



Universidad
Internacional
de Valencia

FICHA INFORMATIVA

ASIGNATURA: Aspectos Legales en la Gestión de Proyectos: Adquisiciones y ventas

Título: Máster Universitario en Gestión de Proyectos / Project Management

Materia: Gestión de las adquisiciones y aspectos legales en la contratación de proyectos.

Créditos: 6 ECTS

Código: 29MMAN

Índice

1. Organización general.....	3
1.1. Datos de la asignatura	3
1.2. Introducción a la asignatura	3
1.3. Competencias y resultados de aprendizaje	4
2. Contenidos.....	4
3. Metodología	5
4. Actividades formativas	6
5. Evaluación.....	7
5.1. Sistema de evaluación	7
5.2. Sistema de calificación.....	8

1. Organización general

1.1. Datos de la asignatura

MATERIA	<i>Gestión de las adquisiciones y aspectos legales en la contratación de proyectos</i>
ASIGNATURA	Aspectos legales en la gestión de proyectos: adquisiciones y ventas 6 ECTS
Carácter	Obligatorio
Cuatrimestre	Segundo
Idioma en que se imparte	Castellano
Requisitos previos	No existen
Dedicación al estudio por ECTS	25 horas

1.2. Introducción a la asignatura

Las adquisiciones o compras y las ventas son dos caras de la misma moneda. En esta asignatura aprenderemos a ponernos tanto en la situación del comprador como del vendedor a la hora de cerrar una operación analizando aspectos clave que deberán tenerse en cuenta desde un punto de vista legal.

Por un lado, las adquisiciones representan una parte fundamental en la ejecución de proyectos, bien sean de productos o de servicios. Su correcta planificación, gestión y control es por tanto un aspecto crítico para que un proyecto sea exitoso. Por otro lado, aunque el concepto de venta puede a priori parecer alejado de la misión de un Project manager y estar más asociado a un departamento comercial, la aportación del gestor de proyecto dentro del proceso de venta es indispensable para la correcta definición de las propuestas optimizando así el ajuste entre las expectativas creadas por la propuesta y la realidad de la posterior implementación del proyecto en sí.

El objetivo de la asignatura es dotar de competencias y herramientas al alumno para que sea capaz de:

- Conocer los conceptos generales que rigen la gestión de las adquisiciones en el marco del PMBOK.
- Conocer las mejores prácticas para realizar adquisiciones y ventas
- Presentar los diferentes tipos de ofertas y la manera de abordar cada uno de ellos
- Analizar las diferentes fases de la venta del proyecto
- Presentar los conceptos clave de la venta estratégica

- Aprender sobre tipos de contratos, legislación aplicable, cambios y reclamaciones
- Conocer los métodos de resolución de disputas y cuando usar cada uno de ellos

1.3. Competencias y resultados de aprendizaje

COMPETENCIAS GENERALES

CG1 - Tomar decisiones considerando globalmente diferentes aspectos (técnicos, económico, ambientales, entre otros) relacionados con la gestión de proyectos.

CG2 - Comunicarse de forma oral y escrita con otras personas sobre los resultados del aprendizaje, de la elaboración del pensamiento y de la toma de decisiones; participar en debates sobre la gestión de proyectos.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS DE LA ASIGNATURA

CE12 - Ser capaz de seleccionar una estrategia contractual adecuada dependiendo del tipo de proyecto.

CE13 - Ser capaz de ajustar las habilidades comunicativas individuales y del equipo a las diferentes políticas de comunicación que un proyecto puede requerir en cada momento.

CE14 - Ser capaz de destacar, transmitir e influir positivamente sobre la percepción de los valores de un proyecto desde la fase de diseño hasta la presentación de resultados con el fin de despertar interés y promover decisiones a favor del mismo.

CE15 - Ser capaz de definir un proceso de venta para un proyecto determinado.

CE16 - Ser capaz de manejar, presentar y evaluar el tipo de documentación que cualquier Metodología en gestión de la integración de proyectos puede requerir

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Al finalizar esta asignatura se espera que el estudiante sea capaz de:

RA-1 Exponer las principales estrategias contractuales en el desarrollo de un plan de contratación.

RA-2 Desarrollar un contrato desde la fase de negociación hasta su cierre utilizando la terminología adecuada

RA-3 Explicar las características esenciales de una venta, de las ofertas, contratos y actores involucrados, especificando las diferentes actividades y formas que puede desarrollar

RA-4 Determinar las herramientas y técnicas más eficientes a la hora de planear y ejecutar la venta de un proyecto

V.01 - web

2. Contenidos

1. Gestión de adquisiciones y contrataciones: Gestión de las adquisiciones según el PMBOK. Gestión de contratos.
2. Aspectos legales: Introducción. Aspectos generales del contrato. Tipos de contratos. Elaboración de contratos e interpretación.
3. El proyecto como producto a vender. El proceso de venta de proyectos: Detección de oportunidades. Contacto comercial. Elaboración de la oferta. Negociación. Subprocesos y aspectos clave.
4. Oferta y contrato del proyecto. La creación y contenidos de las ofertas: Estructura y contenidos de una propuesta. Objetivos de la propuesta, según el tipo de oferta. Aspectos a considerar sobre la evaluación del cliente.
5. Metodología de la venta estratégica: Posición. Conseguir influencia. Amenazas de la venta. Fortalezas. Modos de respuesta. Resultado de la venta. El cliente ideal. El embudo de ventas (pipeline o sales funnel). El plan de acción

