

Plan 418 GRADO EN COMERCIO

Asignatura 41042 PRÁCTICAS EXTERNAS II

Grupo 1

Tipo de asignatura (básica, obligatoria u optativa)

OBLIGATORIA

Créditos ECTS

6

Competencias que contribuye a desarrollar

- G1. Demostrar poseer y comprender conocimientos en el área del Comercio a partir de la base de la educación secundaria general a un nivel que, apoyado en libros de texto avanzado, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia en el estudio de la actividad comercial.
- G2. Ser capaz de identificar los diferentes aspectos que afectan directa y globalmente a la actividad comercial de las empresas y saber aplicar el conjunto de conocimientos adquiridos a su trabajo o vocación de una forma profesional y poseer las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro del departamento comercial de una empresa en el contexto de una economía globalizada, dinámica y sujeta a un proceso de cambio e innovación tecnológica constante.
- G3. Tener la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes, dentro del área comercial, para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.
- G4. Poder transmitir en español y en otra lengua (inglés, francés o alemán), tanto de forma oral como escrita, información, ideas, conocimientos, problemas y soluciones del ámbito comercial, resultados de los análisis, propuestas de actuación o negocio, los fundamentos y razones últimas de los mismos, de forma clara, concisa y comprensible tanto a públicos especializados como no especializados.
- G5. Haber desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias que permitan al alumno continuar formándose en la actividad comercial y en otras facetas de la gestión empresarial con un alto grado de autonomía.
- G6. Adquirir una visión global y multicultural, aplicando los conocimientos y habilidades necesarias para organizar, dirigir y gestionar el área comercial de una empresa en el actual contexto económico.

Competencias transversales

- T1. Adquirir la habilidad de aprendizaje y conocimiento de la bibliografía así como de las fuentes permanentes de información documental y estadística que le doten de la capacidad necesaria para continuar estudiando, investigando o aprendiendo de forma permanente y autónoma.
- T2. Alcanzar las habilidades necesarias para una correcta utilización de las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación) en el ámbito de estudio y contexto profesional, como una herramienta para la expresión y la comunicación, para el acceso a fuentes de información, como medio de archivo de datos y documentos, para tareas de presentación, aprendizaje, trabajo cooperativo y para la gestión de cualquier operación comercial.
- T3. Aprender a comprender y respetar la diversidad social y la multiculturalidad como un componente enriquecedor personal y colectivo, con el fin de desarrollar la convivencia entre las personas sin incurrir en distinciones de sexo, edad, religión, etnia, condición social o política.
- T4. Saber comportarse de manera íntegra y consecuente con los principios y valores personales y profesionales (compromiso ético) teniendo en cuenta los distintos instrumentos éticos puestos a su disposición. Esto implica conocer los instrumentos éticos que regulan sus actuaciones profesionales, actuar con integridad y rectitud ante cualquier situación, incluso en situaciones desfavorables para sus propios intereses, ser respetuosos con las normas y leyes sin necesidad de ser vigilados o controlados, así como saber reconocer, aceptar y responsabilizarse de los errores cometidos y de sus posibles consecuencias.
- T5. Adquirir la capacidad para trabajar en equipo, demostrando habilidad para coordinar personas y tareas concretas, aceptando o refutando mediante razonamientos lógicos los argumentos de los demás y contribuyendo con profesionalidad al buen funcionamiento y organización del grupo sobre la base del respeto mutuo.
- T6. Ser creativo, con iniciativa y espíritu emprendedor, consiguiendo la habilidad de ofrecer soluciones nuevas y diferentes ante problemas y situaciones convencionales, así como tener una buena predisposición a actuar de forma proactiva, poniendo en acción las ideas en forma de actividades y proyectos con el fin de explotar las oportunidades al

máximo, asumiendo los riesgos necesarios.

T7. Ser capaz tanto de reconocer situaciones nuevas (tanto en el entorno competitivo en el que va a desarrollar su labor profesional como en las metodologías de trabajo cambiantes), como de adaptarse a los cambios con versatilidad y flexibilidad.

T8. Saber desarrollar y mantener un trabajo de calidad de acuerdo a las normas y gestionar por procesos utilizando indicadores de calidad para su mejora continua, mediante la utilización de indicadores que evalúan el progreso y los resultados, mediante una planificación y realización correcta de las actividades, buscando la mejora de forma permanente en todo lo que se hace, y mey mediante la participación en los procesos de autoevaluación asumiendo responsabilidades tanto como evaluador como evaluado.

E5. Ser capaz de aplicar políticas comerciales eficaces.

E6. Diseñar y manejar sistemas de información.

E12. Aprender a gestionar un equipo de ventas y las técnicas promocionales.

E15. Saber gestionar las relaciones con los clientes.

E18. Conocer y operar con herramientas informáticas aplicadas al comercio.

E27. Dominar las técnicas de análisis y simulación que permitan resolver problemas de gestión comercial.

Objetivos/Resultados de aprendizaje

Iniciar al alumno en la práctica profesional, fomentando el conocimiento del funcionamiento interno de las empresas.

Poner en práctica los conocimientos adquiridos en sus estudios.

Fomentar el trabajo en equipo y las relaciones profesionales.

Contenidos

La asignatura de Prácticas Externas no establece una relación de temas, aunque sí pueden distinguirse los siguientes asuntos que serán abordados durante su desarrollo:

- Evaluación inicial de expectativas y conocimientos previos
- Objetivos, finalidad y fases de la práctica
- Documentos de la práctica
- Sentido e importancia de los procesos de observación durante la práctica
- Sentido e importancia de los procesos de reflexión y de interacción teoría-práctica
- Análisis colaborativo de experiencias profesionales
- Otros aspectos relevantes de la práctica empresarial
- Evaluación del proceso de la práctica empresarial

Principios Metodológicos/Métodos Docentes

Los adecuados al proyecto formativo que se desarrolle en cada caso y bajo la tutela del docente asignado como tutor académico

Criterios y sistemas de evaluación

La evaluación de las Prácticas Externas incluirá los siguientes elementos:

1. Las actividades reflejadas en los documentos (memoria, diario, informe,...)
2. El control de la actividad realizada en el período de prácticas en las empresas

En los procedimientos de evaluación intervendrán los tutores en la empresa/institución y los asignados por la Universidad. Se tomarán en consideración aspectos formales, cognoscitivos, procedimentales, actitudinales, así como la implicación personal del estudiante

Recursos de aprendizaje y apoyo tutorial

LAS PRÁCTICAS ESTÁN APOYADAS POR UN TUTOR DE EMPRESA Y UN TUTOR ACADÉMICO NOMBRADO POR EL CAP ENTRE LOS DOCENTES ADSCRITOS A LA FACULTAD DE COMERCIO

Calendario y horario

EL ESTABLECIDO EN CADA ANEXO TÉCNICO DETERMINADO ENTRE EMPRESA Y UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

Tabla de Dedicación del Estudiante a la Asignatura/Plan de Trabajo

DESARROLLO DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS 143 HORAS

TUTORÍAS INDIVIDUALES 2 HORAS

ELABORACIÓN DE DOCUMENTOS 5 HORAS

Responsable de la docencia (recomendable que se incluya información de contacto y breve CV en el que aparezcan sus líneas de investigación y alguna publicación relevante)

EL RESPONSABLE DE LA COORDINACIÓN DE LAS PRÁCTICAS EN EL CENTRO (CAP) ES MARTA HERRERO MARTÍNEZ

Idioma en que se imparte

CASTELLANO
