



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

**543000219 - Comercialización Y Puesta En Valor De La Innovación**

### PLAN DE ESTUDIOS

54DN - D.M. En Gestión En Edificación Y En Innovación Tecnológica En Edificación

### CURSO ACADÉMICO Y SEMESTRE

2023/24 - 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

<b>Nombre de la asignatura</b>	543000219 - Comercialización y Puesta en Valor de la Innovación
<b>No de créditos</b>	3 ECTS
<b>Carácter</b>	Obligatoria
<b>Curso</b>	Primer curso
<b>Semestre</b>	Segundo semestre
<b>Período de impartición</b>	Febrero-Junio
<b>Idioma de impartición</b>	Castellano
<b>Titulación</b>	54DN - D.m. en Gestión en Edificación y en Innovación Tecnológica en Edificación
<b>Centro responsable de la titulación</b>	54 - Escuela Tecnica Superior De Edificacion
<b>Curso académico</b>	2023-24

## 2. Profesorado

### 2.1. Profesorado implicado en la docencia

<b>Nombre</b>	<b>Despacho</b>	<b>Correo electrónico</b>	<b>Horario de tutorías *</b>
Oscar Lopez Zaldivar	Geometria	oscar.lopezz@upm.es	Sin horario. Tutorías previa cita, utilizando los vehículos existentes: foros, correo electrónico u otras vías telemáticas que recomiende la UPM

M. De Las Nieves Gonzalez Garcia (Coordinador/a)	Prevención y S	mariadelasnieves.gonzalez @upm.es	Sin horario. Tutorías previa cita, utilizando los vehículos existentes: foros, correo electrónico u otras vías telemáticas que recomiende la UPM
Maria Amparo Verdu Vazquez	Geometria	amparo.verdu@upm.es	Sin horario. Tutorías previa cita, utilizando los vehículos existentes: foros, correo electrónico u otras vías telemáticas que recomiende la UPM

\* 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

CE.AD.02 - Capacidad para demandar financiación para el desarrollo de la innovación en edificación, en el ámbito nacional e internacional

CE.AD.03 - Capacidad para poner en valor la investigación propia o de otros investigadores, en el campo de la investigación realizada

CEAD.01 - 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.

CG.AD.02 - 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.

CG.AD.04 - 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.

CG.AE.06. - Capacidad de desarrollar las distintas áreas de la gestión de los activos patrimoniales y de sus servicios de soporte.

CT 01 - Trabajo en equipo. Equipos interasignaturas

CT 02 - Comunicación oral y escrita. Capacidad de análisis, síntesis y discusión de ideas propias. capacidad de comunicación a través de la palabra y la imagen.

CT 05 - Uso de las tecnologías de información y comunicación. Actitud vital positiva frente a las innovaciones sociales y tecnológicas.

CT 06 - Capacidad de búsqueda, análisis y selección de información.

CT 08 - Organización y planificación. Aprendizaje autónomo. Método de trabajo.

CT 09 - Eliminación de barreras. Reconocimiento a la diversidad y la multiculturalidad.

CT 11 - Trabajo en un contexto internacional.

CT 13 - Adaptarse a entornos multidisciplinares, internacionales y multiculturales

CT3 - Creatividad y espíritu emprendedor

## 3.2. Resultados del aprendizaje

RA27 - Conocer en profundidad las competencias para la comercialización de tecnología

RA28 - Conocer los métodos y herramientas existentes para el desarrollo de las competencias para la comercialización

RA29 - Aplicar el conocimiento adquirido de las distintas competencias para la elaboración de un plan de comercialización

RA30 - Aplicar el conocimiento adquirido de las distintas competencias para la comercialización en casos concretos de la edificación

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



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

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	CG.AE.06. CG.AD.02 CG.AD.04 CT 01 CT 02 CT3 CT 05 CT 06 CT 08 CT 09 CT 11 CT 13 CEAD.01 CE.AD.02 CE.AD.03

#### 6.1.2. Prueba evaluación global

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 Grupo	Presencial	06:00	100%	5 / 10	CG.AE.06. CG.AD.02 CG.AD.04 CT 02 CT3 CT 05 CT 06 CT 08 CT 09 CT 11 CT 13



## 8. Otra información

---

### 8.1. Otra información sobre la asignatura

#### DEDICACIÓN DE LOS PROFESORES

18 semanas \* 2 horas/semana = 36 horas, de las cuales 18 horas son impartidas por un único profesor y 18 horas son impartidas por los tres profesores. Resultando un total de 72 horas de docencia, distribuidas de la siguiente forma:

Óscar López Zaldivar: 24 horas

María de las Nieves González García: 24 horas

María Amparo Verdú Vázquez: 24 horas

#### RELACIÓN DE LA ASIGNATURA CON LOS ODS

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