in addition to the grade of failure (0) in the respective subject, [...] [and] the prohibition to take the exam in the following call".

## WORK PLAN AND SCHEDULE

Activities	Date of realization	Delivery date
The Work Plan and Schedule will be presented in the first session of the course.		

## BIBLIOGRAPHY AND RESOURCES

### Basic Bibliography

Arjona, M. (2013), La Estrategia Expresionista, Ed. Díaz de Santos.

Smith, B., 2013. Hands-On Consulting : Learning and Applying the Practice of Management Consulting. Boston: Pearson

### Complementary Bibliography

Rasiel, E. & Friga, P. (2002), The McKinsey Mind, McGraw-Hill.

Cosentino, M. (10th Edition, 2018), Case in Point - Complete Case Interview Preparation, Burgee Press.



# COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

**Syllabus**  
**2025 - 2026**

Zelazny, G. (2001), Say it with charts: the executive guide to visual communication, McGraw-Hill.

Turner, A. (1982), Consulting is more than giving advice, HBR Article.

Chan Kim, W. Mauborgne, R (2015). La Estrategia del Océano Azul. Ed. Profit

Sinek, S. (2018). Empieza con el Por Qué. Ed. Empresa Activa

Rumlet, R. (2011). Good Strategy, Bad Strategy. Ed. Profile Books LTD.

Doerr, J. (2018). Measure What Matters. Ed. Penguin.

Scharmer, O. (2016). Teoría U. Ed. Eleftheria

Senge, P. (2009). Quinta disciplina en la práctica. Ed. Granica

Avinash, K. Nalebuff, J. (2010). The Art of Strategy. Ed. Norton & Company

Avinash, K. (1993). Pensar estratégicamente. Ed. Antoni Bosch

Niven, P. (2014). Balanced Scorecard Evolution. Ed. Wiley.

Render, B. (2016). Métodos cuantitativos para negocios. Ed. Pearson

Ismail, S. (2016). Organizaciones Exponenciales. Ed. Bubok

Lewrick, M. (2020). The Design Thinking Toolbox. Ed Wiley.

Magretta, J. (2012). Understanding Michael Porter. Ed. Harvard Business School.

Lindgren, M. (2009). Scenario Planning. Ed. Palgrave macmillan.

Effron, M. (2018). 8 Steps to High Performance. Ed. HBR Press.

In compliance with current regulations on the **protection of personal data**, we would like to inform you that you may consult the aspects related to privacy and data that you have accepted on your registration form by entering this website and clicking on "download"

<https://servicios.upcomillas.es/sedelectronica/inicio.aspx?csv=02E4557CAA66F4A81663AD10CED66792>



## FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre completo	Consultoría Estratégica/Strategic Consulting
Código	E000012133
Título	<a href="#">Grado en Análisis de Negocios / Business Analytics por la Universidad Pontificia Comillas</a>
Impartido en	Grado en Administración y Dirección de Empresas y Grado en Análisis de Negocios/Business Analytics [Quinto Curso]
Nivel	Reglada Grado Europeo
Cuatrimestre	Semestral
Créditos	3,0 ECTS
Carácter	Optativa (Grado)
Departamento / Área	Departamento de Gestión Empresarial
Responsable	Rafa Vara
Descriptor	Proporcionar a los participantes una aproximación a la praxis del ejercicio de la consultoría estratégica y una experiencia sólida en la aplicación de las herramientas y de las técnicas esenciales para el trabajo estratégico. Presentación de la actividad de consultoría y sus diferentes áreas de especialización. A través del abordaje de situaciones organizativas y estratégicas reales, es posible apreciar mejor cómo las diferentes herramientas y técnicas se pueden integrar con el fin de construir un conjunto más robusto y coherente de opciones estratégicas para la empresa. Esta aplicación práctica conduce también, necesariamente, a aprender a manejar las incertidumbres y ambigüedades que existen al aplicar estas herramientas.

