

Programación semanal

Para conocer la fecha de entrega de las distintas actividades accede a la sección **Actividades** (en el menú lateral). Recuerda que la suma de las puntuaciones de todas las actividades es de 15 puntos. Puedes hacer las que prefieras hasta conseguir un máximo de 10 puntos (que es la calificación máxima que se puede obtener en la evaluación continua).

	Contenido teórico	Actividades (12.0 puntos)	Eventos (3.0 puntos)
Semana 1	Tema 1. Gestión comercial y metodología BIM 1.1. ¿Cómo estudiar este tema? 1.2. ¿Qué es la gestión comercial?		Asistencia a 3 sesiones presenciales virtuales a lo largo de la asignatura (0,1 puntos cada una)
Semana 2	Tema 1. Gestión comercial y metodología BIM (continuación) 1.3. Organización de empresas BIM 1.4. Recursos y capitales 1.5. La planificación comercial		Test Tema 1 (0.1 puntos)
Semana 3	Tema 2. Plan de Acción Comercial 2.1. ¿Cómo estudiar este tema? 2.2. Definición del Plan de Acción 2.3. Estudio de mercado 2.4. Elaboración de contenidos: definición de objetivos		
Semana 4	Tema 2. Plan de Acción Comercial (continuación) 2.5. Calendarización 2.6. Presupuesto 2.7. Objetivos cuantitativos y cualitativos	Trabajo: Desarrollo de un Plan de Acción Comercial (2.5 puntos)	Test Tema 2 (0.1 puntos)
Semana 5	Tema 3. Distribución de recursos en la empresa 3.1. ¿Cómo estudiar este tema? 3.2. Herramientas de microeconomía 3.3. El marketing aplicado a las empresas BIM		
Semana 6	Tema 3. Distribución de recursos en la empresa (continuación) 3.4. Estrategias y políticas de marketing 3.5. La visibilidad del sector BIM	Trabajo: App de Gestión Comercial (2.0 puntos)	Test Tema 3 (0.1 puntos)
Semana 7	Tema 4. Aplicación digital comercial 4.1. ¿Cómo estudiar este tema? 4.2. El ámbito digital y la gestión comercial 4.3. Herramientas informáticas de gestión 4.4. Herramientas informáticas de marketing		
Semana 8	Tema 4. Aplicación digital comercial (continuación) 4.4. Herramientas informáticas de marketing 4.5. Posicionamiento y comunicación digital		Test Tema 4 (0.1 puntos)

	Contenido teórico	Actividades (12.0 puntos)	Eventos (3.0 puntos)
Semana 9	Tema 5. Aplicación de sistemas de gestión BIM 5.1. ¿Cómo estudiar este tema? 5.2. Puesta en marcha del SGCB 5.3. Criterios de formación y desarrollo		
Semana 10	Tema 5. Aplicación de sistemas de gestión BIM (continuación) 5.4. Medición de resultados 5.5. Obtención de conclusiones	Trabajo: Aplicación de Sistemas de Gestión Comercial BIM (SGCB) (2.5 puntos)	Test Tema 5 (0.1 puntos)
Semana 11	Tema 6. Resultados comerciales 6.1. ¿Cómo estudiar este tema? 6.2. Medición y comprobación de objetivos 6.3. El beneficio industrial: aplicación material y en recursos		
Semana 12	Tema 6. Resultados comerciales (continuación) 6.4. Herramientas de revisión y ajuste 6.5. Informes de seguimiento comercial		Test Tema 6 (0.1 puntos)
Semana 13	Tema 7. Interlocución profesional 7.1. ¿Cómo estudiar este tema? 7.2. Análisis de la comunicación comercial 7.3. Agentes de la comunicación comercial		
Semana 14	Tema 7. Interlocución profesional (continuación) 7.4. Nuevos lenguajes de comunicación comercial 7.5. La empresa, el cliente y los interlocutores		Test Tema 7 (0.1 puntos)
Semana 15	Tema 8. El proceso de comunicación técnico-cliente 8.1. ¿Cómo estudiar este tema? 8.2. Comunicación individual externa 8.3. Comunicación individual interna		
Semana 16	Tema 8. El proceso de comunicación técnico-cliente (continuación) 8.4. Habilidades de comunicación colectiva	Caso Práctico: Casos de éxito en la comunicación técnico-cliente (2.5 puntos)	Test Tema 8 (0.1 puntos)
Semana 17	Tema 9. Habilidades de comunicación 9.1. ¿Cómo estudiar este tema? 9.2. La relación contractual técnico-cliente 9.3. Elaboración del discurso comercial		

	Contenido teórico	Actividades (12.0 puntos)	Eventos (3.0 puntos)
Semana 18	Tema 9. Habilidades de comunicación (continuación) 9.4. Escucha activa, asertividad y empatía 9.5. La obtención de resultados. Reuniones de trabajo		Test Tema 9 (0.1 puntos)
Semana 19	Tema 10. Dirección de reuniones 10.1. ¿Cómo estudiar este tema? 10.2. Definición de la reunión comercial 10.3. Estructura y tipologías de la reunión		Foro: Reuniones comerciales en el ámbito BIM (1.5 puntos)
Semana 20	Tema 10. Dirección de reuniones (continuación) 10.4. Inserción técnica del cliente en BIM		Test Tema 10 (0.1 puntos)
Semana 21	Tema 11. Comunicación interna 11.1. ¿Cómo estudiar este tema? 11.2. Organización empresarial y comunicación 11.3. Procesos formativos. Del ámbito comercial al profesional	Trabajo: Elaboración del discurso comercial BIM (2.5 puntos)	
Semana 22	Tema 11. Comunicación interna (continuación) 11.4. Estrategias de organización y rendimiento de la empresa 11.5. La promoción profesional		Test Tema 11 (0.1 puntos)
Semana 23	Tema 12. Objetivos y conclusiones 12.1. ¿Cómo estudiar este tema? 12.2. Comprobación de resultados obtenidos 12.3. Entrega del proyecto a cliente		
Semana 24	Tema 12. Objetivos y conclusiones (continuación) 12.4. La recomendación: objetivo empresarial final 12.5. Comprobación de costes y resultados		Test Tema 12 (0.1 puntos)