



# Simulador Global Challenge

**Profesor: Miguel Houghton Torralba**

**Personas destinatarias:** Alumnado de Grado y Máster matriculado en prácticas externas

Fechas de sesiones	Fecha entrega del informe por parte de alumno	Fecha entrega resultado al alumno	Fecha entrega del Diploma Acreditativo
--------------------	-----------------------------------------------	-----------------------------------	----------------------------------------

Ver cronograma	Lunes, 22 de junio hasta 23:59	Lunes, 29 de junio hasta 23:59	30 de junio
----------------	-----------------------------------	-----------------------------------	-------------

CRONOGRAMA	
1 de junio-3 horas	Clase online con explicación y formación de equipos
4 de junio	Introducción decisiones primer año
8 de junio	Introducción decisiones segundo año
10 de junio- 3 horas	Clase revisión de los dos primeros años
11 de junio	Introducción decisiones tercer año
15 de junio	Introducción decisiones cuarto año
22 de junio	Debriefing final

**Número de horas de impartición:** 10      **Número de horas de trabajo del alumno:** 40

**Medio de impartición:** Online      **Aforo máximo:** 50

Para la expedición del correspondiente **Diploma de Asistencia** a la acción formativa será imprescindible que se acredite una **asistencia mínima del 100 %**

**Programa:**

- 1. PRIMERA SESIÓN. 1 DE JUNIO. (10.00 a 13,00 a.m)**
  - Introducción al simulador y objetivos generales del curso.
  - Creación de equipos que van a competir entre sí.
  - Lanzamiento del programa
  - Ruegos y preguntas.
  
- 2. SEGUNDA SESIÓN. 10 DE JUNIO. (10.00 a 13,00 a.m)**
  - Presentación del informe de las dos rondas anteriores.
  - Revisión de resultados de las dos primeras sesiones.
  - Los grupos tendrán 45 minutos cada uno para exponer.
  - El consultor oirá los argumentos de cada equipo y les ayudará a tomar decisiones para las próximas dos rondas.
  
- 3. ÚLTIMA SESIÓN DEBRIEFING. 22 DE JUNIO (10.00 a 14,00 a.m)**
  - Presentación del informe final.
  - Cada equipo tendrá 1 hora para defender su Proyecto y sus decisiones.
  - El Consultor, en este caso, ejercerá de Tribunal calificador del rendimiento general del grupo y también evaluará a cada uno de sus miembros individualmente.
  - Se pedirá a cada grupo que presente también un Plan a futuro (“para el día después”)

**Organizador:** Facultad de Comercio y Turismo. Universidad Complutense de Madrid

### **Metodología:**

A base de **casos prácticos**, relacionado con telefonía móvil, los alumnos tomarán decisiones por grupos (con mentalidad empresarial) en el simulador y las introducirán en el sistema.

Tras cada ronda, se verá el resultado, que se discutirán cada dos rondas con el Consultor (al que se le presentará un informe cada dos rondas). Se tomarán decisiones en grupos continuamente durante el curso, o bien para continuar las estrategias de las rondas anteriores, o bien para modificarlas.

El simulador también irá cambiando los escenarios (como en el mundo real) a fin de que los equipos estén preparados para cualquier contingencia.

Durante el curso, los estudiantes tendrán siempre la posibilidad de contactar con el Consultor sobre las dudas que pudieran surgir ante la toma de decisiones.

### **Profesor que imparte el taller:**

**Miguel Houghton Torralba** es Licenciado en Física por la Universidad Autónoma de Madrid, MBA por el IDE-CESEM, y con extensa formación en Management, ha desarrollado su actividad profesional de más de 25 años en diversas multinacionales del sector de las tecnologías, tales como Samsung, HP, Ericsson, Motorola, Olivetti, etc., ocupando en todas ellas cargos de responsabilidad tanto en Dirección de Marketing como Comercial. Así mismo ha sido gerente de su propio negocio (franquicia) durante cinco años.

Profesor Asociado del Departamento de Organización de Empresas y Marketing de la Universidad Complutense de Madrid desde 2004; Profesor Asociado del Departamento de Organización de Empresas de la Universidad Carlos III de Madrid desde 2.014, Profesor Colaborador de EAE Business School y de la Universidad Internacional de Valencia desde 2.019. Assistant Professor en la Universidad de Syracuse en Madrid desde 2.013, ejerciendo en todos ellos su docencia indistintamente en inglés o en español.

Es Profesor en el Magister en Dirección de Marketing, con experiencia en la gestión del Simulador Global Challenge desde el año 2015. Universidad Complutense de Madrid. Es Co-director del curso de Dirección de Marketing y Comercial de la Escuela Complutense de Verano desde 2008 y coordinador de varios cursos de la citada Escuela.

---