

IMPRESO SOLICITUD PARA VERIFICACIÓN DE TÍTULOS OFICIALES

1. DATOS DE LA UNIVERSIDAD, CENTRO Y TÍTULO QUE PRESENTA LA SOLICITUD

De conformidad con el Real Decreto 822/2021, de 28 de septiembre, por el que se establece la organización de las enseñanzas universitarias y del procedimiento de aseguramiento de su calidad.

UNIVERSIDAD SOLICITANTE	CENTRO	CÓDIGO CENTRO	
Universidad Camilo José Cela	Centro de Educación Superior Instituto de Ciencias Empresariales IMF	28053812	
NIVEL	DENOMINACIÓN CORTA		
Máster	Dirección Comercial y Marketing		
DENOMINACIÓN ESPECÍFICA			
Máster Universitario en Dirección Comercial y Marketing por la Universidad Camilo José Cela			
NIVEL MECES			
3			
RAMA DE CONOCIMIENTO	ÁMBITO DE CONOCIMIENTO	CONJUNTO	
Ciencias Sociales y Jurídicas	Ciencias económicas, administración y dirección de empresas, márketing, comercio, contabilidad y turismo	No	
SOLICITANTE			
NOMBRE Y APELLIDOS	CARGO		
RICARDO JOSÉ REJAS MUSLERA	Vicerrector de Calidad y Evaluación		
REPRESENTANTE LEGAL			
NOMBRE Y APELLIDOS	CARGO		
JUAN PADILLA FERNÁNDEZ VEGA	Secretario General		
RESPONSABLE DEL TÍTULO			
NOMBRE Y APELLIDOS	CARGO		
CARLOS CALVO MUÑOZ	Director Corporativo de Calidad		
2. DIRECCIÓN A EFECTOS DE NOTIFICACIÓN			
A los efectos de la práctica de la NOTIFICACIÓN de todos los procedimientos relativos a la presente solicitud, las comunicaciones se dirigirán a la dirección que figure en el presente apartado.			
DOMICILIO	CÓDIGO POSTAL	MUNICIPIO	TELÉFONO
C/ castillo de alracón, 49	28692	Villanueva de la Cañada	918153131
E-MAIL	PROVINCIA	FAX	
jpadilla@ucjc.edu	Madrid	918609333	
3. PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES			
De acuerdo con lo previsto en la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales, se informa que los datos solicitados en este impreso son necesarios para la tramitación de la solicitud y podrán ser objeto de tratamiento automatizado. La responsabilidad del fichero automatizado corresponde al Consejo de Universidades. Los solicitantes, como cedentes de los datos podrán ejercer ante el Consejo de Universidades los derechos de información, acceso, rectificación y cancelación a los que se refiere el Título III de la citada Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre.			
El solicitante declara conocer los términos de la convocatoria y se compromete a cumplir los requisitos de la misma, consintiendo expresamente la notificación por medios telemáticos a los efectos de lo dispuesto en el artículo 43 de la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas.			
		En: Madrid, AM 9 de enero de 2024	
		Firma: Representante legal de la Universidad	



1. DESCRIPCIÓN, OBJETIVOS FORMATIVOS Y JUSTIFICACIÓN DEL TÍTULO

1.1-1.3 DENOMINACIÓN, ÁMBITO, MENCIONES/ESPECIALIDADES Y OTROS DATOS BÁSICOS

NIVEL	DENOMINACIÓN ESPECÍFICA	CONJUNTO	CONVENIO	CONV. ADJUNTO
Máster	Máster Universitario en Dirección Comercial y Marketing por la Universidad Camilo José Cela	No		Ver Apartado 1: Anexo 1.
RAMA				
Ciencias Sociales y Jurídicas				
ÁMBITO				
Ciencias económicas, administración y dirección de empresas, márketing, comercio, contabilidad y turismo				
AGENCIA EVALUADORA				
Fundación para el Conocimiento Madrimasd				
LISTADO DE ESPECIALIDADES				
No existen datos				
MENCIÓN DUAL				
No				

1.4-1.9 UNIVERSIDADES, CENTROS, MODALIDADES, CRÉDITOS, IDIOMAS Y PLAZAS

UNIVERSIDAD SOLICITANTE		
Universidad Camilo José Cela		
LISTADO DE UNIVERSIDADES		
CÓDIGO	UNIVERSIDAD	
065	Universidad Camilo José Cela	
LISTADO DE UNIVERSIDADES EXTRANJERAS		
CÓDIGO	UNIVERSIDAD	
No existen datos		
CRÉDITOS TOTALES	CRÉDITOS DE COMPLEMENTOS FORMATIVOS	CRÉDITOS EN PRÁCTICAS EXTERNAS
60		9
CRÉDITOS OPTATIVOS	CRÉDITOS OBLIGATORIOS	CRÉDITOS TRABAJO FIN GRADO/ MÁSTER
0	42	9

1.4-1.9 Universidad Camilo José Cela

1.4-1.9.1 CENTROS EN LOS QUE SE IMPARTE

LISTADO DE CENTROS			
CÓDIGO	CENTRO	CENTRO RESPONSABLE	CENTRO ACREDITADO INSTITUCIONALMENTE
28053812	Centro de Educación Superior Instituto de Ciencias Empresariales IMF	Si	No

1.4-1.9.2 Centro de Educación Superior Instituto de Ciencias Empresariales IMF

1.4-1.9.2.1 Datos asociados al centro

MODALIDADES DE ENSEÑANZA EN LAS QUE SE IMPARTE EL TÍTULO		
PRESENCIAL	SEMIPRESENCIAL/HÍBRIDA	A DISTANCIA/VIRTUAL
No	No	Sí
PLAZAS POR MODALIDAD		
		90
NÚMERO TOTAL DE PLAZAS	NÚMERO DE PLAZAS DE NUEVO INGRESO PARA PRIMER CURSO	
90	90	



IDIOMAS EN LOS QUE SE IMPARTE		
CASTELLANO	CATALÁN	EUSKERA
Sí	No	No
GALLEGO	VALENCIANO	INGLÉS
No	No	No
FRANCÉS	ALEMÁN	PORTUGUÉS
No	No	No
ITALIANO	OTRAS	
No	No	

1.10 JUSTIFICACIÓN

JUSTIFICACIÓN DEL INTERÉS DEL TÍTULO Y CONTEXTUALIZACIÓN

Ver Apartado 1: Anexo 6.

1.11-1.13 OBJETIVOS FORMATIVOS, ESTRUCTURAS CURRICULARES ESPECÍFICAS Y DE INNOVACIÓN DOCENTE

OBJETIVOS FORMATIVOS

El **Máster Universitario en Dirección Comercial y Marketing** ordena la planificación de sus estudios con el objetivo de formar profesionales capaces de dirigir y gestionar un departamento comercial o de marketing en una empresa o institución, con todas las competencias que, según la Asociación de Marketing de España (MKT) y el Colegio Oficial de Titulados Mercantiles y Empresariales de Madrid (Comisión de Formación), se requieren para el desempeño eficaz y eficiente de dicha función; a saber: capacidad para aplicar los conocimientos teóricos en la realización de un plan de marketing, adoptando una visión relacional en la estrategia de marketing y profundizando en sus implicaciones operativas; capacidad para interpretar y usar la información obtenida por las investigaciones de mercado sobre el comportamiento del consumidor; capacidad para identificar los canales de distribución comercial y diseñar una estrategia de distribución adaptada a un caso concreto; capacidad para gestionar el desarrollo y la planificación comercial y de marketing de la empresa; capacidad para identificar los canales digitales que permiten solucionar problemas de marketing y comercialización, y las tendencias claves en convergencia tecnológica.

ESTRUCTURAS CURRICULARES ESPECÍFICAS Y ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS DE INNOVACIÓN DOCENTE

1.14 PERFILES FUNDAMENTALES DE EGRESO Y PROFESIONES REGULADAS

PERFILES DE EGRESO

Profesional preparado para dirigir y gestionar un departamento comercial o de marketing en una empresa o institución.

