

Investigación Comercial

Al terminar la actividad el asistente podrá (descripción de objetivos de la actividad):

Los objetivos de la asignatura son:

- Capacitar al alumno para realizar una investigación comercial.
- Conocer cómo se desarrolla el proceso de la investigación comercial.
- Comprender el funcionamiento y utilidad de las principales fuentes de información.
- Conocer las principales técnicas de análisis de la información comercial.

Conocimientos previos necesarios:

Se requiere titulación universitaria. Excepcionalmente se puede considerar por la Dirección el acceso a profesionales sin titulación universitaria que tengan una experiencia demostrada de más de tres años en un ámbito relacionado con el programa y acrediten requisitos legales para cursar estudios universitarios. Los alumnos matriculados en estas condiciones sólo podrán obtener un certificado de Aprovechamiento por los estudios superados pero no podrán optar a la obtención del Título Propio de postgrado.

Acción formativa dirigida a:

DIRIGIDO A DIRECTIVOS Y RESPONSABLES DE EMPRESAS, ASÍ COMO A TITULADOS UNIVERSITARIOS Y ESTUDIANTES DE ÚLTIMOS CURSOS.

Temas a desarrollar:

- Tema 1 - concepto de investigación comercial
- Tema 2 - planificación de la investigación comercial
- Tema 3 - fuentes de información. Fuentes cualitativas i
- Tema 4 - fuentes de información. Fuentes cualitativas ii
- Tema 5 - fuentes de información. Fuentes cuantitativas i
- Tema 6 - fuentes de información. Fuentes cuantitativas ii
- Tema 7 - la experimentación
- Tema 8 - diseño de experimentos
- Tema 9 - diseño de cuestionarios i
- Tema 10 - diseño de cuestionarios ii
- Tema 11 - medición y escalas i
- Tema 12 - medición y escalas ii
- Tema 13 - el muestreo i
- Tema 14 - el muestreo ii
- Tema 15 - análisis clásico de la información i
- Tema 16 - análisis clásico de la información ii
- Tema 17 - análisis multivariante. Métodos de dependencia i
- Tema 18 - análisis multivariante. Métodos de dependencia ii
- Tema 19 - análisis multivariante. Métodos de interdependencia i
- Tema 20 - análisis multivariante. Métodos de interdependencia ii

Metodología didáctica:

La metodología de Evaluación:

La metodología del curso es la siguiente. Hay una fase a distancia y otra presencial (de carácter obligatorio, ya sea asistiendo a la Universidad o conectándose por vídeo-conferencia - sistema Policonecta UPV)

Durante la fase a distancia el alumno tiene acceso las 24 horas a los contenidos del curso mediante PoliformaT, la plataforma de teleformación de la UPV que permite el acceso a través de Internet, donde se encuentran las unidades didácticas de cada asignatura. constan de una parte de teoría propiamente dicha, ejercicios de refuerzo, talleres prácticos, test de evaluación, vídeos explicativos, etc. Respecto a las consultas con profesores durante todo este período, el alumno tendrá acceso a chats, foros, horario de tutorías, consultas vía email o directamente en los despachos de los profesores en la Universidad.

La fase presencial, tiene lugar al final del curso. Consiste en un día completo de mañana y tarde. En esta fase se resolverán casos prácticos, se impartirán conferencias a cargo de directivos y empresarios de compañías de los diferentes sectores empresariales, de las Administraciones Públicas y de la Universidad. Esta fase es de obligatoria asistencia, ya que en ella se llevará a cabo la prueba presencial necesaria para la obtención del certificado de aprovechamiento.

Se ofrecerá la posibilidad de seguir las sesiones presenciales por video-conferencia (Sistema Policonecta-UPV), pudiendo venir a realizar los exámenes un único día.

La evaluación del curso se realiza tanto en la fase a distancia como en la presencial, teniendo un peso mucho mayor la nota de la fase a distancia, ya que es donde recae la mayor parte del trabajo del alumno.

Condiciones generales

La acción formativa cumple las siguientes condiciones generales: http://www.cfp.upv.es/cond_gen?5

Organizadores:

| | |
|--------------------------|-------------------------------|
| Responsable de actividad | RICARDO JOSÉ SERVER IZQUIERDO |
| Codirector | ELENA MELIÁ MARTÍ |
| Coordinador | TAMARA BORONAT SOLER |
| Coordinador | MARÍA PÍA CARNICER ANDRÉS |

Datos básicos:

| | |
|-----------------------------|---|
| Dirección web | http://cegea.blogs.upv.es/formacion/mdca-mba |
| Correo electrónico | cegea@upvnet.upv.es |
| Tipo de curso | MÓDULO DE T.P. |
| Estado | TERMINADO |
| Duración en horas | 18 horas presenciales, 42 horas a distancia |
| Créditos ECTS | 6 |
| Información técnica docente | Tamara Boronat Soler |

Dónde y Cuándo:

| | |
|--------------------------|---|
| Dónde | VALÈNCIA |
| Horario | TARDE |
| Observaciones al horario | martes tarde |
| Lugar de impartición | Edificio Nexus 2ª Planta |
| Fecha Inicio | 15/10/18 |
| Fecha Fin | 9/12/18 La fecha límite para entrega de trabajos, realización de prácticas y otras actividades no lectivas será el 22/06/19 |

Datos de matriculación:

| | |
|--------------------------|---|
| Inicio de preinscripción | 15/08/18 |
| Mínimo de alumnos | 1 |
| Máximo de alumnos | 100 |
| Precio | 400,00 euros |
| Observaciones al precio | 350€ Alumno UPV 400€ Público en general 350€ Alumni UPV PLUS 350€ Personal UPV |

Profesorado:

BUITRAGO VERA, JUAN MANUEL

Asignaturas del Curso:

| Asignatura | Tipo oferta | Nombre del Grupo | Previsto Inicio | Previsto Fin |
|-------------------------|-------------|------------------|-----------------|--------------|
| INVESTIGACION COMERCIAL | T | 18/19 | 15/10/18 | 9/12/18 |

[O] Optativa [T] Troncal