



FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre completo	El laboratorio II/The Lab II
Código	E000005856
Título	Máster Universitario en Marketing por la Universidad Pontificia Comillas
Impartido en	Máster Universitario en Marketing [Primer Curso]
Nivel	Postgrado Oficial Master
Cuatrimestre	Semestral
Créditos	4,0 ECTS
Carácter	Obligatoria
Responsable	M ^a Olga Bocigas Solar
Horario	En horario de tarde
Descriptor	El Lab II prevé la realización de casos guiados por un ponente y la asistencia a conferencias

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	Alejandro Gómez Parra
Departamento / Área	Departamento de Marketing
Correo electrónico	agparra@icade.comillas.edu
Profesor	
Nombre	Bosco Carlos Torres Ibáñez
Departamento / Área	ICADE Business School
Correo electrónico	btibanez@icade.comillas.edu
Profesor	
Nombre	María Olga Bocigas Solar
Departamento / Área	Departamento de Marketing
Despacho	Alberto Aguilera 23 [OC-404]
Correo electrónico	bocigas@icade.comillas.edu
Profesor	
Nombre	Pedro Poole Derqui
Departamento / Área	ICADE Business School
Correo electrónico	ppoole@icade.comillas.edu
Profesor	



Nombre	Víctor Sevilla Lage
Departamento / Área	Departamento de Marketing
Correo electrónico	vsevilla@icade.comillas.edu
Profesor	
Nombre	Víctor Uclés Ruiz
Departamento / Área	ICADE Business School
Despacho	Alberto Aguilera 23
Correo electrónico	vucles@icade.comillas.edu
Teléfono	

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura

Aportación al perfil profesional de la titulación

Las actividades propuestas en este curso tienen como objetivo mejorar la capacidad de planificación de Este curso integra los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en el Módulo 2 "Actuando: definiendo la propuesta de valor" para que el alumno pueda asimilar y utilizar conjuntamente los estudiantes deben traducir las estrategias a la perspectiva operativa, definiendo la entrega de va empresas y sectores y la conversión de estos análisis en soluciones y asesoramientos concretos durante todos los casos, proporcionará el desarrollo de habilidades profesionales.

Competencias - Objetivos

Competencias

GENERALES

CG01	Capacidad de Gestión de la información y de datos sobre entorno, mercados y resultados de la estrategia de marketing	
	RA1	Busca, conoce, sintetiza y utiliza adecuadamente datos primarios y secundarios procedentes de diversas fuentes
	RA2	Conoce y usa Internet para buscar y manejar información, textos y datos
	RA3	Discierne el valor y la utilidad de diferentes fuentes y tipos de información
CG02	Competencia de análisis y síntesis aplicadas a situaciones de mercados y problemáticas organizativas en marketing	
		Describe, relaciona e interpreta situaciones y planteamiento de nivel medio,



	RA1	identificando las variables que configuran los mercados, los competidores y los consumidores un fenómeno y sobre las que debe buscar información
	RA2	Identifica fuentes de datos, extrae o genera datos de diversas fuentes y prepara datos para el análisis
	RA3	Maneja las herramientas, procesos e infraestructura necesarios para transformar los datos en información
	RA4	Identifica problemas antes de que su efecto se haga evidente
	RA5	Hace sugerencias a partir del análisis
	RA6	Presenta la información de manera efectiva utilizando distintos soportes (textuales, gráficos, audio y vídeo)
CG03	Capacidad de planificación y resolución de problemas en el área de marketing	
	RA1	Identifica y define adecuadamente y proactivamente el problema y sus posibles causas
	RA2	Plantea posibles soluciones pertinentes y diseña un plan de acción para su aplicación
	RA3	Reconoce y busca alternativas a las dificultades de aprendizaje teórico y práctico
CG04	Capacidad de aplicar los conocimientos adquiridos en diferentes entornos relacionados con el marketing y sus diferentes áreas de estudio de manera interdisciplinar o transversal	
	RA1	Relaciona conceptos de manera interdisciplinar o transversal
	RA2	Identifica correctamente los conocimientos aplicables a cada situación
	RA3	Determina el alcance y la utilidad de las nociones teóricas
CG05	Razonamiento crítico y argumentación acorde con la comprensión del contexto externo y el proceso de administración y dirección de marketing	
	RA1	Evalúa críticamente los contenidos con los que elabora su proyecto, ya sean de fuentes ajenas, ya sean de elaboración propia
	RA2	Es capaz de reunir los contenidos de su proyecto siguiendo un hilo argumental claro, consistente y fundamentado en la crítica
	RA3	Detecta e identifica incoherencias, carencias importantes y problemas en su propio trabajo, pero también en las lecturas y en los datos que utiliza para su proyecto