HABILITA PARA EL EJERCICIO DE PROFESIONES REGULADAS

No

NO ES CONDICIÓN DE ACCESO PARA TÍTULO PROFESIONAL

2. RESULTADOS DEL PROCESO DE FORMACIÓN Y DE APRENDIZAJE

RESULTADOS DEL PROCESO DE FORMACIÓN Y DE APRENDIZAJE

CM01 - Implementar los sistemas de información y documentación necesarios para asegurar los procesos de toma de decisiones en el ámbito comercial y de marketing. TIPO: Competencias

CM02 - Aplicar las técnicas comerciales diseñadas para la maximización de las ventas. TIPO: Competencias

CM03 - Implementar los modelos de organización y gestión de las operaciones comerciales y de sus métodos y técnicas aplicadas para su desarrollo. TIPO: Competencias

CM04 - Gestionar los modelos de planificación estratégica comercial y de marketing y de los métodos y técnicas aplicadas para su desarrollo. TIPO: Competencias

CM05 - Analizar los modelos y métodos de análisis de mercados que describen procesos evolutivos e identificar tendencias y posibilidades que permiten definir estrategias comerciales y de marketing. TIPO: Competencias

CM06 - Aplicar las técnicas de comunicación y relación con los clientes que permiten advertir sus necesidades y satisfacerlas de forma eficiente. TIPO: Competencias

CM07 - Analizar las técnicas y metodologías más significativas desarrolladas para plantear nuevos modelos de negocio en el ámbito comercial y del marketing. TIPO: Competencias

CM08 - Redactar un proyecto original en el ámbito de la comercialización y el marketing. TIPO: Competencias

CN01 - Comprender las normas deontológicas profesionales impulsadas por la Asociación Española de Marketing, así como del significado práctico de la Responsabilidad Social Corporativa y los modelos desarrollados para su aplicación en el ámbito de organizaciones empresariales complejas en un entorno competitivo transnacional. TIPO: Conocimientos o contenidos

CN02 - Comprender las nuevas tendencias, oportunidades y prácticas empresariales en el ámbito de la Economía Digital y Comercio Electrónico. TIPO: Conocimientos o contenidos



CN03 - Diferenciar los mercados y públicos de interés estratégico para la empresa. TIPO: Conocimientos o contenidos
CN04 - Reconocer los intermediarios, canales y circuitos de distribución para los productos de la empresa de acuerdo a los objetivos estratégicos comerciales y de marketing establecidos. TIPO: Conocimientos o contenidos
CN05 - Explicar las distintas técnicas promocionales para los productos de la empresa de acuerdo a la estrategia comercial y de marketing. TIPO: Conocimientos o contenidos
HB01 - Evaluar críticamente las relaciones comerciales en los diferentes mercados para el diseño de las estrategias de la dirección comercial y de marketing adaptadas a los clientes y modelos organizativos. TIPO: Habilidades o destrezas
HB02 - Utilizar los conocimientos sobre los comportamientos de los consumidores en el diseño de la estrategia comercial. TIPO: Habilidades o destrezas
HB03 - Manejar las fuentes de información on-line más importantes del ámbito comercial y de marketing, tanto a nivel nacional, como internacional. TIPO: Habilidades o destrezas
HB04 - Aplicar técnicas avanzadas de liderazgo, así como la ética y la responsabilidad social de las empresas que sirvan de motivación a los equipos del área del marketing. TIPO: Habilidades o destrezas

3. ADMISIÓN, RECONOCIMIENTO Y MOVILIDAD

3.1 REQUISITOS DE ACCESO Y PROCEDIMIENTOS DE ADMISIÓN

El Real Decreto 822/2021 establece en el artículo 18 los requisitos para el acceso y admisión a las enseñanzas oficiales de Máster Universitario.

Para poder acceder al Máster es necesario contar con titulación universitaria, según el artículo 7 del RD 39/1997. Este requisito se corresponde con los criterios de acceso establecidos en el artículo 16 del RD 1393/2007 modificado por el RD 861/2010:

- Estar en posesión de un título universitario oficial español.
- Estar en posesión de un título universitario oficial expedido por una institución de educación superior del Espacio Europeo de Educación Superior perteneciente a otro Estado integrante del Espacio Europeo de Educación Superior que faculte en el mismo para el acceso a enseñanzas de Máster.
- Estar en posesión de un título universitario oficial expedido por una institución de educación superior de un sistema educativo ajeno al Espacio Europeo de Educación Superior, sin necesidad de homologarlo, previa comprobación por la Universidad de que acredite un nivel de formación equivalente a los correspondientes Títulos universitarios oficiales españoles y que faculte en el país expedidor del Título para el acceso a enseñanzas de postgrado. El acceso por esta vía no implicará en ningún caso, la homologación del Título previo de que esté en posesión el interesado, ni su reconocimiento a otros efectos que el cursar las enseñanzas del Máster.

PERFIL DE INGRESO

El perfil recomendado de ingreso a estos estudios es el de personas egresadas de titulaciones de la rama de conocimiento de las Ciencias Sociales y Jurídicas vinculadas a las disciplinas de la Economía y la Empresa, y que acrediten, en virtud de sus competencias y contenidos, una vinculación con el ámbito de la dirección comercial y del marketing, que tiene como objetivo especializarse o profundizar en una adquisición de competencias para gestionar un departamento comercial o de marketing, o el de un titulado que ha iniciado su carrera en el ámbito del marketing y que desee ampliar sus conocimientos.

Por tanto, las titulaciones que dan acceso directo al máster son:

- Grado en Administración y Dirección de Empresas.
- Grado en Economía.
- Grado en Ciencias Empresariales.
- Grado en Relaciones Laborales y Recursos Humanos
- Grado en Marketing y/o investigación de mercados.
- Grado en Comercio.
- Grado en Contabilidad y finanzas.
- Titulaciones de ordenaciones de enseñanzas anteriores alineadas con las descritas anteriormente.

El proceso de aprendizaje y evaluación continua en el que se asienta el máster requiere del estudiante una capacidad de aprendizaje continuo, con altas competencias en organización y planificación de su trabajo.

Las personas candidatas que sean tituladas en estudios que, por su especialización o nivel académico, no puedan acreditar una coincidencia con los relacionados en el perfil de ingreso, deberán cursar y superar, con carácter previo, el Curso Complementario de Formación para el acceso al Máster Universitario en Dirección Comercial y Marketing.

Para los estudiantes no hispanohablantes, se debe acreditar, al menos, el nivel B2 del Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas (MCERL) en castellano.

Los certificados que serán admitidos para acreditar el nivel de idioma están recogidos en la siguiente url: <https://proyectos.crue.org/acreditacion/wp-content/uploads/sites/3/2022/04/Certificados-para-la-acreditacion-de-niveles-de-espanol.pdf>

ADMISIÓN

La admisión del alumnado a los programas implantados en el Instituto de Ciencias Empresariales IMF en COI (Cela Open Institute, centro adscrito de la UCG) está regulada por la Norma 03/2014, de 25 de abril, reguladora del proceso de admisión del alumnado a los estudios del Centro (<https://bit.ly/46S9HGM>).

De acuerdo con la Norma anteriormente indicada 03/2014, como criterio general el Centro acepta solicitudes de admisión a sus estudios oficiales desde cualquiera de las tres vías legalmente establecidas para el acceso a los másteres universitarios, sin ningún tipo de discriminación por esta razón y sin establecer tampoco reserva alguna ni contingente limitador en función de una u otra vía.



Las personas interesadas en la admisión deben formalizar las solicitudes normalizadas correspondientes a estudios de Grado o de Máster que son directamente accesibles en la web del Centro, y pueden tramitarlas a través del Servicio de Información y Atención del Alumnado, si su solicitud de información es atendida por esta vía, o bien dirigirla directamente al Servicio de Gestión Académica de la Secretaría del Centro. En todo caso. Las solicitudes recibidas se registran y archivan por parte de la Secretaría y su uso posterior se limita estrictamente a cuantificar los datos estadísticos de demanda de plazas reclamados por el sistema universitario.

De acuerdo con la Norma 03/2014, las solicitudes deben adjuntar la documentación acreditativa correspondiente a la vía de acceso a los estudios, así como la correspondiente a los datos personales y profesionales, si procede. La Secretaría del Centro es el órgano responsable de validar la documentación antes de proceder a la matriculación en los estudios y en ejercicio de dicha función, la Secretaría puede requerir del solicitante las acreditaciones complementarias que considere legalmente necesarias para la matriculación en los estudios.

La Norma 03/2014 determina que la Secretaría traslada a la Comisión de Admisiones del Centro únicamente las solicitudes que cumplen los requisitos legales para el acceso a los estudios. Dicha Comisión es el órgano responsable del proceso de admisión al Centro y está compuesta por el Decanato, que la preside, la Secretaría y las Direcciones de los estudios implantados en el Centro.

Las Direcciones de los estudios informan a la Comisión sobre las solicitudes presentadas a su programa y el Decanato procede a su resolución formal en virtud de dichos informes.

El proceso de admisión finaliza en el plazo determinado por el calendario anual de admisión al Centro y la resolución de las admisiones se realiza aplicando los siguientes criterios de valoración objetiva para la adjudicación de las plazas:

a) Expediente académico aportado del ámbito de la Economía y la Empresa aportado

- Nota media de Aprobado: 1 punto
- Nota media de Notable: 2 puntos
- Nota media de Sobresaliente: 3 puntos
- Matrícula de Honor: 4 puntos

b) Titulaciones universitarias oficiales o equivalentes distintas de la acreditada para el acceso

- Primer Ciclo: 1 punto por título universitario
- Segundo Ciclo: 2 puntos por título universitario
- Tercer Ciclo: 3 puntos por título universitario

c) Otros méritos

- Experiencia laboral acreditada en empresas: 1 punto por año
- Idioma extranjero acreditado de nivel B-2: 1 punto por idioma
- Formación oficial acreditada de nivel MECES-1: 1 punto por título superior

En el caso que demanda de plazas al finalizar el período sea inferior a las plazas ofertadas, se procede a su adjudicación directa a todos los solicitantes que acrediten los requisitos de acceso y admisión. En ningún caso, por lo tanto, el orden cronológico de solicitudes constituye un criterio para la resolución de admisiones que altere o subvierta los principios de igualdad, mérito y capacidad en la selección.

De acuerdo con la Norma 03/2014, las solicitudes de admisión se resuelven de oficio positivamente si se comprueba la disponibilidad de plazas en los estudios solicitados y se acreditan documentalmente los requisitos legales correspondientes a la vía de acceso a los estudios por parte del solicitante. La puntuación obtenida por los candidatos resultado de la aplicación de los criterios de valoración determina el orden de adjudicación de las plazas en todos los casos. Las solicitudes de admisión se resuelven de oficio negativamente en caso de indisponibilidad de plazas en los estudios solicitados, insuficiente o incompleta acreditación documental de la vía de acceso del solicitante, o manifiesta inadecuación del perfil del candidato al perfil recomendado de ingreso a los estudios.