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	Rafael Vara García
Departamento / Área	Departamento de Gestión Empresarial
Despacho	Alberto Aguilera 23
Correo electrónico	<a href="mailto:rvara@comillas.edu">rvara@comillas.edu</a>

## DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura
<b>Aportación al perfil profesional de la titulación</b>
INTERÉS: La Consultoría con sus líneas de negocio tradicionales (estratégica; RR.HH.; procesos, operaciones...) y sus <b>áreas con más crecimiento</b> (nuevos modelos de negocio; IA e implantación de sistemas; externalización), presenta una atractiva alternativa para las relaciones con clientes de múltiples sectores de actividad. El oficio de consultor permite tener un conocimiento amplio y profundo de múltiples sectores y diferentes modelos de negocio. OBJETIVO: Conocer y <b>practicar</b> los modelos, los procesos y las herramientas técnicas esenciales para <b>ejercicio competitivo</b> de la consultoría, orientándose a la generación de <b>soluciones prácticas y operativas</b> a los problemas empresariales reales

Prerrequisitos
Fundamentos de Gestión Empresarial y ADE
Esta asignatura se apoya en las asignaturas de Análisis Estratégico y Estrategias Empresariales.

## Competencias - Objetivos

### Competencias

#### GENERALES

<b>CG01</b>	Capacidad de organización y planificación en la identificación de problemas en el contexto de datos masivos	
	<b>RA1</b>	Describe, relaciona e interpreta situaciones y planteamientos de nivel medio
	<b>RA2</b>	Selecciona los elementos más significativos y sus relaciones en las situaciones planteadas
	<b>RA3</b>	Es capaz de enfrentarse con el estudio analítico de casos y escenarios, así como de llevar a efecto síntesis de información y de datos, empleando los conceptos adecuados.
<b>CG02</b>	Capacidad de análisis de datos masivos procedentes de diversas fuentes: texto, audio, numérica e imagen	
	<b>RA1</b>	Identifica y define, adecuada y proactivamente, un problema y sus posibles causas
	<b>RA2</b>	Plantea posibles soluciones pertinentes y diseña un plan de acción para su aplicación
<b>CG04</b>	Capacidad para elaborar proyectos e informes de manera oral y escrita, difundiendo estas ideas a través de canales digitales	
	<b>RA1</b>	Es capaz de buscar y analizar información procedente de fuentes diversas, haciendo un uso eficaz de las herramientas digitales
	<b>RA2</b>	Discierne el valor y la utilidad de diferentes fuentes y tipos de información, contrastándolas, analizándolas críticamente e incorporando valoraciones propias.
	<b>RA3</b>	Incorpora la información a su propio discurso, citando adecuadamente las fuentes que utiliza
<b>CG08</b>	Capacidad crítica y autocrítica en la sociedad de la información	
	<b>RA1</b>	Identifica los supuestos y las limitaciones de métodos y teorías
	<b>RA2</b>	Identifica, establece y contrasta hipótesis, variables y resultados de manera lógica y crítica
	<b>RA3</b>	Es capaz de construir un discurso propio, en un contexto de intercambio de opiniones.
<b>CG09</b>	Compromiso ético en la sociedad de la información	
	<b>RA1</b>	Persigue la excelencia en las actuaciones profesionales
	<b>RA2</b>	Se preocupa por las consecuencias que su actividad y su conducta pueden tener para los demás
	<b>RA3</b>	Incorpora en su discurso y en sus propuestas de actuaciones, las consecuencias que las mismas pueden tener para los distintos stakeholders de una organización global
<b>CG11</b>	Capacidad para aprender y trabajar autónomamente en la sociedad de la información	
	<b>RA1</b>	Es capaz de recopilar, preparar y ampliar información con carácter previo a su participación en actividades que implican la construcción de un discurso propio argumentado o la propuesta de soluciones innovadoras a un problema

	<b>RA2</b>	Realiza sus trabajos y su actividad necesitando sólo unas indicaciones iniciales y un seguimiento básico, poniendo en práctica las habilidades necesarias para la investigación independiente
	<b>RA3</b>	Busca y encuentra recursos adecuados para sostener sus actuaciones y realizar sus trabajos
<b>ESPECÍFICAS</b>		
<b>CEO08</b>		Conocer y practicar los modelos, de los procesos y de las herramientas esenciales del ejercicio de la consultoría, orientándose a la generación de soluciones a problemas empresariales.
	<b>RA1</b>	Conoce y comprende las claves y los procesos propios del ejercicio de la consultoría estratégica.
	<b>RA2</b>	Es capaz de analizar críticamente una problemática empresarial real y aportar soluciones concretas, poniendo en práctica los instrumentos y las metodologías más actuales

## BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

### Contenidos – Bloques Temáticos

#### BLOQUE 1: LA CONSULTORÍA BASADA EN EL VALOR

Tema 1: ¿Qué es la consultoría?: El oficio de consultor

Tema 2: El sector de la consultoría y los retos a los que se enfrenta.

