

**ANX-PR/CL/001-01**  
**GUÍA DE APRENDIZAJE**

**ASIGNATURA**

Comercialización y puesta en valor de la innovación

**CURSO ACADÉMICO - SEMESTRE**

2016-17 - Segundo semestre

## Datos Descriptivos

---

<b>Nombre de la Asignatura</b>	Comercialización y puesta en valor de la innovación
<b>Titulación</b>	54AD - Master Universitario en Innovación Tecnológica en Edificación (mite)
<b>Centro responsable de la titulación</b>	Escuela Técnica Superior de Edificación
<b>Semestre/s de impartición</b>	Segundo semestre
<b>Módulos</b>	Modulo 3: obligatoria del segundo semestre
<b>Materias</b>	Comercialización y puesta en valor de la innovación
<b>Carácter</b>	Obligatoria
<b>Código UPM</b>	543000131
<b>Nombre en inglés</b>	Marketing and value of innovation

## Datos Generales

---

<b>Créditos</b>	3	<b>Curso</b>	1
<b>Curso Académico</b>	2016-17	<b>Período de impartición</b>	Febrero-Junio
<b>Idioma de impartición</b>	Castellano	<b>Otros idiomas de impartición</b>	

## Requisitos Previos Obligatorios

---

### Asignaturas Previas Requeridas

El plan de estudios Master Universitario en Innovación Tecnológica en Edificación (mite) no tiene definidas asignaturas previas superadas para esta asignatura.

### Otros Requisitos

El plan de estudios Master Universitario en Innovación Tecnológica en Edificación (mite) no tiene definidos otros requisitos para esta asignatura.

## Conocimientos Previos

---

### Asignaturas Previas Recomendadas

El coordinador de la asignatura no ha definido asignaturas previas recomendadas.

### Otros Conocimientos Previos Recomendados

El coordinador de la asignatura no ha definido otros conocimientos previos recomendados.

## Competencias

---

CB10 - Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.

CB6 - Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación

CB7 - Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio

CB8 - Que los estudiantes sean capaces de 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

CB9 - Que los estudiantes sepan 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

CE1 - Capacidad para diseñar planes y estrategias para la mejora e innovación de productos, sistemas, técnicas y tecnologías en la edificación. Así como comunicar y transferir los resultados a todos los agentes implicados.

CE2 - Capacidad para demandar financiación para el desarrollo de la innovación en edificación, en el ámbito nacional e internacional

CE3 - Capacidad para poner en valor la investigación propia o de otros investigadores, en el campo de la investigación realizada

CG2 - Capacidad para de integrar las tecnologías constructivas y de habitabilidad más avanzadas en edificación, tanto en el ámbito de la obra nueva como en el edificio construido haciendo uso de buenas prácticas.

CG4 - - Capacidad para diseñar nuevos productos, sistemas, técnicas y tecnologías de habitabilidad en edificación que mejoren la sostenibilidad, la eficiencia energética y el confort del edificio, tanto en obra nueva como en rehabilitación.

CG6 - Capacidad para desarrollar nuevas ideas en edificación, comunicándolas y transfiriéndolas de forma eficaz

CT1 - Trabajo en equipo. Equipos intermaterias

CT2 - Capacidad de búsqueda, análisis y selección de información

CT3 - Creatividad y espíritu emprendedor

CT4 - Organización y planificación. Aprendizaje autónomo. Método de trabajo

CT7 - Uso de las tecnologías de información y comunicación. Actitud vital positiva frente a las innovaciones sociales y tecnológicas

CT8 - Trabajo en un contexto internacional

## Resultados de Aprendizaje

---

RA75 - Aplicar el conocimiento adquirido de las distintas competencias para la elaboración de un plan de comercialización.

RA76 - Aplicar el conocimiento adquirido de las distintas competencias para la comercialización en casos concretos de la edificación

RA74 - Conocer los métodos y herramientas existentes para el desarrollo de las competencias para la comercialización.

RA73 - Conocer en profundidad las competencias para la comercialización de tecnología.