De acuerdo con la Norma 03/2014, la resolución positiva de la solicitud comporta la emisión de la Credencial de Admisión a los estudios solicitados en favor del alumnado solicitante. En este documento normalizado figuran los datos personales del solicitante, los estudios a los que ha sido admitido, el recordatorio sobre el perfil recomendado para su acceso, así como la relación de documentos que debe aportar para proceder a la matriculación. Con la Credencial de Admisión, la persona admitida recibirá la Propuesta de Matricula correspondiente a sus estudios, en la que figuran las materias a cursar, su carácter (ordinario o reconocido, su coste (ordinario, reconocido o becado), así como toda la información necesaria para la liquidación económica.

Una vez constatada la liquidación de la Propuesta de Matricula, el Servicio de Gestión Académica de la Secretaría procede a emitir y enviar la Matricula correspondiente, que acredita a la persona admitida como alumno oficial de los estudios del Centro.

COMPLEMENTOS FORMATIVOS PARA MÁSTER

Todas las personas cuya titulación de acceso no sea una de las previstas en el perfil recomendado de ingreso indicado anteriormente (~~titulaciones de la rama de conocimiento de las Ciencias Sociales y Jurídicas vinculadas a las disciplinas de la Economía y la Empresa~~), deberán superar íntegro el Curso Complementario de Formación (CCF) para el acceso al Máster Universitario en Dirección Comercial y Marketing, con independencia de cual fuere su titulación de origen.

Descripción del Curso Complementario de Formación (CCF)

A. Calendario

El CCF tiene una duración de nueve semanas y se ofrece ~~anualmente dos veces~~ de forma ininterrumpida durante los meses de septiembre a junio del curso al tratarse de un acceso *non stop* donde el estudiante puede incorporarse a la primera materia en cualquier momento del curso, previamente habiendo superado el CCF si se da el caso.

1. Primera edición: del 1 de agosto al 7 de septiembre. Los exámenes finales tendrán lugar el sábado no festivo inmediatamente posterior al 15 de septiembre.
2. Segunda edición: del 1 de noviembre al 7 de enero. Los exámenes finales tendrán lugar el sábado no festivo inmediatamente posterior al 15 de enero.

B. Modalidad docente



El CCF se ofrecerá en modalidad no presencial u on-line, la misma del Máster Universitario en Dirección Comercial y Marketing.

C. Contenido

El CCF ordena su programa de contenidos en tres bloques afines que se desarrollan a la vez en tres unidades fundamentales de un ECTS cada una:

Bloque I

1. Derecho de la Empresa
2. Derecho del Mercado, la Competencia y el Consumo
3. Sociología

Bloque II

1. Economía Aplicada
2. Economía Financiera y Contabilidad
3. Organización de Empresas

Bloque III

1. Comercialización e Investigación de Mercados
2. Publicidad y Comunicación Audiovisual
3. Producción, Logística y Distribución

D. Actividades formativas

En el CCF se desarrollan cuatro actividades formativas:

1. Actividades teóricas: Clases teóricas on-line ordenadas preferentemente a la competencia de los estudiantes para aplicar los conocimientos adquiridos y resolver problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con los estudios; prioriza la transmisión de conocimientos por parte del profesor, exigiendo al alumno la preparación previa o el estudio posterior. Por lo tanto, las horas asignadas a esta actividad formativa incluye: clases teóricas, análisis y estudio de documentación básica de la materia y tutorías con el profesor. Las metodologías que corresponden a esta actividad formativa son las Videoconferencias, que consisten en la exposición de los contenidos teóricos de cada unidad del CFC por parte de un profesor o profesora sin la participación activa del alumnado, y las Conferencias, que consisten en la exposición a través de video sobre un tema de carácter científico, técnico o cultural llevada a cabo por una persona experta en cada unidad del CFC. Esta actividad formativa tiene una ponderación del treinta por ciento del global del CFC. El alumnado dispone, además de los medios audiovisuales, de textos claves y de textos referenciales para cada unidad, y puede autoevaluarse progresivamente mediante baterías de cuarenta preguntas test por cada unidad.
2. Actividades prácticas: Clases prácticas on-line ordenadas preferentemente a la competencia de los estudiantes para comunicar sus conclusiones -y los conocimientos y razones últimas que las sustentan- a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades en el ámbito de los estudios; prioriza la participación en común de los alumnos en la interpretación razonada de los conocimientos y de las fuentes del área de estudio, a partir de la coordinación del profesor. Por lo tanto, las horas asignadas a esta actividad formativa incluyen: clases prácticas, análisis y estudio de documentación básica de la materia y tutorías con el profesor. Las metodologías que corresponden a esta actividad formativa son los Workshops, que consisten en la exposición, por videoconferencia, de los contenidos prácticos de cada unidad del CFC por parte de un profesor o profesora con la participación activa del alumnado, y los Casos Prácticos, que consisten en el planteamiento, desarrollo y resolución de casos teóricos o prácticos sobre las unidades del programa. Esta actividad formativa tiene una ponderación del treinta por ciento del global del CFC. El alumnado dispone para cada unidad del CFC, además de los medios audiovisuales, de cuatro casos prácticos con tres cuestiones cada uno, cuya realización es preceptiva y permite el acceso a las respuestas correctas para su autoevaluación.
3. Actividades colaborativas: Foros on-line ordenados preferentemente a la competencia de los estudiantes para utilizar las tecnologías de la información y la comunicación propias del ejercicio profesional de los estudios; prioriza la realización por parte del alumno de las actividades prácticas ordenadas a la transmisión eficaz de información. La metodología que corresponde a esta actividad formativa son los Debates, que consisten en tres discusiones sucesivas dirigidas por el profesor o profesora a través de la plataforma de e-learning sobre temas relacionados con cada uno de los bloques del CFC. Esta actividad formativa tiene una ponderación del diez por ciento del global del CFC. El alumnado dispone para cada unidad del CFC de la documentación necesarias para plantear su participación en las discusiones del Foro.
4. Trabajo académico individual: Trabajos individuales on-line ordenados preferentemente a la competencia de los estudiantes para integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios en el ámbito de los estudios; prioriza el aprendizaje autónomo por parte del alumno. Por lo tanto las horas asignadas a esta actividad formativa incluye: trabajo individual (considerando trabajo autónomo del estudiante), lectura y análisis de documentación y tutorías con el profesor. Esta actividad formativa tiene una ponderación del treinta por ciento del global del CFC. Para la realización de esta actividad formativa el alumnado dispone de un aplicativo específico dentro de la plataforma de e-learning que cuenta con un sistema de tutorización y validación continua-da.

E. Sistemas de evaluación

Los sistemas de evaluación aplicados al CCF atienden a las actividades formativas previstas y a su correspondiente ponderación.

Las actividades teóricas se evalúan mediante examen test de entre 40 y 90 preguntas (30 por cada bloque) y, para superarlo, el alumnado debe responder correctamente a un mínimo de 70.

Las actividades prácticas se evalúan mediante examen de dos tres casos prácticos con tres cuestiones cada uno y, para superarlo, el alumnado debe responder correctamente y completamente a un mínimo de dos.

Las actividades colaborativas se evalúan mediante un informe que valora la participación del alumnado en el Foro de discusión y debate a través de diez ítems (previamente conocidos por el alumnado); el alumnado debe haber participado en los tres debates (uno por bloque) para superar esta evaluación y en caso contrario no puede superar el CCF.

El trabajo académico individual se evalúa mediante un informe que valora diez ítems (previamente conocidos por el alumnado). En caso de no presentación del trabajo individual, el alumnado no puede superar el CCF.

El alumnado disconforme con su evaluación puede solicitar del Decanato del Centro la convocatoria de una comisión evaluadora ante la cual someterse a una defensa pública de las actividades realizadas y de los conocimientos adquiridos. En este caso se aplican los plazos y procedimientos establecidos en la normativa del centro para las materias de los estudios oficiales.

F. Acreditación



La superación del CCF se acredita mediante una certificación académica del Centro en la que constan los datos académicos del programa, su fecha de realización y la calificación obtenida. Dicha certificación se emite duplicada y uno de los ejemplares se incorpora al expediente académico del alumno.

G. Coordinación

La coordinación del CCF corresponde a la Dirección del Máster Universitario en Dirección Comercial y Marketing, que designa anualmente el personal académico responsable de los contenidos, actividades y evaluación del programa, en función de su especialidad, así como de la tutoría y seguimiento personal del alumnado matriculado.

H. Incorporación al Máster

El alumnado que supere el CCF puede incorporarse al primer grupo del Máster que se constituya inmediatamente después de dicha superación, de acuerdo con la ordenación académica general del Centro.

El alumnado que curse el CCF antes de obtener la titulación legalmente requerida para el acceso a los estudios de Máster podrá obtener la Certificación acreditativa correspondiente, en caso de superación, pero su admisión al Máster no podrá hacerse efectiva hasta que acredite estar en posesión del título universitario oficial de acceso.

I. Reconocimientos

El CCF no es susceptible de reconocimiento total o parcial en virtud de formación académica ni tampoco por experiencia profesional.