CG06	Capacidad de gestión del tiempo con el objetivo de mejorar la efectividad personal y del equipo dentro del marco de las organizaciones empresariales, su entorno y su gestión	
	RA1	Es capaz de organizarse y cumplir con los plazos asignados a las tareas
	RA2	Jerarquiza tiempos y energías a la hora de llevar a efecto su estudio
CG08	Compromiso ético en la aplicación de valores morales frente a dilemas éticos y de responsabilidad social	
	RA1	Identifica los grandes problemas ambientales, económicos y sociales y desarrolla planes y acciones en relación a los mismos
	RA2	Toma decisiones dentro de los límites de la ley y la ética, y aplicando el principio de precaución
	RA3	Persigue la excelencia en las actuaciones profesionales
	RA4	Asume una actitud responsable hacia las personas, con los medios y recursos que se utilizan o gestionan.
	RA5	Se preocupa por las consecuencias que su actividad y su conducta puede tener para los demás
CG09	Capacidad de aprendizaje autónomo para seguir formándose para aprender a aprender las habilidades cognitivas y los conocimientos relevantes aplicados a la actividad profesional y empresarial	
	RA1	Realiza sus trabajos y su actividad necesitando sólo unas indicaciones iniciales y un seguimiento básico
	RA2	Busca y encuentra recursos adecuados para sostener sus actuaciones y realizar sus trabajos
	RA3	Amplía y profundiza en la realización de sus trabajos
CG10	Exhibir iniciativa, creatividad y espíritu emprendedor en la aplicación de las estrategias y prácticas de marketing.	
	RA1	Es capaz de acometer nuevos retos
	RA2	Elabora su proyecto adoptando enfoques originales
	RA3	Resuelve los problemas aportando soluciones nuevas y diferentes
ESPECÍFICAS		



CE15	El Laboratorio II/The Lab II	
	RA1	Exhibe iniciativa y creatividad
	RA2	Lidera el trabajo del equipo, organizando y delegando las tareas correctamente
	RA3	Transmite conocimientos y expresa ideas y argumentos de manera clara, rigurosa y convincente, tanto de forma oral como escrita, utilizando los recursos gráficos y los medios necesarios adecuadamente.
	RA4	Conoce las diferentes opciones para elegir su de la carrera en marketing
CEOPT06	Prácticas	
	RA1	Realiza las tareas asignada con eficacia
	RA2	Mantiene una conducta profesiona

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

Contenidos – Bloques Temáticos

Módulo 1. Desarrollando la propuesta de valor. Desde la estrategia a la implementación.

Módulo 2. Métodos y herramientas para solucionar problemas y tomar decisiones de marketing

Módulo 3. Innovación, creatividad y pensamiento crítico.

Módulo 4. Carreras en el área Comercial y en la de Marketing y sus respectivas habilidades

METODOLOGÍA DOCENTE

Aspectos metodológicos generales de la asignatura

El alumno realizará un Diario de Aprendizaje sobre cada una de las sesiones, destacando, en cualquier caso, el tema central y su aportación a los conocimientos y a la adquisición de competencias.

Además, presentará un portfolio de actividades realizadas en aquellas sesiones destinadas a la resolución de casos. El coordinador de la asignatura, además de tutorizar el proceso para garantizar la adquisición de las competencias profesionales deseadas, evaluará tanto el Diario de Aprendizaje como el portfolio de actividades

Metodología Presencial: Actividades



Seminarios	CG01, CG05
Análisis y resolución de casos	CG01, CG03, CG04, CG06, CG08, CG10, CE15
Presentaciones orales	CG02, CG05, CG06
Visitas a empresas	CG01, CG05

Metodología No presencial: Actividades

Portfolio de actividades	CG09, CG10
Diario de Aprendizaje (trabajo de investigación e individual)	CG01, CG03, CG04
Trabajo en grupo	CG03, CG05, CG06
Tutoría Académicas	CG08, CG09

RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO

HORAS PRESENCIALES			
Lecciones de carácter expositivo	Análisis y resolución de casos y ejercicios, individuales o colectivos	Presentaciones orales, seminarios y debates	Tutoría académica
14.00	7.00	7.00	2.00
HORAS NO PRESENCIALES			
Análisis y resolución de casos y ejercicios, individuales o colectivos	Monografía de carácter teórico y/o práctico		
45.00	45.00		
CRÉDITOS ECTS: 4,0 (120,00 horas)			

EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Actividades de evaluación	Criterios de evaluación	Peso
Diario de Aprendizaje	Según carátula	40 %
Asistencia y participación en Actividades	Control	30 %



Portafolio de Actividades	Según carátula	15 %
Portafolio de Actividades	Según carátula	15 %

Calificaciones

Para determinar la calificación de cada alumno, se tendrán en cuenta todas las actividades de evaluación expuestas en el apartado anterior. No obstante, para que el alumno pueda ser calificado, tendrá que haber asistido a todas las sesiones previstas (al menos, siete -7- a lo largo del trimestre) y haber entregado el portafolio de actividades correspondiente a cada sesión.

PLAN DE TRABAJO Y CRONOGRAMA

Actividades	Fecha de realización	Fecha de entrega
Sesión 1	febrero 2021	febrero 2021
Sesión 2	febrero 2021	febrero 2021
Sesión 3	febrero 2021	febrero 2021
Sesión 4	marzo 2021	marzo 2021
Sesión 5	marzo 2021	marzo 2021
Sesión 6	marzo 2021	marzo 2021
Sesión 7	abril 2021	abril 2021

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía Básica

Proporcionados durante el curso en función de la naturaleza de cada actividad.



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

**GUÍA DOCENTE
2020 - 2021**

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?csv=02E4557CAA66F4A81663AD10CED66792](https://servicios.upcomillas.es/sedeelectronica/inicio.aspx?csv=02E4557CAA66F4A81663AD10CED66792)