

**Guía Docente**  
**Trabajo Final de Máster**  
**Primera Convocatoria 2024/2025**

**Datos generales de la asignatura**

Programa:	<b>Dirección Comercial y Marketing</b>
Asignatura:	<b>Trabajo Final de Máster</b>
Medida:	<b>18.0 ECTS</b>
Carácter:	<b>Obligatoria</b>

**Temario**

Redactar y subir al campus virtual el diseño teórico metodológico de su investigación, atendiendo a los siguientes elementos:

- Descripción de la situación problemática
- Problema de investigación
- Hipótesis
- Objetivo de la investigación
- Variables
- Tareas de investigación
- Métodos y técnicas de investigación

También podrán seleccionar temas libres relacionados con las temáticas de los módulos que han trabajado y que de los cuales consideren que exista un problema que investigar. Pueden solicitar sugerencias a los profesores.

**Equipo docente**

Julio Miguel Hurtado Ballesteros  
Rafael Galobart Rubio  
Rocio Sandoval

**Resultados de aprendizaje****Competencia básica****Competencias generales**

Analizar la actualidad del tema a tratar, y causísticas existentes en el marco de la Dirección Comercial y el Marketing. (Competencias Instrumentales)

Investigar la causística planteada, y ajustarla a un problema real. (Competencias Instrumentales)

Argumentar el diseño teórico-metodológico propuesto, posibles alternativas de solución y propuesta de acciones para dar solución al problema de investigación. (Competencias Instrumentales)

**Conocimientos**

## CEIFOR ESTUDIOS

En base al temario estudiado cómo poner en práctica un proyecto de Dirección Comercial con conceptos de Marketing aplicados al mismo.

Examinar la normativa vigente en materia de puesta en marcha de una empresa de Dirección Comercial y Marketing, así como sus criterios de gestión, para utilizarlos como base en el desarrollo teórico-metodológico del problema.

métodos de análisis de datos para evaluar estrategias de marketing y tendencias del mercado.

### Destrezas

Defender la correcta aplicación de unas pautas de Dirección Comercial para cualquier empresa de implantación nacional/internacional. (Plano Subjetivo)

Organizar cualquier argumentario de trabajo en el campo comercial de cara a la puesta en marcha optimizada de la empresa propuesta en el TFM (Plano Subjetivo)

### Actividades formativas

Discusiones	Síncrona	200.0
Tutorías	Síncrona	250.0

### Actividades de evaluación

Trabajo fin de Máster

Informes