

**Proyecto/Guía docente de la asignatura**

Asignatura	PRÁCTICAS EXTERNAS II		
Materia	PRÁCTICUM		
Módulo	PRÁCTICUM		
Titulación	GRADO EN COMERCIO		
Plan	418	Código	41042
Periodo de impartición	TODO EL AÑO	Tipo/Carácter	OBLIGATORIA
Nivel/Ciclo	GRADO	Curso	TERCERO/CUARTO
Créditos ECTS	6		
Lengua en que se imparte	CASTELLANO		
Profesor/es responsable/s	MARTA HERRERO MARTÍNEZ y los tutores académicos correspondientes		
Datos de contacto (E-mail, teléfono...)	MARTA HERRERO MARTÍNEZ 983184641 martah@emp.uva.es Y todos los tutores académicos adscritos al centro		
Horario de tutorías	Las de los tutores académicos correspondientes		
Departamento	Todos los asociados al Grado de Comercio		



1. Situación / Sentido de la Asignatura

1.1 Contextualización

Esta asignatura está situada en el módulo PRACTICUM junto al Trabajo Fin de Grado, este módulo se concibe como un espacio pedagógico donde se reelabora la experiencia personal y social, se construye el conocimiento mediante la interacción, se posibilitan los intercambios y se desarrollan habilidades necesarias para la práctica profesional.

Se propone un proceso de enseñanza-aprendizaje en el que se concibe el Practicum como un movimiento de búsqueda y de avance entre varios y que recaba una actuación relevante del otro (el docente universitario, el compañero, el tutor de la empresa, etc.)

1.2 Relación con otras materias

Guarda relación con todas las materias del Grado

1.3 Prerrequisitos

Se requiere que el alumno tenga superados al menos el 50% de los créditos del Grado de Comercio

2. Competencias

2.1 Generales

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 antes 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 muy mediante la participación en los procesos de autoevaluación asumiendo responsabilidades tanto como evaluador como evaluado.

2.2 Específicas

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.

3. Objetivos

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.

**4. Tabla de dedicación del estudiante a la asignatura**

ACTIVIDADES PRESENCIALES	HORAS	ACTIVIDADES NO PRESENCIALES	HORAS
Desarrollo de prácticas en las empresas: Incluye la realización de actividades a lo largo del período de asistencia del estudiante a las empresas. Las citadas actividades se estructurarán de manera progresiva, incluyendo un mayor peso de la observación en los momentos iniciales, para encaminarse progresivamente a una mayor participación en las tareas empresariales o en la planificación de procesos y de proyectos	143	Elaboración de documentos: A lo largo del período de prácticas el estudiante elaborará diferentes documentos (memoria, diario, informes, etc.) que ayudarán al desarrollo de las competencias de esta asignatura y constituirán un reflejo del proceso de adquisición de las mismas	5
Tutorías individuales (con los tutores asignados en la empresa o en la Universidad)	2		
Total presencial	145	Total no presencial	5



g.2 Bibliografía complementaria

g.3 Otros recursos telemáticos (píldoras de conocimiento, blogs, videos, revistas digitales, cursos masivos (MOOC), ...)

Los alumnos tendrán a su disposición en el campus virtual resúmenes de teoría, y una colección de ejercicios. En función del desarrollo del curso podrán incorporarse videos explicativos del contenido de la asignatura.

h. Recursos necesarios

En caso de no prespecialidad sería conveniente disponer de un ordenador con conexión a internet.

i. Temporalización

CARGA ECTS	PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO

5. Bloques temáticos

Bloque 1: "Nombre del Bloque"

Prácticas Externas I

Carga de trabajo en créditos ECTS:

6

a. Contextualización y justificación

Las mencionadas anteriormente

b. Objetivos de aprendizaje

Los mencionados anteriormente

c. 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

d. Métodos docentes

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

e. Plan de trabajo

Establecido en el Anexo Técnico que la Universidad de Valladolid acuerde con la empresa que acoja al alumno

f. 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

g. Bibliografía básica

Por la naturaleza de la asignatura no se establece ningún texto académico básico a priori.

h. Bibliografía complementaria

i. Recursos necesarios

Dependerá de cada caso en particular

Añada tantas páginas como bloques temáticos considere realizar.





6. Temporalización (por bloques temáticos)

BLOQUE TEMÁTICO	CARGA ECTS	PERIODO PREVISTO DE DESARROLLO

7. Sistema de calificaciones – Tabla resumen

INSTRUMENTO/PROCEDIMIENTO	PESO EN LA NOTA FINAL	OBSERVACIONES
Informe del tutor de empresa	70%	
Informe del tutor académico	15%	
Memoria realizada por el alumno	15%	

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

- Convocatoria ordinaria: Nota final con el procedimiento anteriormente descrito
 - ...
- Convocatoria extraordinaria: Nota final con el procedimiento anteriormente descrito
 - ...



Adenda a la Guía Docente de la asignatura

La adenda debe reflejar las adaptaciones sobre cómo se desarrollaría la formación si tuviese que ser desarrollada en modalidad online por mandato de autoridades competentes. Se deben conservar los horarios de asignaturas y tutorías publicados en la web de la UVa, indicar el método de contacto y suministrar un tiempo razonable de respuesta a las peticiones de tutoría (2-4 días lectivos). Describir el modo en que se desarrollarán las actividades prácticas. En el caso de TFG/TFM, desarrollar detalladamente los sistemas de tutorías y tutela de los trabajos.

A4. Contenidos y/o bloques temáticos

Establecido en el Anexo Técnico que la Universidad de Valladolid acuerde con la empresa que acoja al estudiante siempre que, a partir del día que se suspendan las prácticas presenciales, se realicen de forma no presencial por procedimientos *online*, telemático o cualquier forma de teletrabajo/telepráctica, precedido del acuerdo formal entre el estudiante, el tutor académico y la empresa o entidad.