## Profesorado

---

### Profesorado

Nombre	Despacho	e-mail	Tutorías
Verdu Vazquez, Maria Amparo <b>(Coordinador/a)</b>	Geometria	amparo.verdu@upm.es	
Lopez Zaldivar, Oscar	Geometria	oscar.lopezz@upm.es	
Gonzalez Garcia, M. De Las Nieves	Seguridad	mariadelasnieves.gonzalez@upm.es	

**Nota.-** Las horas de tutoría son orientativas y pueden sufrir modificaciones. Se deberá confirmar los horarios de tutorías con el profesorado.

## Descripción de la Asignatura

---

Esta materia tiene como objetivo profundizar en el conocimiento de los estudiantes sobre la comercialización de las ideas, para que adquieran valor. Se trabajará sobre la competencia de comunicación adquirida en el semestre anterior, aplicándola a la venta de ideas, así como la de negociación.

Además, se les introducirá en conceptos empresariales y de marketing, así como se desarrollarán aspectos que tienen que ver con el desarrollo de un plan de negocios, emprendeduría, análisis de inversiones y viabilidad económica de la innovación. Por último se describirán las distintas formas de protección de las ideas, así como se trabajará en distintos casos prácticos en diferentes ámbitos del conocimiento y en la Edificación en particular.

## Temario

---

### 1. Tema 1: Marketing y desarrollo de producto

1.1. Saber vender tu tecnología Marketing de alta tecnología Mercados tecnológicos Desarrollo de producto/servicio basado en tecnología Liderazgo, trabajo en equipo y rendimiento Marketing y branding personal

### 2. Tema 2: Protección industrial de la tecnología

2.1. Mecanismos, fases, costes Estrategia de PI para la comercialización Competencias necesarias para el desarrollo de la innovación Vigilancia, inteligencia y análisis de información Estudio tecnológico de patentes y modelos de utilidad

### 3. Tema 3: Venta de tecnología. Análisis de inversiones y viabilidad económica

3.1. Comercialización y venta de tecnología Análisis de clientes. Proceso de venta Metodologías de aplicación para la venta Fases de desarrollo de la tecnología. Costes Análisis de inversiones. Financiación

### 4. Tema 4: Comunicación y presentación de proyectos

4.1. Estrategia empresarial y estrategia de innovación Tendencias y modelos en la gestión de la innovación Técnicas y habilidades comerciales Comunicación y presentaciones eficaces

### 5. Tema 5: Negociación de condiciones y cierre de venta. Plan de Comercialización

5.1. Preparación y estrategias de negociación Técnicas de negociación: propuestas, señales, intercambio de información, cierre y acuerdo Modelos de comercialización de tecnología Presentación pública de proyectos de Comercialización. Feed-back

## Cronograma

**Horas totales:** 30 horas

**Horas presenciales:** 30 horas (38.5%)

**Peso total de actividades de evaluación continua:** 50%

**Peso total de actividades de evaluación sólo prueba final:** 50%

Semana	Actividad Presencial en Aula	Actividad Presencial en Laboratorio	Otra Actividad Presencial	Actividades Evaluación
Semana 1	<p><b>Marketing y desarrollo de producto. Mercados tecnológicos.</b></p> <p>Duración: 03:00</p> <p>AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas</p>			<p><b>Asistencia a clase</b></p> <p>Duración: 02:00</p> <p>OT: Otras técnicas evaluativas</p> <p>Evaluación continua</p> <p>Actividad presencial</p>
Semana 2	<p><b>Marketing y desarrollo de producto. Liderazgo, trabajo en equipo y rendimiento</b></p> <p>Duración: 03:00</p> <p>AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas</p>			
Semana 3	<p><b>Marketing y desarrollo de producto. Liderazgo, trabajo en equipo y rendimiento</b></p> <p>Duración: 03:00</p> <p>AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas</p>			
Semana 4	<p><b>Protección industrial de la Tecnología. Mecanismos, fases, costes</b></p> <p>Duración: 03:00</p> <p>LM: Actividad del tipo Lección Magistral</p>			
Semana 5	<p><b>Protección industrial de la Tecnología. Estudio tecnológico de patentes y modelos de utilidad</b></p> <p>Duración: 02:00</p> <p>LM: Actividad del tipo Lección Magistral</p>			
Semana 6	<p><b>Venta de tecnología. Análisis de inversiones y viabilidad Económica. Metodologías de aplicación para la venta</b></p> <p>Duración: 02:00</p> <p>AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas</p>			
Semana 7	<p><b>Venta de tecnología. Análisis de inversiones y viabilidad Económica. Fases de desarrollo de la tecnología. Costes</b></p> <p>Duración: 02:00</p> <p>AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas</p>			
Semana 8	<p><b>Comunicación y presentación de Proyectos. Tendencias y modelos en la gestión de la innovación</b></p> <p>Duración: 02:00</p> <p>AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas</p>			