3.2 CRITERIOS PARA EL RECONOCIMIENTO Y TRANSFERENCIAS DE CRÉDITOS

Reconocimiento de Créditos Cursados en Enseñanzas Superiores Oficiales no Universitarias

MÍNIMO	MÁXIMO
0	0

Adjuntar Convenio

Reconocimiento de Créditos Cursados en Títulos Propios

MÍNIMO	MÁXIMO
0	0

Adjuntar Título Propio

Ver Apartado 3: Anexo 2.

Reconocimiento de Créditos Cursados por Acreditación de Experiencia Laboral y Profesional

MÍNIMO	MÁXIMO
0	9

DESCRIPCIÓN

En cumplimiento del Real Decreto 1618/2011, de 14 de noviembre, sobre reconocimiento de estudios en el ámbito de la Educación Superior, la Universidad Camilo José Cela, ordena su sistema de transferencia y reconocimiento de créditos con objeto de hacer efectiva la movilidad de los estudiantes, tanto dentro del territorio nacional como fuera de él, con sujeción a los criterios generales que sobre el particular se establecen la legislación aplicable.

En todo caso, el título seguirá lo establecido en el Real Decreto 822/2021, de 28 de septiembre, por el que se establece la organización de las enseñanzas universitarias y del procedimiento de aseguramiento de su calidad.

La Normativa para el Reconocimiento y Transferencia de Créditos de la Universidad Camilo José Cela está pública en <https://bit.ly/46Sa8Au>

RECONOCIMIENTO POR EXPERIENCIA LABORAL:

Conforme a la legislación, el tipo de experiencia que se precisará para el reconocimiento será:

Asignatura (ECTS)	Resultados del Aprendizaje	Tipo de experiencia profesional que podrá ser reconocida
Prácticas Académicas Externas (9 ECTS)	CN02, CN05, HB01, HB03, CM01, CM02, CM05, CM07 ~~CM08~~	Experiencia en cualquier empresa, institución pública o privada, u organismo gubernamental o no gubernamental vinculada al área de ventas o marketing.

Se reconocerán hasta 6 ECTS por 12 meses de experiencia profesional acreditada.

Para proceder al reconocimiento de créditos por experiencia laboral o profesional, el alumno deberá aportar la siguiente documentación:



- Solicitud de reconocimiento de créditos en el formato establecido por la Universidad Camilo José Cela.
- Certificado de vida laboral expedido por la Seguridad Social u órgano correspondiente en función del país de origen.
- Certificado/s de la empresa/s en las que haya desarrollado la actividad o actividades susceptibles de reconocimiento donde el Director de Recursos Humanos (o quien ocupe un puesto de funciones similares) certifique las funciones realizadas. (En caso de trabajadores autónomos, no será necesario aportar este documento, aunque la Comisión podrá requerir documentación complementaria si lo considera oportuno).
- Memoria donde explique las tareas realizadas en los distintos puestos en los que haya ejercido, las competencias adquiridas y las funciones del puesto.

Es función de la Comisión valorar la documentación presentada, entrevistar al alumno para verificar la autenticidad de la información suministrada y emitir la resolución de reconocimiento.

La admisión del alumnado a los programas implantados en COI (Cela Open Institute, centro adscrito de la UCJC) está regulada por la Norma 04/2014, de 25 de abril, reguladora del proceso de reconocimiento y transferencia de CTS del Centro. La misma se desarrolla en los siguientes artículos:

Artículo 1. Reconocimiento de ECTS

1. De acuerdo con el vigente régimen jurídico universitario, el reconocimiento de créditos es la aceptación, por parte del Centro, de los ECTS obtenidos por el alumnado en unas enseñanzas oficiales en el mismo o en otro centro universitario, ECTS que son computados en otras distintas a efectos de la obtención de un título oficial.

Artículo 2. Objeto del reconocimiento

1. Podrán ser objeto de reconocimiento los ECTS cursados en otras enseñanzas superiores oficiales o en enseñanzas universitarias conducentes a la obtención de otros títulos propios, a los que se refiere el artículo 34.1 de la Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre, de Universidades.

2. La experiencia laboral y profesional acreditada podrá ser también objeto de reconocimiento en forma de ECTS que computarán a efectos de la obtención de un título oficial, siempre que dicha experiencia esté relacionada con las competencias inherentes a dicho título. Dicho reconocimiento no podrá ser superior, en su conjunto, al 15 por ciento del total de créditos que constituyen el plan de estudios.

3. No podrán ser objeto de reconocimiento los ECTS obtenidos en estudios propios no oficiales de otras universidades, por lo que no procede la aportación informativa prevista por el art. 6.4 del RD 1393/2007.

4. En ningún caso podrán ser objeto de reconocimiento los créditos correspondientes a los trabajos de fin de grado o de máster.

Artículo 3. Procedimiento

1. La solicitud de reconocimiento puede tramitarse directamente en la Secretaría, desde la web o a través del Servicio de Información y Atención del Alumnado, en el caso que la persona interesada no se haya matriculado todavía.

2. La solicitud de reconocimiento debe realizarse en el formulario oficial que se adjunta como Anexo I a la presente normativa, indicando las Materias de sus estudios que considera susceptibles de reconocimiento.

3. La solicitud debe tramitarse siempre durante el semestre anterior al previsto para impartir las materias objeto de reconocimiento.

4. La persona solicitante debe aportar la certificación académica personal de los estudios oficiales cursados.

5. En el caso de reconocimientos concedidos por experiencia profesional a través de convenios con organizaciones de colectivos, los miembros de dichos colectivos únicamente deben indicar su adscripción en la solicitud de admisión y consignar la solicitud de reconocimientos concedida en el referido convenio.

Artículo 4. Resolución

1. Las solicitudes de reconocimiento de ECTS son resueltas por el Decanato, previo informe de la Dirección de los estudios, que podrá recabar, si procede, la información necesaria al profesorado de las materias afectadas.

2. En todo caso, las materias básicas de Grado serán objeto de reconocimiento de oficio para el alumnado que acredite estar en posesión de un título oficial de la misma rama de conocimiento, o bien que haya cursado y superado todas las Materias básicas correspondientes de Grado de la misma rama.

Artículo 5. Calificación

1. El reconocimiento de ECTS no incorporará calificación de los mismos, por lo que no computarán a efectos de baremación del expediente.



2. Los ECTS reconocidos se incluirán en el expediente académico del alumnado y se reflejarán como tales en el Suplemento Europeo al Título.

Artículo 6. Criterios de reconocimiento de ECTS de materias de formación básica entre enseñanzas de Grado de la misma rama de conocimiento:

1. Serán objeto de reconocimiento la totalidad de los créditos obtenidos correspondientes a materias de formación básica de dicha rama de acuerdo con lo establecido en el artículo 13 del RD. 1393/2007.
2. Cuando las materias de formación básica cursadas no se correspondan en contenido y/o en número de créditos con las que establece el título de Grado al que se accede, la Dirección de los estudios determinará la aplicación del reconocimiento a favor de todas aquellas materias básicas cuya suma de créditos más se aproxime sin exceder al número de ECTS reconocidos.
3. Si el exceso de ECTS reconocidos y no aplicados es igual o superior a la mitad mas uno del número de ECTS de otra materia básica, la Dirección de los estudios determinará su aplicación a esta otra materia.
4. La Dirección de los estudios deberá indicar expresamente las materias de formación básica que el estudiante deberá cursar tras el reconocimiento.

Artículo 7. Criterios de reconocimiento de ECTS de materias de formación básica entre enseñanzas de Grado de distinta rama de conocimiento:

1. Serán objeto de reconocimiento los ECTS de materias de formación básica obtenidos en grados de distinta rama que sean coincidentes con materias básicas del Grado receptor.
2. El resto de los ECTS de materias básicas de otras ramas podrán ser objeto de reconocimiento teniendo en cuenta la adecuación entre las competencias y conocimientos asociados a dichas materias y los previstos en el plan de estudios, o bien que tengan carácter transversal.

Artículo 8. Criterios de reconocimiento de ECTS de materias no básicas de Grado:

Podrán ser objeto de reconocimiento los ECTS no correspondientes a materias de Grado no básicas, teniendo en cuenta la adecuación entre las competencias y conocimientos asociados a dichas materias y los previstos en el plan de estudios, o bien que tengan carácter transversal.

Artículo 9. Criterios de reconocimiento de ECTS entre enseñanzas correspondientes a anteriores sistemas educativos españoles y enseñanzas de Grado:

Podrán ser objeto de reconocimiento los ECTS correspondientes a la carga lectiva de un título de Grado, por estudios cursados conducentes a un título de Licenciado, Ingeniero, Arquitecto, Diplomado, Ingeniero Técnico o Arquitecto Técnico, en función de la adecuación entre las competencias y conocimientos adquiridos y los previstos en el plan de estudios, o bien que tengan carácter transversal.

Artículo 10. Criterios de reconocimiento de ECTS entre enseñanzas en proceso de extinción y enseñanzas de Grado o Máster:

1. El reconocimiento de ECTS de estudios en proceso de extinción se ajustará a lo dispuesto en la correspondiente Tabla de Adaptación que prevista en la memoria de verificación del título.
2. Se reconocerán ECTS de carácter transversal por aquellas asignaturas que figuran en el expediente académico de estos estudiantes que no tengan correspondencia con asignaturas del título de Grado hasta el máximo de créditos transversales establecido en el correspondiente plan de estudios.

