Guía docente
310762 - 310762 - Estrategia Comercial en el Sector de la Construcción y el Sector Inmobiliario

Última modificación: 13/11/2023

Unidad responsable: Escuela Politécnica Superior de Edificación de Barcelona
Unidad que imparte: 732 - OE - Departamento de Organización de Empresas.

Titulación: GRADO EN ARQUITECTURA TÉCNICA Y EDIFICACIÓN (Plan 2019). (Asignatura optativa).

Curso: 2023 **Créditos ECTS:** 3.0 **Idiomas:** Inglés

PROFESORADO

Profesorado responsable: Torrents Arevalo, Juan Antonio

Otros: Torrents Arevalo, Juan Antonio

CAPACIDADES PREVIAS

Conocimientos de Economía de la Empresa

COMPETENCIAS DE LA TITULACIÓN A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

Específicas:
FB-06. FB-06 Conocimiento adecuado del concepto de empresa, su marco institucional, modelos de organización, planificación, control y toma de decisiones estratégicas en ambientes de certeza, riesgo e incertidumbre; sistemas de producción, costes, planificación, fuentes de financiación y elaboración de planes financieros y presupuestos.
FB-07. FB-07 Capacidad para organizar pequeñas empresas, y de participar como miembro de equipos multidisciplinares en grandes empresas.

Transversales:
05 TEQ. TRABAJO EN EQUIPO: Ser capaz de trabajar como miembro de un equipo interdisciplinar ya sea como un miembro más, o realizando tareas de dirección con la finalidad de contribuir a desarrollar proyectos con pragmatismo y sentido de la responsabilidad, asumiendo compromisos teniendo en cuenta los recursos disponibles.
03 TLG. TERCERA LENGUA: Conocer una tercera lengua, que será preferentemente inglés, con un nivel adecuado de forma oral y por escrito y en consonancia con las necesidades que tendrán las tituladas y los titulados en cada enseñanza.
01 EIN N2. EMPRENDEDURÍA E INNOVACIÓN - Nivel 2: Tomar iniciativas que generen oportunidades, nuevos objetos o soluciones nuevas, con una visión de implementación de proceso y de mercado, y que implique y haga partícipes a los demás en proyectos que se deben desarrollar.
02 SCS N2. SOSTENIBILIDAD Y COMPROMISO SOCIAL - Nivel 2: Aplicar criterios de sostenibilidad y los códigos deontológicos de la profesión en el diseño y la evaluación de las soluciones tecnológicas.
04 COE N2. COMUNICACIÓN EFICAZ ORAL Y ESCRITA - Nivel 2: Utilizar estrategias para preparar y llevar a cabo las presentaciones orales y redactar textos y documentos con un contenido coherente, una estructura y un estilo adecuados y un buen nivel ortográfico y gramatical.
04 COE N3. COMUNICACIÓN EFICAZ ORAL Y ESCRITA - Nivel 3: Comunicarse de manera clara y eficiente en presentaciones orales y escritas adaptadas al tipo de público y a los objetivos de la comunicación utilizando las estrategias y los medios adecuados.

METODOLOGÍAS DOCENTES

La metodología a utilizar será una combinación entre los diferentes instrumentos pedagógicos tradicionales o más innovadores:
Clases teóricas: Exposición formal de temáticas de gestión empresarial.
Clases practicas: Desarrollo por parte del alumno de casos prácticos
Tutoría: Orientación al alumno de la elaboración de su plan de negocios
Role playing: Se desarrollaran juegos de rol para escenificar situaciones cercanas a la realidad empresarial

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA

El objetivo es enseñar los mecanismos comerciales, financieros y jurídicos y transmitir el espíritu innovador en el sector de la construcción.

HORAS TOTALES DE DEDICACIÓN DEL ESTUDIANTADO

Tipo	Horas	Porcentaje
Horas aprendizaje autónomo	45,0	60.00
Horas grupo grande	30,0	40.00

Dedicación total: 75 h

CONTENIDOS

Estrategia comercial en el sector de la contrucción

Descripción:
Tema 1 - Plan de empresa
Descripción:
El contenido incluye:
1.1 Plan de empresa
1.2 Gestión de la estrategia

Tema 2 - Plan financiero
Descripción:
El contenido incluye:
2.1 Determinación de las inversiones
2.2 Previsión de la cuenta de explotación
2.3 Planificación financiera

Tema 3: Estrategia comercial
3.1 Definir objetivos y público objetivo
3.2 Desarrollar un plan de marketing inmobiliario comercial
3.3 Segmentar y crear campañas de correo electrónico específicas
3.4 Comparta su contenido en las redes sociales
3.5 Plantilla de estrategia de marketing

Competencias relacionadas:
FB-07. FB-07 Capacidad para organizar pequeñas empresas, y de participar como miembro de equipos multidisciplinares en grandes empresas.
FB-06. FB-06 Conocimiento adecuado del concepto de empresa, su marco institucional, modelos de organización, planificación, control y toma de decisiones estratégicas en ambientes de certeza, riesgo e incertidumbre; sistemas de producción, costes, planificación, fuentes de financiación y elaboración de planes financieros y presupuestos.
01 EIN N2. EMPRENDEDURÍA E INNOVACIÓN - Nivel 2: Tomar iniciativas que generen oportunidades, nuevos objetos o soluciones nuevas, con una visión de implementación de proceso y de mercado, y que implique y haga partícipes a los demás en proyectos que se deben desarrollar.
02 SCS N2. SOSTENIBILIDAD Y COMPROMISO SOCIAL - Nivel 2: Aplicar criterios de sostenibilidad y los códigos deontológicos de la profesión en el diseño y la evaluación de las soluciones tecnológicas.
05 TEQ. TRABAJO EN EQUIPO: Ser capaz de trabajar como miembro de un equipo interdisciplinar ya sea como un miembro más, o realizando tareas de dirección con la finalidad de contribuir a desarrollar proyectos con pragmatismo y sentido de la responsabilidad, asumiendo compromisos teniendo en cuenta los recursos disponibles.
04 COE N3. COMUNICACIÓN EFICAZ ORAL Y ESCRITA - Nivel 3: Comunicarse de manera clara y eficiente en presentaciones orales y escritas adaptadas al tipo de público y a los objetivos de la comunicación utilizando las estrategias y los medios adecuados.
04 COE N2. COMUNICACIÓN EFICAZ ORAL Y ESCRITA - Nivel 2: Utilizar estrategias para preparar y llevar a cabo las presentaciones orales y redactar textos y documentos con un contenido coherente, una estructura y un estilo adecuados y un buen nivel ortográfico y gramatical.
03 TLG. TERCERA LENGUA: Conocer una tercera lengua, que será preferentemente inglés, con un nivel adecuado de forma oral y por escrito y en consonancia con las necesidades que tendrán las tituladas y los titulados en cada enseñanza.

Dedicación: 1h
Grupo grande/Teoría: 1h

SISTEMA DE CALIFICACIÓN

La evaluación del rendimiento del estudiante se llevara a cabo teniendo en cuenta la implicación del alumno en los diferentes debates que se tendrán en clase. Además se tendrá en cuenta el resultado obtenido por el estudiante en los diferentes casos prácticos (evaluación continuada). El desglose de la nota del curso se presenta a continuación:

Evaluación continuada (AC): 20%
Trabajos y casos prácticos (CP): 20%
Pla de empresa (BP): 60%

Nota final = (0.20 x AC) + (0.20 x CP) + (0.60 x BP)

RECURSOS

Material audiovisual:
- streaming . Recurso