



UNIVERSIDAD
POLITÉCNICA
DE MADRID

PROCESO DE
COORDINACIÓN DE LAS
ENSEÑANZAS PR/CL/001



E.T.S. de Edificación

ANX-PR/CL/001-01

GUÍA DE APRENDIZAJE

ASIGNATURA

543000131 - Comercialización y Puesta en Valor de la Innovación

PLAN DE ESTUDIOS

54AD - Master Universitario en Innovación Tecnológica en Edificación (Mite)

CURSO ACADÉMICO Y SEMESTRE

2020/21 - Segundo semestre

Índice

Guía de Aprendizaje

1. Datos descriptivos.....	1
2. Profesorado.....	1
3. Competencias y resultados de aprendizaje.....	2
4. Descripción de la asignatura y temario.....	4
5. Cronograma.....	6
6. Actividades y criterios de evaluación.....	8
7. Recursos didácticos.....	9
8. Otra información.....	10

1. Datos descriptivos

1.1. Datos de la asignatura

Nombre de la asignatura	543000131 - comercialización y puesta en valor de la innovación
No de créditos	3 ECTS
Carácter	Obligatoria
Curso	Primer curso
Semestre	Segundo semestre
Período de impartición	Febrero-Junio
Idioma de impartición	Castellano
Titulación	54AD - Master Universitario en Innovacion Tecnologica en Edificacion (Mite)
Centro responsable de la titulación	54 - Escuela Tecnica Superior de Edificacion
Curso académico	2020-21

2. Profesorado

2.1. Profesorado implicado en la docencia

Nombre	Despacho	Correo electrónico	Horario de tutorías *
Oscar Lopez Zaldivar	Geometria	oscar.lopez@upm.es	X - 10:30 - 12:30
M. De Las Nieves Gonzalez Garcia (Coordinador/a)	Seguridad	mariadelasnieves.gonzalez@upm.es	L - 09:30 - 10:30 Tutorías previa cita: martes.

Maria Amparo Verdu Vazquez	Geometria	amparo.verdu@upm.es	X - 10:30 - 12:30
-------------------------------	-----------	---------------------	-------------------

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

3. Competencias y resultados de aprendizaje

3.1. 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 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

3.2. Resultados del aprendizaje

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.

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

4. Descripción de la asignatura y temario

4.1. 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.

4.2. Temario de la asignatura

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

5. Cronograma

5.1. Cronograma de la asignatura *

Sem	Actividad presencial en aula	Actividad presencial en laboratorio	Tele-enseñanza	Actividades de evaluación
1	Marketing y desarrollo de producto. Mercados tecnológicos. Duración: 02:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas			
2	Marketing y desarrollo de producto. Liderazgo, trabajo en equipo y rendimiento Duración: 02:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas			
3		Marketing y desarrollo de producto. Liderazgo, trabajo en equipo y rendimiento Duración: 01:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas		Asistencia a clase y desarrollo parcial del trabajo OT: Otras técnicas evaluativas Evaluación continua Presencial Duración: 01:00
4	Protección industrial de la Tecnología. Mecanismos, fases, costes Duración: 02:00 LM: Actividad del tipo Lección Magistral			
5	Protección industrial de la Tecnología. Estudio tecnológico de patentes y modelos de utilidad Duración: 02:00 LM: Actividad del tipo Lección Magistral			
6	Venta de tecnología. Análisis de inversiones y viabilidad Económica. Metodologías de aplicación para la venta Duración: 02:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas			
7	Venta de tecnología. Análisis de inversiones y viabilidad Económica. Fases de desarrollo de la tecnología. Costes Duración: 02:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas			
8	Comunicación y presentación de Proyectos. Tendencias y modelos en la gestión de la innovación Duración: 02:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas			

9				Asistencia a clase y desarrollo parcial del trabajo OT: Otras técnicas evaluativas Evaluación continua Presencial Duración: 02:00
10	Comunicación y presentación de Proyectos. Tendencias y modelos en la gestión de la innovación Duración: 02:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas			
11	Negociación de condiciones y cierre de venta. Plan de Comercialización Duración: 02:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas			
12				Asistencia a clase y desarrollo parcial del trabajo OT: Otras técnicas evaluativas Evaluación continua Presencial Duración: 02:00
13		Presentación pública de proyectos de Comercialización. Feed-back Duración: 02:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas		
14		Presentación pública de proyectos de Comercialización. Feed-back Duración: 02:00 AC: Actividad del tipo Acciones Cooperativas		
15				Presentación de un trabajo final PG: Técnica del tipo Presentación en Grupo Evaluación continua Presencial Duración: 02:00
16				
17				Valoración de un trabajo final TG: Técnica del tipo Trabajo en Grupo Evaluación sólo prueba final Presencial Duración: 06:00

Para el cálculo de los valores totales, se estima que por cada crédito ECTS el alumno dedicará dependiendo del plan de estudios, entre 26 y 27 horas de trabajo presencial y no presencial.

