

Plan 244 Ing. de Telecomunicación

Asignatura 43825 COMPLEMENTOS DE TELEMÁTICA III

Grupo 1

### Presentación

Basic knowledge about data modelling is introduced as well as an analysis of new tendencies in Business Intelligence and its associated technology (Datawarehousing).

Since projects related to Business Intelligence and databases are very oriented to big organizations, a 30% of the course is devoted to the introduction of such skills, that is, making the students understand the Key Account Management profession.

The Key Account Management lesson is given by Isabel de la Torre, who is master from the first promotion of the HP Sales University. The practice case associated with this lesson is based in her experience in the HP Sales University (Isabel is the one at the right of the photo in the article).

If you want to learn more about the teacher, please visit [www.rafaelmompo.com](http://www.rafaelmompo.com)

If you wish to talk with me, please do not hesitate to e-mail to [perfilesjovenes@rafaelmompo.com](mailto:perfilesjovenes@rafaelmompo.com)

The theory programme is divided into three lessons:

- LESSON 1: Data Modelling
- LESSON 2: Key Account Management
- LESSON 3: Business Intelligence

Practice programme:

PRACTICE 1: Corresponds to lesson 1. The objective is to train yourself in how a software for information systems design works.

PRACTICE 2: This practice is leaded by Isabel. It is related to HP Sales University. You will learn how to prepare an offer for a client and how to interact with that client.

PRACTICE 3: This is a novelty for this year. The objective is to analyze real products and projects.

### Programa Básico

Asignatura: Complementos de Telemática III

Titulación: Ingeniero de Telecomunicación

Descripción

Planificación y gestión de sistemas, redes y servicios desde el punto de vista de la ingeniería técnico-comercial. Aplicación a los sistemas de información con focalización especial a los sistemas de Inteligencia de Negocios y de su tecnología asociada (Datawarehousing). El papel del modelado de datos en la planificación de dichos sistemas de información.

Breve descripción del contenido

Simulación de sistemas discretos. Planificación avanzada de redes y servicios. Gestión avanzada de redes y servicios. Protocolos de comunicaciones.

Programa básico de la asignatura

- Modelado de datos
- Key account management
- Inteligencia de negocios

---

---

## Objetivos

Se introducirán los conocimientos básicos sobre modelado de datos y se abordarán las tendencias en Inteligencia de Negocios y de su tecnología asociada (Datawarehousing).

Como los proyectos relativos a Inteligencia de Negocio, y bases de datos en general, están muy orientados a los grandes clientes, se dedicará un 30% de la asignatura a introducir al alumno en las técnicas de Key Account Management.

Si queréis conocer algo más sobre el profesor, y su orientación, que es la que enseña en sus asignaturas, podéis ver [www.rafaelmomp.com](http://www.rafaelmomp.com). Si alguien quiere más detalles, o comentar algo, me puede escribir a [perfilesjovenes@rafaelmomp.com](mailto:perfilesjovenes@rafaelmomp.com)

El tema 2 lo impartirá Isabel de la Torre, que antes era profesora asociada, de perfil emprendedor, y master de la primera promoción de la HP Sales University. El tema que ella liderará se basa en sus experiencias en la HP Sales University. Isabel es la de la foro (la de la derecha)  
<http://www.rafaelmomp.com/Documentos/0411%20Tecnico%20Comercial.pdf>

---

## Programa de Teoría

TEMA 1: Modelado de Datos

TEMA 2: Key Account Management

TEMA 3: Inteligencia de Negocios

---

## Programa Práctico

Las prácticas corresponden al 75% de la asignatura. Se formarán grupos de trabajo, que elaborarán trabajos sobre la base de los cuáles se organizarán discusiones en clase.

Las prácticas propuestas son:

PRACTICA 1: Correspondiente al tema 1. Es obligatoria para todos los alumnos. Se trata de aprender a manejar un programa para diseño de sistemas de información... pero al estilo Rafa-Isabel. Echad un vistazo a <http://www.silverrun.com/clients.html> , y veréis la diferencia entre nosotros y otras universidades.

PRACTICA 2: La lidera Isabel de la Torre. Es la relacionada con la HP Sales University. Aprenderéis a elaborar una oferta tecnológica de sistemas de información y a cómo interactuar con el cliente.

PRACTICA 3: Esta es una novedad este año. Se trata de analizar productos y proyectos reales.

---

## Evaluación

Para los estudiantes que realicen las actividades de forma habitual, la evaluación será continua, sobre la base de los trabajos presentados y de un trabajo individual que se presentará al finalizar cada tema.

Los trabajos se realizan con bastante libertad, y en la evaluación se toma en cuenta tanto el esfuerzo dedicado al mismo y la metodología seguida, como el entendimiento demostrado de los factores clave que se obtengan como conclusiones de los diversos temas tratados.

Los estudiantes que realicen un aprovechamiento inadecuado deberán acudir al examen final que consistirá en la presentación de un trabajo por cada uno de los temas, y un examen escrito.

Si alguno no puede acabar el cuatrimestre, me lo puede decir a mitad del mismo, y preparamos un plan de trabajo individual de cara a la convocatoria de Septiembre. Salvo la primera semana de Agosto estoy disponible para tutoría todo el verano.

## EVALUACION

-----

40% tema 1

30% tema 2

30% tema 3

Toda la información se extraerá de Internet.

---