



FACULTAD DE COMERCIO Y TURISMO  
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE  
DE MADRID

## GRADO EN COMERCIO

<b>Asignatura</b>	<b>Prácticas externas</b>	<b>Código</b>	<b>801967</b>
<b>Módulo</b>	<b>Prácticas externas</b>	<b>Materia</b>	<b>Prácticas externas</b>
<b>Carácter</b>	<b>Obligatoria</b>		
<b>Créditos</b>	<b>6</b>	<b>Presenciales</b>	<b>1.5</b>
		<b>No presenciales</b>	<b>4.5</b>
<b>Curso</b>	<b>Cuarto</b>	<b>Semestre</b>	<b>Segundo</b>

<b>Departamento Responsable</b>	<b>Interdepartamental</b>
<b>Coordinador /a</b>	<b>Correo electrónico</b>
<i>M<sup>a</sup> Ángeles Gutiérrez Salinero</i>	<i>magutier@ucm.es</i>

## SINOPSIS

### BREVE DESCRIPTOR

*(debe trasladarse la información que corresponde a la asignatura dentro del apartado de la memoria "contenidos")*

Los contenidos de cada práctica externa podrán variar en función de la naturaleza de la empresa donde el/la alumno/a vaya a realizar sus prácticas, sin embargo, a nivel general, podemos indicar los siguientes contenidos de referencia:

1. Conocimiento en profundidad del funcionamiento y la estructura operativa del departamento comercial de una empresa.

2. Intervenir en las funciones comerciales que se le asignen en cada caso.
3. Manejo de las herramientas comerciales que se le asignen en cada caso.
4. Resolución de problemas y toma de decisiones dentro de un entorno comercial.
5. Redacción y presentación de informes comerciales.
6. Conocimiento y comprensión de la importancia de los clientes/consumidores en la actividad comercial y la necesidad de actuar ante ellos conforme a la norma y a la ética profesional.

### CONOCIMIENTOS PREVIOS RECOMENDADOS *(opcional)*

### OBJETIVOS FORMATIVOS

#### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

*(debe trasladarse lo que aparece en la memoria verificada)*

- Aprenderá a desenvolverse en un entorno profesional dentro de la actividad comercial de una empresa.
- Experimentar el funcionamiento interno de una empresa.
- Desarrollar las capacidades de trabajo en equipo.
- Habitarse a trabajar por objetivos.
- Desarrollar distintas habilidades relacionadas con la práctica en cuestión: negociación, redacción de informes, presentaciones orales, etc.
- Aprender la importancia de la jerarquía en las organizaciones.
- Aumentar su sentido de la ética y la responsabilidad profesional, así como el cuidado por el cumplimiento de las normas.
- Se habituarán al uso de las TIC

#### COMPETENCIAS *(debe trasladarse el nombre de la competencia y la descripción que aparecen en la memoria verificada)*

##### Generales

**CG2** - Alcanzar habilidades de comunicación, cooperación interpersonal y trabajo en equipo con el objetivo de desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la función comercial

**CG4** - Comprender y aplicar los mecanismos y técnicas de planificación, análisis de información, negociación, simulación, decisión y control en la relación comercial teniendo como base la estrategia comercial de la empresa

**CG5** - Desarrollar las capacidades conceptuales y operativas de futuros gestores y directivos comerciales

**CG6** - Saber comportarse con una actitud responsable ante los mercados y los consumidores con el fin de aplicar las estrategias y técnicas que se aprendan con el necesario cuidado por la norma y la ética profesional y respeto por el mercado y la sociedad en general

**CG7** - Aprender a aprender, como ejemplo saber cómo, cuándo, donde..., nuevos desarrollos personales son necesarios (por ejemplo, la retórica, las presentaciones, el trabajo en equipo o la gestión de personal)

##### Específicas:

**CE4** - Ser capaces de distinguir los elementos integrantes de la empresa desde una perspectiva de sistema para conocer su organización y la interrelación de estos elementos, así como la creación de nuevas empresas, con el fin de identificar los factores clave y poder intervenir para alcanzar la máxima eficiencia y eficacia e dicha organización aplicando los principios de responsabilidad social

### CONTENIDOS TEMÁTICOS (Programa de la asignatura)

<b>ACTIVIDADES DOCENTES</b>	<b>% DEL TOTAL DE CRÉDITOS</b>	<b>PRESENCIALIDAD</b>
<b>Trabajo autónomo del/la alumno/a</b>	67%	100
<b>Trabajo grupal del/la alumno/a</b>	25%	100
<b>Tutorías personalizadas</b>	4%	100
<b>Redacción de la memoria</b>	4%	0
<b>EVALUACIÓN</b>		
<b>SISTEMA DE EVALUACIÓN</b>	<b>Participación en la Nota Final</b>	
Informe de la Empresa	60	
Calidad de la Memoria	40	

## **RECURSOS**

<b>BIBLIOGRAFÍA BÁSICA</b>
No procede

<b>Idioma en que se imparte</b>
Castellano
<b>Otra información (opcional)</b>