* El cronograma sigue una planificación teórica de la asignatura y puede sufrir modificaciones durante el curso derivadas de la situación creada por la COVID-19.

6. Actividades y criterios de evaluación

6.1. Actividades de evaluación de la asignatura

6.1.1. Evaluación continua

Sem.	Descripción	Modalidad	Tipo	Duración	Peso en la nota	Nota mínima	Competencias evaluadas
3	Asistencia a clase y desarrollo parcial del trabajo	OT: Otras técnicas evaluativas	Presencial	01:00	15%	5 / 10	
9	Asistencia a clase y desarrollo parcial del trabajo	OT: Otras técnicas evaluativas	Presencial	02:00	15%	5 / 10	
12	Asistencia a clase y desarrollo parcial del trabajo	OT: Otras técnicas evaluativas	Presencial	02:00	15%	5 / 10	
15	Presentación de un trabajo final	PG: Técnica del tipo Presentación en Grupo	Presencial	02:00	55%	5 / 10	CG6 CB9 CG2 CT7 CT8 CG4 CT1 CT3 CE3 CB10 CB6 CB7 CB8 CT2 CE1 CE2 CT4

6.1.2. Evaluación sólo prueba final

Sem	Descripción	Modalidad	Tipo	Duración	Peso en la nota	Nota mínima	Competencias evaluadas
17	Valoración de un trabajo final	TG: Técnica del tipo Trabajo en	Presencial	06:00	100%	5 / 10	CB9 CG2 CT7 CT8 CG4 CT3 CE3 CB10 CB6

		Grupo						CG6
								CB7
								CB8
								CE1
								CE2
								CT4
								CT2

6.1.3. Evaluación convocatoria extraordinaria

No se ha definido la evaluación extraordinaria.

6.2. 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: 30 %
- Porcentaje de la nota que se obtendrá mediante la presentación de un trabajo final: 55 %

7. Recursos didácticos

7.1. Recursos didácticos de la asignatura

Nombre	Tipo	Observaciones
Proyector y pantalla	Equipamiento	
Ordenador	Equipamiento	
Audio	Equipamiento	

Listado bibliografía publicado en Moodle	Bibliografía	
--	--------------	--

8. Otra información

8.1. Otra información sobre la asignatura

REGLAS DE COMUNICACIÓN CON EL DOCENTE:

(En caso de que no sea posible la plena aplicación de una docencia presencial)

1. MEDIO DE COMUNICACIÓN:

Las comunicaciones de los alumnos a los profesores se realizarán a través de MOODLE empleando los vehículos existentes (Foros, Correo electrónico y Entregas programadas, principalmente).

Las comunicaciones de los profesores a los alumnos se realizarán a través de MOODLE empleando tanto los vehículos existentes como otras vías telemáticas que recomiende la UPM y que permitan un intercambio más fluido. (Actualmente ZOOM y COLLABORATE).

Cuando sea posible las comunicaciones del profesor a los alumnos se realizarán en el periodo de clase asignado en el horario oficial para el grupo. En caso necesario se habilitará un espacio virtual para estas comunicaciones.

Si algún alumno no puede asistir de un modo regular a las clases deberá comunicarlo para encontrar, siguiendo el espíritu de las resoluciones rectorales para la situación de emergencia sanitaria, la mejor forma de que el alumno reciba toda la información necesaria y pueda participar adecuadamente en la evaluación continua sin tener que renunciar a ella en favor de ser examinado por "solo prueba final".

2. HORARIO:

Las consultas se atenderán en el periodo de tutoría establecido para cada profesor, independientemente de que puedan realizarse comunicaciones de los alumnos a los profesores en cualquier momento.

3. PERIODO DE RESPUESTA:

El más rápido posible.

DEDICACIÓN DE LOS PROFESORES

15 semanas * 2 horas/semana = 30 horas, de las cuales 18 horas son impartidas por un único profesor y 12 horas son impartidas por los tres profesores. Resultando un total de 54 horas de docencia.

RELACIÓN DE LA ASIGNATURA CON LOS ODS

Esta asignatura está relacionado con los ODS1, ODS3, ODS4, ODS9, ODS11, ODS12, ODS13 y ODS15.