Semana 9	<p><b>Negociación de condiciones y cierre de venta. Plan de Comercialización</b></p> <p>Duración: 02:00</p> <p>AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas</p>			
Semana 10	<p><b>Presentación pública de proyectos de Comercialización. Feed-back</b></p> <p>Duración: 02:00</p> <p>AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas</p>			
Semana 11	<p><b>Presentación pública de proyectos de Comercialización. Feed-back</b></p> <p>Duración: 02:00</p> <p>AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas</p>			<p><b>Presentación de un trabajo final</b></p> <p>Duración: 02:00</p> <p>PG: Técnica del tipo Presentación en Grupo</p> <p>Evaluación continua</p> <p>Actividad presencial</p>
Semana 12				<p><b>Valoración de un trabajo final</b></p> <p>Duración: 06:00</p> <p>TG: Técnica del tipo Trabajo en Grupo</p> <p>Evaluación sólo prueba final</p> <p>Actividad presencial</p>
Semana 13				
Semana 14				
Semana 15				
Semana 16				
Semana 17				

**Nota.-** El cronograma sigue una planificación teórica de la asignatura que puede sufrir modificaciones durante el curso.

**Nota 2.-** Para poder calcular correctamente la dedicación de un alumno, la duración de las actividades que se repiten en el tiempo (por ejemplo, subgrupos de prácticas") únicamente se indican la primera vez que se definen.

## Actividades de Evaluación

Semana	Descripción	Duración	Tipo evaluación	Técnica evaluativa	Presencial	Peso	Nota mínima	Competencias evaluadas
1	Asistencia a clase	02:00	Evaluación continua	OT: Otras técnicas evaluativas	Sí	15%	5 / 10	
11	Presentación de un trabajo final	02:00	Evaluación continua	PG: Técnica del tipo Presentación en Grupo	Sí	35%	5 / 10	CB6, CB7, CB8, CB9, CB10, CG2, CG4, CG6, CT1, CT2, CT3, CT4, CT7, CT8, CE1, CE2, CE3
12	Valoración de un trabajo final	06:00	Evaluación sólo prueba final	TG: Técnica del tipo Trabajo en Grupo	Sí	50%	5 / 10	CB6, CB7, CB8, CB9, CB10, CG2, CG4, CG6, CT1, CT2, CT3, CT4, CT7, CT8, CE1, CE2, CE3

## Criterios de Evaluación

La calificación final del alumno se realizará mediante las siguientes evaluaciones

- Porcentaje de asistencia exigida: 80%
- Porcentaje asistencia a prácticas: 80%
- Porcentaje asistencia a tutorías: Se pretende fomentar la acción tutorial para la evaluación continuada del alumno, mediante un seguimiento académico más cercano y personalizado.
- Porcentaje que constituye la asistencia dentro de la nota final: 15 %
- Porcentaje de la nota que se obtendrá mediante la valoración de un trabajo final: 50 %
- Porcentaje de la nota que se obtendrá mediante la presentación de un trabajo final: 35 %

## Recursos Didácticos

---

Descripción	Tipo	Observaciones
Proyector y pantalla	Equipamiento	
Ordenador	Equipamiento	
Audio	Equipamiento	