Artículo 11. Criterios de reconocimiento de ECTS entre enseñanzas de Máster:

Se podrán reconocer ECTS correspondientes a la carga lectiva de un título de Máster Universitario, por estudios cursados conducentes a otro título de Máster Universitario, en función de la adecuación entre las competencias y conocimientos adquiridos y los previstos en el plan de estudios, o bien que tengan carácter transversal.

Artículo 12. Criterios de reconocimiento de ECTS por la participación en actividades universitarias culturales, deportivas, de representación estudiantil, solidarias y de cooperación:

Antes del inicio del periodo de matrícula, el Centro deberá hacer pública la relación de actividades que otorgarán el derecho al reconocimiento de ECTS previsto en este artículo. Estas actividades tendrán un reconocimiento máximo de 6 ECTS. Dicho reconocimiento se aplicará en aquellas materias cuyas competencias asignadas puedan vincularse en mayor grado a la naturaleza de la participación acreditada por el alumnado, sin perjuicio de poder ser aplicado



el reconocimiento sobre materias de otra condición si las competencias o los contenidos permiten apreciar una vinculación superior o específica.

Artículo 13. Criterios de reconocimiento de ECTS por enseñanzas universitarias cursadas en centros extranjeros.

Se podrán reconocer ECTS correspondientes a estudios universitarios cursados en centros extranjeros (incluidos o no en un programa de intercambio), en función de la adecuación entre las competencias y conocimientos adquiridos y los previstos en el plan de estudios, o bien que tengan carácter transversal.

Artículo 14. Criterios de reconocimiento de ECTS por experiencia laboral y profesional acreditada.

Se podrán reconocer ECTS correspondientes a la carga lectiva de un título de Grado definida en el respectivo plan de estudios, por experiencia laboral y profesional acreditada, siempre que dicha experiencia esté relacionada con las competencias inherentes a dicho título. Dicha vinculación competencial deberá acreditarse documentalmente. Los reconocimientos se aplicarán sobre aquellas materias cuyas competencias asignadas puedan vincularse en mayor grado a la naturaleza de la experiencia profesional acreditada por el alumnado y, en el caso de contemplarse en el plan de estudios, sobre las prácticas externas previstas, pero en ningún caso podrán ser objeto de reconocimiento los créditos correspondientes a los trabajos de fin de grado o de máster.

Artículo 15. Criterios de reconocimiento de ECTS por realización de prácticas externas.

1. Se podrán reconocer ECTS correspondientes a la carga lectiva de un título de Grado definida en el respectivo plan de estudios, por realización de prácticas externas en empresas, entidades o instituciones únicamente en el marco de convenios previamente establecidos por la Universidad y siempre que dichas prácticas estén relacionadas con las competencias inherentes a dicho título.
2. La realización de dichas prácticas deberá someterse al vigente régimen jurídico universitario y al reglamento y disposiciones que dicte al efecto la Universidad.
3. Su seguimiento y evaluación comportará en todo caso la elaboración de una memoria y la emisión de los expedientes que correspondan por parte de los académicos responsables del proceso.
4. Los reconocimientos se aplicarán sobre aquellas materias cuyas competencias asignadas puedan vincularse en mayor grado a la naturaleza de la prácticas realizadas por el alumnado y, en el caso de contemplarse en el plan de estudios, sobre las prácticas externas previstas, pero en ningún caso podrán ser objeto de reconocimiento los ECTS correspondientes a los trabajos de fin de grado o de máster.
5. El número máximo de ECTS que se podrán reconocer por este concepto es de seis.

Artículo 16. Transferencia de ECTS.

1. La transferencia de ECTS es la incorporación en los documentos académicos oficiales acreditativos de las enseñanzas seguidas por cada alumno de la totalidad de créditos obtenidos en enseñanzas oficiales cursadas con anterioridad, en la misma u otra Universidad, que no hayan conducido a la obtención de un título oficial.
2. El alumnado puede solicitar la transferencia de ECTS al finalizar su programa, para su incorporación en el Diploma Suplemento al Título, o bien en el momento de solicitar su traslado de expediente a otra Universidad.
3. La solicitud puede hacerse directamente a la Secretaría del Centro o a través del Mentor personal, y su resolución corresponde al Decanato, previo informe de la Secretaría.
4. La transferencia de ECTS implica que, en los documentos académicos oficiales acreditativos de las enseñanzas seguidas por cada estudiante, se incluirán la totalidad de los créditos obtenidos en enseñanzas oficiales cursadas con anterioridad, en la misma u otra universidad, que no hayan conducido a la obtención de un título oficial.
5. Todos los ECTS transferidos serán incluidos en su expediente académico y reflejados en el Suplemento Europeo al Título, regulado en el RD 1044/2003, de 1 de agosto, por el que se establece el procedimiento para la expedición por las universidades del Suplemento Europeo al Título.

3.3 MOVILIDAD DE LOS ESTUDIANTES PROPIOS Y DE ACOGIDA

No se prevé para este título movilidad de estudiantes.

4. PLANIFICACIÓN DE LAS ENSEÑANZAS

4.1 ESTRUCTURA BÁSICA DE LAS ENSEÑANZAS

DESCRIPCIÓN DEL PLAN DE ESTUDIOS

Ver Apartado 4: Anexo 1.



4.1 SIN NIVEL 1		
NIVEL 2: Proceso de Planificación Comercial y Marketing en las Organizaciones		
4.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 2		
CARÁCTER	Obligatoria	
ECTS NIVEL 2	6	
DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
6		
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
4.1.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
CM01 - Implementar los sistemas de información y documentación necesarios para asegurar los procesos de toma de decisiones en el ámbito comercial y de marketing. TIPO: Competencias		
CM03 - Implementar los modelos de organización y gestión de las operaciones comerciales y de sus métodos y técnicas aplicadas para su desarrollo. TIPO: Competencias		
CM04 - Gestionar los modelos de planificación estratégica comercial y de marketing y de los métodos y técnicas aplicadas para su desarrollo. TIPO: Competencias		
CM06 - Aplicar las técnicas de comunicación y relación con los clientes que permiten advertir sus necesidades y satisfacerlas de forma eficiente. TIPO: Competencias		
CM07 - Analizar las técnicas y metodologías más significativas desarrolladas para plantear nuevos modelos de negocio en el ámbito comercial y del marketing. TIPO: Competencias		
CN01 - Comprender las normas deontológicas profesionales impulsadas por la Asociación Española de Marketing, así como del significado práctico de la Responsabilidad Social Corporativa y los modelos desarrollados para su aplicación en el ámbito de organizaciones empresariales complejas en un entorno competitivo transnacional. TIPO: Conocimientos o contenidos		
CN03 - Diferenciar los mercados y públicos de interés estratégico para la empresa. TIPO: Conocimientos o contenidos		
CN04 - Reconocer los intermediarios, canales y circuitos de distribución para los productos de la empresa de acuerdo a los objetivos estratégicos comerciales y de marketing establecidos. TIPO: Conocimientos o contenidos		
CN05 - Explicar las distintas técnicas promocionales para los productos de la empresa de acuerdo a la estrategia comercial y de marketing. TIPO: Conocimientos o contenidos		
HB01 - Evaluar críticamente las relaciones comerciales en los diferentes mercados para el diseño de las estrategias de la dirección comercial y de marketing adaptadas a los clientes y modelos organizativos. TIPO: Habilidades o destrezas		
HB02 - Utilizar los conocimientos sobre los comportamientos de los consumidores en el diseño de la estrategia comercial. TIPO: Habilidades o destrezas		
NIVEL 2: Habilidades y Competencias Directivas para Profesionales del Marketing		
4.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 2		
CARÁCTER	Obligatoria	
ECTS NIVEL 2	6	
DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
6		
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		



4.1.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
CM06 - Aplicar las técnicas de comunicación y relación con los clientes que permiten advertir sus necesidades y satisfacerlas de forma eficiente. TIPO: Competencias		
CN01 - Comprender las normas deontológicas profesionales impulsadas por la Asociación Española de Marketing, así como del significado práctico de la Responsabilidad Social Corporativa y los modelos desarrollados para su aplicación en el ámbito de organizaciones empresariales complejas en un entorno competitivo transnacional. TIPO: Conocimientos o contenidos		
CN02 - Comprender las nuevas tendencias, oportunidades y prácticas empresariales en el ámbito de la Economía Digital y Comercio Electrónico. TIPO: Conocimientos o contenidos		
CN05 - Explicar las distintas técnicas promocionales para los productos de la empresa de acuerdo a la estrategia comercial y de marketing. TIPO: Conocimientos o contenidos		
HB04 - Aplicar técnicas avanzadas de liderazgo, así como la ética y la responsabilidad social de las empresas que sirvan de motivación a los equipos del área del marketing. TIPO: Habilidades o destrezas		
NIVEL 2: Estrategias de Marketing y Operativas de Productos y Precios		
4.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 2		
CARÁCTER	Obligatoria	
ECTS NIVEL 2	6	
DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
6		
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
4.1.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
CM02 - Aplicar las técnicas comerciales diseñadas para la maximización de las ventas. TIPO: Competencias		
CM03 - Implementar los modelos de organización y gestión de las operaciones comerciales y de sus métodos y técnicas aplicadas para su desarrollo. TIPO: Competencias		
CM04 - Gestionar los modelos de planificación estratégica comercial y de marketing y de los métodos y técnicas aplicadas para su desarrollo. TIPO: Competencias		
CN03 - Diferenciar los mercados y públicos de interés estratégico para la empresa. TIPO: Conocimientos o contenidos		
CN04 - Reconocer los intermediarios, canales y circuitos de distribución para los productos de la empresa de acuerdo a los objetivos estratégicos comerciales y de marketing establecidos. TIPO: Conocimientos o contenidos		
CN05 - Explicar las distintas técnicas promocionales para los productos de la empresa de acuerdo a la estrategia comercial y de marketing. TIPO: Conocimientos o contenidos		
HB01 - Evaluar críticamente las relaciones comerciales en los diferentes mercados para el diseño de las estrategias de la dirección comercial y de marketing adaptadas a los clientes y modelos organizativos. TIPO: Habilidades o destrezas		
HB02 - Utilizar los conocimientos sobre los comportamientos de los consumidores en el diseño de la estrategia comercial. TIPO: Habilidades o destrezas		
HB03 - Manejar las fuentes de información on-line más importantes del ámbito comercial y de marketing, tanto a nivel nacional, como internacional. TIPO: Habilidades o destrezas		
NIVEL 2: Investigación de Mercados, Gestión de la Información y Toma de Decisiones		
4.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 2		
CARÁCTER	Obligatoria	
ECTS NIVEL 2	6	
DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
6		



ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
4.1.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
CM01 - Implementar los sistemas de información y documentación necesarios para asegurar los procesos de toma de decisiones en el ámbito comercial y de marketing. TIPO: Competencias		
CM05 - Analizar los modelos y métodos de análisis de mercados que describen procesos evolutivos e identificar tendencias y posibilidades que permiten definir estrategias comerciales y de marketing. TIPO: Competencias		
CN02 - Comprender las nuevas tendencias, oportunidades y prácticas empresariales en el ámbito de la Economía Digital y Comercio Electrónico. TIPO: Conocimientos o contenidos		
CN03 - Diferenciar los mercados y públicos de interés estratégico para la empresa. TIPO: Conocimientos o contenidos		
CN05 - Explicar las distintas técnicas promocionales para los productos de la empresa de acuerdo a la estrategia comercial y de marketing. TIPO: Conocimientos o contenidos		
HB01 - Evaluar críticamente las relaciones comerciales en los diferentes mercados para el diseño de las estrategias de la dirección comercial y de marketing adaptadas a los clientes y modelos organizativos. TIPO: Habilidades o destrezas		
HB02 - Utilizar los conocimientos sobre los comportamientos de los consumidores en el diseño de la estrategia comercial. TIPO: Habilidades o destrezas		
HB03 - Manejar las fuentes de información on-line más importantes del ámbito comercial y de marketing, tanto a nivel nacional, como internacional. TIPO: Habilidades o destrezas		
NIVEL 2: Estrategias de Marketing y Operativas de Distribución, Comercialización y Ventas		
4.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 2		
CARÁCTER	Obligatoria	
ECTS NIVEL 2	6	
DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
6		
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
4.1.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
CM02 - Aplicar las técnicas comerciales diseñadas para la maximización de las ventas. TIPO: Competencias		
CM03 - Implementar los modelos de organización y gestión de las operaciones comerciales y de sus métodos y técnicas aplicadas para su desarrollo. TIPO: Competencias		
CM04 - Gestionar los modelos de planificación estratégica comercial y de marketing y de los métodos y técnicas aplicadas para su desarrollo. TIPO: Competencias		
CM06 - Aplicar las técnicas de comunicación y relación con los clientes que permiten advertir sus necesidades y satisfacerlas de forma eficiente. TIPO: Competencias		
CN02 - Comprender las nuevas tendencias, oportunidades y prácticas empresariales en el ámbito de la Economía Digital y Comercio Electrónico. TIPO: Conocimientos o contenidos		
CN04 - Reconocer los intermediarios, canales y circuitos de distribución para los productos de la empresa de acuerdo a los objetivos estratégicos comerciales y de marketing establecidos. TIPO: Conocimientos o contenidos		
CN05 - Explicar las distintas técnicas promocionales para los productos de la empresa de acuerdo a la estrategia comercial y de marketing. TIPO: Conocimientos o contenidos		



HB01 - Evaluar críticamente las relaciones comerciales en los diferentes mercados para el diseño de las estrategias de la dirección comercial y de marketing adaptadas a los clientes y modelos organizativos. TIPO: Habilidades o destrezas		
HB02 - Utilizar los conocimientos sobre los comportamientos de los consumidores en el diseño de la estrategia comercial. TIPO: Habilidades o destrezas		
HB03 - Manejar las fuentes de información on-line más importantes del ámbito comercial y de marketing, tanto a nivel nacional, como internacional. TIPO: Habilidades o destrezas		
NIVEL 2: Gestión de Clientes y Cuentas Clave y Nuevos Modelos de Organización Comercial		
4.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 2		
CARÁCTER	Obligatoria	
ECTS NIVEL 2	6	
DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
	6	
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
4.1.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
CM01 - Implementar los sistemas de información y documentación necesarios para asegurar los procesos de toma de decisiones en el ámbito comercial y de marketing. TIPO: Competencias		
CM03 - Implementar los modelos de organización y gestión de las operaciones comerciales y de sus métodos y técnicas aplicadas para su desarrollo. TIPO: Competencias		
CM06 - Aplicar las técnicas de comunicación y relación con los clientes que permiten advertir sus necesidades y satisfacerlas de forma eficiente. TIPO: Competencias		
CM07 - Analizar las técnicas y metodologías más significativas desarrolladas para plantear nuevos modelos de negocio en el ámbito comercial y del marketing. TIPO: Competencias		
CN01 - Comprender las normas deontológicas profesionales impulsadas por la Asociación Española de Marketing, así como del significado práctico de la Responsabilidad Social Corporativa y los modelos desarrollados para su aplicación en el ámbito de organizaciones empresariales complejas en un entorno competitivo transnacional. TIPO: Conocimientos o contenidos		
CN03 - Diferenciar los mercados y públicos de interés estratégico para la empresa. TIPO: Conocimientos o contenidos		
CN04 - Reconocer los intermediarios, canales y circuitos de distribución para los productos de la empresa de acuerdo a los objetivos estratégicos comerciales y de marketing establecidos. TIPO: Conocimientos o contenidos		
CN05 - Explicar las distintas técnicas promocionales para los productos de la empresa de acuerdo a la estrategia comercial y de marketing. TIPO: Conocimientos o contenidos		
HB01 - Evaluar críticamente las relaciones comerciales en los diferentes mercados para el diseño de las estrategias de la dirección comercial y de marketing adaptadas a los clientes y modelos organizativos. TIPO: Habilidades o destrezas		
HB03 - Manejar las fuentes de información on-line más importantes del ámbito comercial y de marketing, tanto a nivel nacional, como internacional. TIPO: Habilidades o destrezas		
HB04 - Aplicar técnicas avanzadas de liderazgo, así como la ética y la responsabilidad social de las empresas que sirvan de motivación a los equipos del área del marketing. TIPO: Habilidades o destrezas		
NIVEL 2: Marketing y Comercialización en Entornos Digitales		
4.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 2		
CARÁCTER	Obligatoria	
ECTS NIVEL 2	6	
DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
	6	



ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
4.1.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
CM01 - Implementar los sistemas de información y documentación necesarios para asegurar los procesos de toma de decisiones en el ámbito comercial y de marketing. TIPO: Competencias		
CM02 - Aplicar las técnicas comerciales diseñadas para la maximización de las ventas. TIPO: Competencias		
CM04 - Gestionar los modelos de planificación estratégica comercial y de marketing y de los métodos y técnicas aplicadas para su desarrollo. TIPO: Competencias		
CM05 - Analizar los modelos y métodos de análisis de mercados que describen procesos evolutivos e identificar tendencias y posibilidades que permiten definir estrategias comerciales y de marketing. TIPO: Competencias		
CM06 - Aplicar las técnicas de comunicación y relación con los clientes que permiten advertir sus necesidades y satisfacerlas de forma eficiente. TIPO: Competencias		
CN01 - Comprender las normas deontológicas profesionales impulsadas por la Asociación Española de Marketing, así como del significado práctico de la Responsabilidad Social Corporativa y los modelos desarrollados para su aplicación en el ámbito de organizaciones empresariales complejas en un entorno competitivo transnacional. TIPO: Conocimientos o contenidos		
CN02 - Comprender las nuevas tendencias, oportunidades y prácticas empresariales en el ámbito de la Economía Digital y Comercio Electrónico. TIPO: Conocimientos o contenidos		
CN04 - Reconocer los intermediarios, canales y circuitos de distribución para los productos de la empresa de acuerdo a los objetivos estratégicos comerciales y de marketing establecidos. TIPO: Conocimientos o contenidos		
HB01 - Evaluar críticamente las relaciones comerciales en los diferentes mercados para el diseño de las estrategias de la dirección comercial y de marketing adaptadas a los clientes y modelos organizativos. TIPO: Habilidades o destrezas		
HB02 - Utilizar los conocimientos sobre los comportamientos de los consumidores en el diseño de la estrategia comercial. TIPO: Habilidades o destrezas		
HB03 - Manejar las fuentes de información on-line más importantes del ámbito comercial y de marketing, tanto a nivel nacional, como internacional. TIPO: Habilidades o destrezas		
NIVEL 2: Prácticas Académicas Externas		
4.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 2		
CARÁCTER	Prácticas Externas	
ECTS NIVEL 2	9	
DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
	9	
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
4.1.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
CM01 - Implementar los sistemas de información y documentación necesarios para asegurar los procesos de toma de decisiones en el ámbito comercial y de marketing. TIPO: Competencias		
CM02 - Aplicar las técnicas comerciales diseñadas para la maximización de las ventas. TIPO: Competencias		
CM05 - Analizar los modelos y métodos de análisis de mercados que describen procesos evolutivos e identificar tendencias y posibilidades que permiten definir estrategias comerciales y de marketing. TIPO: Competencias		
CM07 - Analizar las técnicas y metodologías más significativas desarrolladas para plantear nuevos modelos de negocio en el ámbito comercial y del marketing. TIPO: Competencias		