Tema 3: Razones por las que las empresas compran consultoría. Principales retos que debe

solucionar un consultor estratégico.

Tema 4: Éxitos y fracasos de la consultoría.

#### BLOQUE 2: PROYECTOS DE CONSULTORÍA

Tema 5: Diagnóstico y Plan de Acción en las empresas

Tema 6: Futuro de los sectores y ventaja competitiva sostenible

Tema 7: Alternativas Estratégicas

Tema 8: Desarrollo Estratégico: Estrategia y Estructura Organizativa

Tema 9: Evaluación e implantación de estrategias.

---

## METODOLOGÍA DOCENTE

### Aspectos metodológicos generales de la asignatura

#### METODOLOGÍA PRESENCIAL: ACTIVIDADES

**Lecciones de carácter expositivo.** En cada sesión se desarrollará un esquema-resumen que ordene los conceptos, modelos y herramientas que serán utilizados en el desarrollo de los casos prácticos de la materia.

Este esquema servirá de resumen y complemento de los conocimientos que se han desarrollado en otras asignaturas y que el alumno debe ser capaz de utilizar como si de una cartera de recursos se tratase

El profesor valorará, proponiendo el debate y la participación, el encaje entre los conceptos y su aplicación a proyectos de consultoría aportando su experiencia empresarial y de consultoría. Esta metodología permite al alumno integrar conocimientos de diferentes áreas de forma que "rompa" con el paradigma de materias secuenciales a la hora de desarrollar e implantar proyectos de consultoría.

**Metodología del caso.** Se utilizan casos y micro-casos que permitan trasladar a la práctica el desarrollo de todas las etapas de un proceso de consultoría. Los casos se preparan individualmente o en grupo, dependiendo de las características del caso, ámbito y enfoque. Sobre preguntas relacionadas con el proceso de consultoría el alumno debe ser capaz de construir, antes de la clase, una solución o propuesta de mejora en función de cada caso.

Este trabajo previo, que es clave para el aprovechamiento de la materia, se debatirá en el aula mediante participación individual o exposición en grupo.

El alumno debe obtener conclusiones prácticas de aplicación a la realidad empresarial después de cada sesión.

**Trabajos voluntarios y de investigación.** En cada sesión se propondrán varios temas que son de interés general y que promueven la sana costumbre de que el alumno debe tener iniciativa para completar, ampliar o desarrollar conceptos y contenidos que por la duración de la materia no se puedan cubrir en el aula. Para ello el profesor propondrá en clase temas de desarrollo e investigación que podrán ser expuestos individualmente o en grupo y permitirán el debate posterior.

**Invitados en aula.** El profesor podrá invitar a alguna de sus clases presenciales a profesionales del ámbito de la consultoría a impartir alguna clase magistral relacionada con el proceso de consultoría. El alumno deberá preparar un brevísimo resumen de las ideas clave expuestas por el invitado y generar debate abierto que será coordinado por el profesor

#### METODOLOGIA NO PRESENCIAL: ACTIVIDADES

**Análisis, preparación y documentación de casos.** El alumno desarrollará la actividad de preparación de casos.

**Se valorará la capacidad e iniciativa del alumno** para integrar diferentes materias en la resolución del caso. Este aspecto es clave para que el alumno vea la consultoría como una materia integradora y sistémica apoyada por un proceso ordenado de análisis.

**Tutorías.** El profesor se encuentra a disposición del alumno para solucionar dudas o asesorar en la investigación y búsqueda de material de apoyo o cualquier tema vinculado con el buen desarrollo de la materia. Se establecerán fechas y aulas-despachos para realizar las tutorías.

**Trabajos voluntarios.** El alumno que decida realizar un trabajo de investigación voluntario sobre una de las opciones expuestas por el profesor

---

## RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO



HORAS PRESENCIALES		
Lecciones de Carácter expositivo	Ejercicios y resolución de casos y de problemas	
13.00	17.00	
HORAS NO PRESENCIALES		
Estudios individuales y/o en grupo, y lectura organizada	Ejercicios y resolución de casos y de problemas	Trabajos monográficos y de investigación, individuales o colectivos
10.00	15.00	20.00
CRÉDITOS ECTS: 3,0 (75,00 horas)		

## EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Actividades de evaluación	
Se evalúa la participación del alumno: su actitud por aprender y profundizar en el conocimiento, el debate y la capacidad para generar ideas y proponer soluciones en los casos.	Asistencia y calidad de la participación (25%).
El conocimiento adquirido por el alumno se evalúa mediante un examen escrito sobre la materia impartida en clase.	Examen final. (50%).
Casos y actividades desarrolladas en grupo y/o individuales	Entregas de los casos que se resuelvan en clase o fuera de la misma requeridos por el profesor (25%)

## Calificaciones

**Para aprobar la asignatura será necesario obtener una puntuación igualo superior a "5.0" en cada uno de los bloques de evaluación**

### EVALUACIÓN PARA RECUPERACIÓN DE LA ASIGNATURA

Deberán acudir a ella aquellos alumnos que no hayan cumplido con los requisitos para aprobarla asignatura en una primera evaluación

En este proceso de recuperación, los alumnos afrontarán únicamente un examen individual que recoja los contenidos de toda la materia de la asignatura. En este examen, los alumnos deben alcanzar también la puntuación mínima de "5" para aprobar la asignatura.

NOTA: Sobre el **uso indebido** por parte del alumnado del Chat GPT y/o cualquier otra IAG en todas las actividades de evaluación: será considerado como falta grave, según el Reglamento General de la Universidad, art. 168.2.e: "realización de acciones tendentes a falsear o defraudar los sistemas de evaluación del rendimiento académico". Las consecuencias de ello serán "la expulsión temporal de hasta tres meses o la prohibición de examinarse en la siguiente convocatoria a la imposición de la sanción, en una o en varias asignaturas de las que se encuentre matriculado el alumno, [...] aparte de suponer la calificación de suspenso (0) en la respectiva asignatura, [...] [y] la prohibición



de examinarse de esa asignatura en la siguiente convocatoria”.

## PLAN DE TRABAJO Y CRONOGRAMA

Actividades	Fecha de realización	Fecha de entrega
El Plan de Trabajo y Cronograma se presentará en la primera sesión de la asignatura.		

## BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

### Bibliografía Básica

Whittington, R., Regnér, P., Angwin, D., Johnson, G., & Scholes, K. (2024). *Exploring Strategy, Text and Cases* (13th ed.). Pearson.

Arjona, M. (2013), *La Estrategia Expresionista*, Ed. Díaz de Santos.

Smith, B., 2013. *Hands-On Consulting : Learning and Applying the Practice of Management Consulting*. Boston: Pearson.

### Bibliografía Complementaria

Rasiel, E. & Friga, P. (2002), *The McKinsey Mind*, McGraw-Hill.

Cosentino, M. (10th Edition, 2018), *Case in Point - Complete Case Interview Preparation*, Burgee Press. Zelazny, G. (2001), *Say it with charts: the Hill*.

Turner, A. (1982), *Consulting is more than giving advice*, HBR Article.

Chan Kim, W. Mauborgne, R (2015). *La Estrategia del Océano Azul*. Ed. ProfitSinek, S. (2018). *Empieza con el Por Qué*. Ed. Empresa Activa

Rumlet, R. (2011). *Good Strategy, Bad Strategy*. Ed. Profile Books LTD. Doerr, J. (2018). *Measure What Matters*. Ed. Penguin.

Scharmer, O. (2016). *Teoría U*. Ed. Eleftheria

Senge, P. (2009). *Quinta disciplina en la práctica*. Ed. Granica

Avinash, K. Nalebuff, J. (2010). *The Art of Strategy*. Ed. Norton & Company Avinash, K. (1993). *Pensar estratégicamente*. Ed. Antoni Bosch

Niven, P. (2014). *Balanced Scorecard Evolution*. Ed. Wiley.

Render, B. (2016). *Métodos cuantitativos para negocios*. Ed. Pearson Ismail, S. (2016). *Organizaciones Exponenciales*. Ed. Bubok

Lewrick, M. (2020). *The Design Thinking Toolbox*. Ed. Wiley.

Magretta, J. (2012). *Understanding Michael Porter*. Ed. Harvard Business School. Lindgren, M. (2009). *Scenario Planning*. Ed. Palgrave Macmillan

Effron, M. (2018). *8 Steps to High Performance*. Ed. HBR Press.

En cumplimiento de la normativa vigente en materia de **protección de datos de carácter personal**, le informamos y recordamos que puede consultar los aspectos relativos a privacidad y protección de datos que ha aceptado en su matrícula entrando en esta web y pulsando “descargar”

<https://servicios.upcomillas.es/sedelectronica/inicio.aspx?csz=02E4557CAA66F4A81663AD10CED66792>