

CEIFOR ESTUDIOS

Guía Docente Trabajo Final de Máster Primera Convocatoria 2024/2025

Datos generales de la asignatura

Programa: Dirección Comercial y Marketing

Asignatura: Trabajo Final de Máster

Medida: 18.0 ECTS
Carácter: Obligatoria

Temario

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

- · Descripción de la situación problémica
- · 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 Ballestero

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 evalua	ıción
Trabajo fin de Máster	
Informes	