CN02 - Comprender las nuevas tendencias, oportunidades y prácticas empresariales en el ámbito de la Economía Digital y Comercio Electrónico. TIPO: Conocimientos o contenidos		
CN05 - Explicar las distintas técnicas promocionales para los productos de la empresa de acuerdo a la estrategia comercial y de marketing. TIPO: Conocimientos o contenidos		
HB01 - Evaluar críticamente las relaciones comerciales en los diferentes mercados para el diseño de las estrategias de la dirección comercial y de marketing adaptadas a los clientes y modelos organizativos. TIPO: Habilidades o destrezas		
HB03 - Manejar las fuentes de información on-line más importantes del ámbito comercial y de marketing, tanto a nivel nacional, como internacional. TIPO: Habilidades o destrezas		
NIVEL 2: Trabajo Fin de Máster		
4.1.1.1 Datos Básicos del Nivel 2		
CARÁCTER	Trabajo Fin de Grado / Máster	
ECTS NIVEL 2	9	
DESPLIEGUE TEMPORAL: Cuatrimestral		
ECTS Cuatrimestral 1	ECTS Cuatrimestral 2	ECTS Cuatrimestral 3
	9	
ECTS Cuatrimestral 4	ECTS Cuatrimestral 5	ECTS Cuatrimestral 6
ECTS Cuatrimestral 7	ECTS Cuatrimestral 8	ECTS Cuatrimestral 9
ECTS Cuatrimestral 10	ECTS Cuatrimestral 11	ECTS Cuatrimestral 12
NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 3		
4.1.1.2 RESULTADOS DE APRENDIZAJE		
CM01 - Implementar los sistemas de información y documentación necesarios para asegurar los procesos de toma de decisiones en el ámbito comercial y de marketing. TIPO: Competencias		
CM02 - Aplicar las técnicas comerciales diseñadas para la maximización de las ventas. TIPO: Competencias		
CM04 - Gestionar los modelos de planificación estratégica comercial y de marketing y de los métodos y técnicas aplicadas para su desarrollo. TIPO: Competencias		
CM05 - Analizar los modelos y métodos de análisis de mercados que describen procesos evolutivos e identificar tendencias y posibilidades que permiten definir estrategias comerciales y de marketing. TIPO: Competencias		
CM06 - Aplicar las técnicas de comunicación y relación con los clientes que permiten advertir sus necesidades y satisfacerlas de forma eficiente. TIPO: Competencias		
CM07 - Analizar las técnicas y metodologías más significativas desarrolladas para plantear nuevos modelos de negocio en el ámbito comercial y del marketing. TIPO: Competencias		
CM08 - Redactar un proyecto original en el ámbito de la comercialización y el marketing. TIPO: Competencias		
CN01 - Comprender las normas deontológicas profesionales impulsadas por la Asociación Española de Marketing, así como del significado práctico de la Responsabilidad Social Corporativa y los modelos desarrollados para su aplicación en el ámbito de organizaciones empresariales complejas en un entorno competitivo transnacional. TIPO: Conocimientos o contenidos		
CN02 - Comprender las nuevas tendencias, oportunidades y prácticas empresariales en el ámbito de la Economía Digital y Comercio Electrónico. TIPO: Conocimientos o contenidos		
CN03 - Diferenciar los mercados y públicos de interés estratégico para la empresa. TIPO: Conocimientos o contenidos		
CN04 - Reconocer los intermediarios, canales y circuitos de distribución para los productos de la empresa de acuerdo a los objetivos estratégicos comerciales y de marketing establecidos. TIPO: Conocimientos o contenidos		
CN05 - Explicar las distintas técnicas promocionales para los productos de la empresa de acuerdo a la estrategia comercial y de marketing. TIPO: Conocimientos o contenidos		
HB01 - Evaluar críticamente las relaciones comerciales en los diferentes mercados para el diseño de las estrategias de la dirección comercial y de marketing adaptadas a los clientes y modelos organizativos. TIPO: Habilidades o destrezas		
HB02 - Utilizar los conocimientos sobre los comportamientos de los consumidores en el diseño de la estrategia comercial. TIPO: Habilidades o destrezas		
HB03 - Manejar las fuentes de información on-line más importantes del ámbito comercial y de marketing, tanto a nivel nacional, como internacional. TIPO: Habilidades o destrezas		



NO CONSTAN ELEMENTOS DE NIVEL 2
4.2 ACTIVIDADES Y METODOLOGÍAS DOCENTES
ACTIVIDADES FORMATIVAS
Prácticas Trabajos colectivos Trabajos individuales Foros Clases prácticas Clases teóricas
METODOLOGÍAS DOCENTES
Memorias Trabajos Ejercicios Simulaciones Casos Conferencias Debates Workshops Tutorías Videoconferencias
4.3 SISTEMAS DE EVALUACIÓN
Sistema de Evaluación de Trabajos Fin de Estudios, ~~Evaluación de trabajos fin de estudios~~ ~~Evaluación de las prácticas~~ Evaluación de los trabajos, Evaluación de los Foros y Tutorías, Evaluación virtual de contenidos prácticos, Evaluación virtual de contenidos teóricos, Memoria informativa de las actividades realizadas por el alumno durante las prácticas, Informe del Tutor de prácticas de la empresa, Informe del profesorado responsable de prácticas del título.
4.4 ESTRUCTURAS CURRICULARES ESPECÍFICAS



5. PERSONAL ACADÉMICO Y DE APOYO A LA DOCENCIA

PERSONAL ACADÉMICO
Ver Apartado 5: Anexo 1.
OTROS RECURSOS HUMANOS
Ver Apartado 5: Anexo 2.

6. RECURSOS MATERIALES E INFRAESTRUCTURALES, PRÁCTICAS Y SERVICIOS

Justificación de que los medios materiales disponibles son adecuados: Ver Apartado 6: Anexo 1.

7. CALENDARIO DE IMPLANTACIÓN

7.1 CRONOGRAMA DE IMPLANTACIÓN	
CURSO DE INICIO	2016
Ver Apartado 7: Anexo 1.	
7.2 PROCEDIMIENTO DE ADAPTACIÓN	
No procede	
7.3 ENSEÑANZAS QUE SE EXTINGUEN	
CÓDIGO	ESTUDIO - CENTRO

8. SISTEMA INTERNO DE GARANTÍA DE LA CALIDAD Y ANEXOS

8.1 SISTEMA INTERNO DE GARANTÍA DE LA CALIDAD	
ENLACE	https://bit.ly/3uRaytA
8.2 INFORMACIÓN PÚBLICA	

Información sobre el título

El artículo 30 del Reglamento de Régimen Interior del Centro de ~~COI~~ determina que la información académica de los programas implantados asegurará a su alumnado potencial y presente una información clara y precisa sobre los estudios ofertados, consignando preceptivamente en sus medios los datos siguientes sobre cada estudio:

- Descripción oficial del Título: denominación, ciclo, centro, tipo de enseñanza, rama de conocimiento, número de ECTS del programa, número de ECTS de matriculación mínima, normas de permanencia en los estudios, idiomas que se utilizan, y profesiones para las que capacita dicho título, si es el caso.
- Objetivos específicos del título y competencias que adquirirá el estudiante tras completar el periodo formativo previsto.
- Vías de acceso a los estudios.
- Perfil de ingreso recomendado para el acceso a los estudios.
- Órgano académico responsable de la información sobre los estudios.
- Medios alternativos o complementarios de acceso a la información sobre los estudios.
- Sistema de acogida y orientación para el alumnado de nuevo ingreso.
- Criterios de acceso y condiciones y pruebas especiales de admisión.
- Sistemas de apoyo al alumnado una vez matriculado.
- Sistema de transferencia y reconocimiento de créditos.
- Planificación de la enseñanza: explicación general de la planificación del plan de estudios, actividades formativas previstas, metodología de enseñanza y aprendizaje, y relación con las competencias que debe adquirir el estudiante, tipología de actividades evaluativas de la Universidad, planificación y gestión de la movilidad de los estudiantes propios y de acogida, y descripción de los módulos o materias.
- Personal académico y de administración y servicios vinculado a los estudios.
- Recursos materiales y servicios a disposición de los estudios.
- Resultados previstos en los estudios: tasa de graduación, tasa de abandono y tasa de eficiencia.

El Servicio Universitario de Información y Orientación al Alumno ~~Atención de COI~~ es el responsable de informar a las personas interesadas en los programas del Centro y en ayudar a las candidatas en la tramitación de sus solicitudes de admisión. Para informar a los potenciales estudiantes sobre la titulación y sobre el proceso de matriculación, el Servicio realiza actividades de orientación a través de los siguientes canales de difusión:

- Página web oficial (www.imfice.es ~~www.coi.es~~).
- Correo electrónico (info@imfice.es ~~info@coi.es~~).
- Atención telefónica personal (900 348444 900 828 356).
- Atención personal presencial en el propio Centro (cita previa).
- Presentaciones públicas de los programas (previa convocatoria en web).
- Inserciones de la información académica los distintos canales de comunicación de Internet: Google Adwords, E-magister, Oferta formativa, Infocursos y Univer-sia.

Los candidatos que presentan algún tipo de discapacidad o necesidad especial son atendidos por el Servicio de Gestión Académica y Docente, quien concreta una entrevista con ellos antes de su ingreso en IMFICE en ~~COI~~ con el objetivo de valorar las adaptaciones que sean pertinentes de realizar. En todo momento, ~~COI~~ el Centro desea conseguir la igualdad de oportunidades de este tipo de alumnado por lo que llevará a cabo las adaptaciones necesarias para su incorporación a los estudios solicitados.

Estas adaptaciones pueden ser de tipo curricular, adaptaciones del entorno, materiales, etc. Así como las pautas de actuación que el profesorado deberá llevar a cabo. Este informe será enviado al Director del Programa, quien estará al corriente de la situación y apoyará las adaptaciones necesarias. Ellos se encargarán de transmitir esas adaptaciones y pautas de actuación a los responsables de materias del Máster Universitario. Además de ello, el Director del Máster, mantiene un contacto directo con el alumno a lo largo de todo el curso académico en función de la necesidad del caso, con el objetivo de velar por el cumplimiento de los compromisos definidos.



Procedimientos de orientación para la acogida de estudiantes de nuevo ingreso

El artículo 34 del Reglamento de Régimen Interior del Centro de (Cela Open Institute, centro adscrito de la UCJC) determina que, una vez matriculado, el alumnado de nuevo ingreso es acogido por su tutor personal, que le acompañará a lo largo de sus estudios y le ayudará a superar las dificultades orientándole sobre las mejores opciones académicas.

El Servicio Universitario de Atención e Información al Alumnado es el órgano responsable de la gestión del Programa de Acogida de nuevos alumnos.

En el marco de este Programa, el Centro organiza preceptivamente sesiones de formación específica sobre el uso de la plataforma de e-learning, y las Direcciones de cada programa organizan las sesiones de formación específicas dedicadas a las prácticas académicas externas y al Trabajo de Fin de estudios.

Este Programa de Acogida a distancia tiene también como objetivo dar a conocer al alumno los servicios y recursos que tiene la universidad, así como presentar contenido de su formación y las personas que estarán implicadas en ella. Al comienzo del curso, el Director de cada estudio da la bienvenida al nuevo alumnado y les presenta los servicios los órganos académicos, los servicios y recursos universitarios y las normas de organización y funcionamiento que rigen en el Centro COI (Cela Open Institute, centro adscrito de la UCJC).

Plan de Acción Tutorial

El Centro COI (Cela Open Institute, centro adscrito de la UCJC) aplica un Plan de Acción Tutorial en todos sus estudios implantados, dirigido por el Vicedecano del Centro, que articula un modelo de acompañamiento y seguimiento personal del alumnado a lo largo del proceso educativo. Con ello se pretende lograr los siguientes objetivos:

- Implantar una educación lo más personalizada posible con objeto de neutralizar los riesgos de la metodología no presencial.
- Atender al alumnado que requiera de una atención especial en razón de sus circunstancias personales o discapacidades, facilitando los recursos, los apoyos o acciones adecuadas.
- Asegurar un uso eficaz y eficiente de las herramientas de comunicación del campus virtual, alertando de posibles disfunciones y detectando posibles mejoras.
- Evitar el abandono de los estudios con una acción motivadora preventiva y continuada que intervenga contra la desmotivación, sensación de aislamiento, pérdida de interés, etc.

El Plan de Acción Tutorial del Centro dispone de un equipo de tutores personales que se vinculan a cada estudio implantado en función de su formación universitaria. El equipo tutorial se dedica exclusivamente a su función, sin compatibilización alguna con otras de carácter docente o de gestión del Centro. Cada tutor/a tiene asignado un grupo de alumnos para que realice su seguimiento. Para ello cuenta con la siguiente información:

- Duración y continuidad del acceso del alumno al Campus virtual.
- Nivel de uso de las diferentes herramientas de comunicación del Campus virtual.
- Acceso a los contenidos teóricos de cada materia del programa.
- Cumplimiento de los calendarios de entrega y participación en actividades formativas.
- Resultados de los ejercicios y trabajos individuales.
- Resultados de los test y pruebas de cada materia.
- Desarrollo de las prácticas externas.
- Desarrollo del trabajo fin de estudios.

Estos datos le permiten conocer directamente el nivel de progreso del alumnado en los estudios y poder ofrecerle la orientación tutorial adecuada. Cuando se observan casos de problemática académica, los tutores informan a la Dirección del programa correspondiente, para que tenga conocimiento y contacte directamente con el alumnado a fin de resolver la incidencia de la manera más oportuna. El Plan de Acción Tutorial constituye, así, una eficaz herramienta complementaria para conocer el nivel de satisfacción del alumnado con los estudios, pues permite detectar tanto los puntos fuertes como los débiles.

8.3 ANEXOS

Ver Apartado 8: Anexo 1.

PERSONAS ASOCIADAS A LA SOLICITUD

RESPONSABLE DEL TÍTULO			
NIF	NOMBRE	PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO
00830468F	CARLOS	CALVO	MUÑOZ
DOMICILIO	CÓDIGO POSTAL	PROVINCIA	MUNICIPIO
C/ Bernardino Obregón, 30	28012	Madrid	Madrid
EMAIL	MÓVIL	FAX	CARGO
ccalvo@imf.com	651935443	918609333	Director Corporativo de Calidad
REPRESENTANTE LEGAL			
NIF	NOMBRE	PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO
70247095N	JUAN	PADILLA	FERNÁNDEZ VEGA
DOMICILIO	CÓDIGO POSTAL	PROVINCIA	MUNICIPIO
C/ castillo de alracón, 49	28692	Madrid	Villanueva de la Cañada
EMAIL	MÓVIL	FAX	CARGO
jpadilla@ucjc.edu	918153131	918609333	Secretario General



El Rector de la Universidad no es el Representante Legal			
Ver Personas asociadas a la solicitud: Anexo 1.			
SOLICITANTE			
El responsable del título no es el solicitante			
NIF	NOMBRE	PRIMER APELLIDO	SEGUNDO APELLIDO
53039053H	RICARDO JOSÉ	REJAS	MUSLERA
DOMICILIO	CÓDIGO POSTAL	PROVINCIA	MUNICIPIO
C/ Castillo de Alarcón 49. Urbanización Villafranca del Castillo	28692	Madrid	Villanueva de la Cañada
EMAIL	MÓVIL	FAX	CARGO
rrejas@ucjc.edu	696917297	918609333	Vicerrector de Calidad y Evaluación



Apartado 1: Anexo 6

Nombre : ALEGACIONES MUDCM MOD2 DIMENSION 1.10_1.14.pdf

HASH SHA1 : C72830805B859C281E5E55AD13309244E5B00236

Código CSV : 746513364201715977106814

Ver Fichero: ALEGACIONES MUDCM MOD2 DIMENSION 1.10_1.14.pdf



Apartado 4: Anexo 1

Nombre : ALEGACIONES MUDCM MOD2 DIMENSION 4.pdf

HASH SHA1 : 6C73A41CA3799C06B1115C17E3130DFDD58797E4

Código CSV : 729212214262985318559395

Ver Fichero: ALEGACIONES MUDCM MOD2 DIMENSION 4.pdf



Apartado 5: Anexo 1

Nombre : ALEGACIONES MUDCM MOD2 DIMENSION 5 PDI.pdf

HASH SHA1 : 943BED45DDFB08B20F1726ADD69F17469AC5D9AC

Código CSV : 729222562830344955762889

Ver Fichero: ALEGACIONES MUDCM MOD2 DIMENSION 5 PDI.pdf



Apartado 5: Anexo 2

Nombre : MUDCM MOD2 DIMENSION 5 APOYO.pdf

HASH SHA1 : DC89E0F315938A52D887AE2C7105E6E5875B2A51

Código CSV : 710127945613783758691358

Ver Fichero: MUDCM MOD2 DIMENSION 5 APOYO.pdf



Apartado 6: Anexo 1

Nombre : ALEGACIONES MUDCM MOD2 DIMENSION 6.pdf

HASH SHA1 : 843806308989ADCF49A83FB2D09F8020E0877265

Código CSV : 746512794624232510908580

Ver Fichero: ALEGACIONES MUDCM MOD2 DIMENSION 6.pdf



Apartado 7: Anexo 1

Nombre : MUDCM MOD2 DIMENSION 7.pdf

HASH SHA1 : 525006CAE5272F8018471A12F5C3E878E787F75B

Código CSV : 710127985384904535284601

Ver Fichero: MUDCM MOD2 DIMENSION 7.pdf



Apartado Personas asociadas a la solicitud: Anexo 1

Nombre :Poderes Juan Padillared.pdf

HASH SHA1 :01B81F55E9D931FC9F3F5919B6096BE3FF07BCDF

Código CSV :710159291846770399857413

Ver Fichero: Poderes Juan Padillared.pdf