3. Metodología

La metodología de la Universidad Internacional de Valencia (VIU) se caracteriza por una apuesta decidida en un modelo de carácter e-presencial. Así, siguiendo lo estipulado en el calendario de actividades docentes del Título, se impartirán en directo un conjunto de sesiones, que, además, quedarán grabadas para su posterior visionado por parte de aquellos estudiantes que lo necesiten. En todo caso, se recomienda acudir, en la medida de lo posible, a dichas sesiones, facilitando así el intercambio de experiencias y dudas con el docente.

En lo que se refiere a las metodologías específicas de enseñanza-aprendizaje, serán aplicadas por el docente en función de los contenidos de la asignatura y de las necesidades pedagógicas de los estudiantes. De manera general, se impartirán contenidos teóricos y, en el ámbito de las clases prácticas se podrá realizar la resolución de problemas, el estudio de casos y/o la simulación.

Por otro lado, la Universidad y sus docentes ofrecen un acompañamiento continuo al estudiante, poniendo a su disposición foros de dudas y tutorías para resolver las consultas de carácter académico que el estudiante pueda tener. Es importante señalar que resulta fundamental el trabajo autónomo del estudiante para lograr una adecuada consecución de los objetivos formativos previstos para la asignatura.

4. Actividades formativas

Durante el desarrollo de cada una de las asignaturas se programan una serie de actividades de aprendizaje que ayudan a los estudiantes a consolidar los conocimientos trabajados.

A continuación, se relacionan las actividades que forman parte de la asignatura:

1. Actividades de carácter teórico

Se trata de un conjunto de actividades guiadas por el profesor de la asignatura destinadas a la adquisición por parte de los estudiantes de los contenidos teóricos de la misma. Estas actividades, diseñadas de manera integral, se complementan entre sí y están directamente relacionadas con los materiales teóricos que se ponen a disposición del estudiante (manual, SCORM y material complementario). Estas actividades se desglosan en las siguientes categorías:

- Clases expositivas
- Sesiones con expertos en el aula
- Observación y evaluación de recursos didácticos audiovisuales
- Estudio y seguimiento de material interactivo

2. Actividades de carácter práctico

Se trata de un conjunto de actividades guiadas y supervisadas por el profesor de la asignatura vinculadas con la adquisición por parte de los estudiantes de los resultados de aprendizaje y competencias de carácter más práctico. Estas actividades, diseñadas con visión de conjunto, están relacionadas entre sí para ofrecer al estudiante una formación completa e integral.

3. Tutorías

Se trata de sesiones, tanto de carácter síncrono como asíncrono (e-mail), individuales o colectivas, en las que el profesor comparte información sobre el progreso académico del estudiante y en las que se resuelven dudas y se dan orientaciones específicas ante dificultades concretas en el desarrollo de la asignatura.

4. Trabajo autónomo

Se trata de un conjunto de actividades que el estudiante desarrolla autónomamente y que están enfocadas a lograr un aprendizaje significativo y a superar la evaluación de la asignatura. La realización de estas actividades es indispensable para adquirir las competencias y se encuentran entroncadas en el aprendizaje autónomo que consagra la actual ordenación de enseñanzas universitarias. Esta actividad, por su definición, tiene carácter asíncrono.

5. Prueba objetiva final

Como parte de la evaluación de cada una de las asignaturas (a excepción de las prácticas y el Trabajo fin de título), se realiza una prueba (examen final). Esta prueba se realiza en tiempo real (con los medios de control antifraude especificados) y tiene como objetivo evidenciar el nivel de adquisición de conocimientos y desarrollo de competencias por parte de los estudiantes. Esta actividad, por su definición, tiene carácter síncrono.

5. Evaluación

5.1. Sistema de evaluación

El Modelo de Evaluación de estudiantes en la Universidad se sustenta en los principios del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES), y está adaptado a la estructura de formación virtual propia de esta Universidad. De este modo, se dirige a la evaluación de competencias.

Sistema de Evaluación	Ponderación
Portafolio*	70%
Prueba final*	30 %

***Es requisito indispensable para superar la asignatura aprobar cada apartado (portafolio y prueba final) con un mínimo de 5 para ponderar las calificaciones.**

Los enunciados y especificaciones propias de las distintas actividades serán aportados por el docente, a través del Campus Virtual, a lo largo de la impartición de la asignatura.

Atendiendo a la Normativa de Evaluación de la Universidad, se tendrá en cuenta que la utilización de **contenido de autoría ajena** al propio estudiante debe ser citada adecuadamente en los trabajos entregados. Los casos de plagio serán sancionados con suspenso (0) de la actividad en la que se detecte. Asimismo, el uso de **medios fraudulentos durante las pruebas de evaluación** implicará un suspenso (0) y podrá implicar la apertura de un expediente disciplinario.

5.2. Sistema de calificación

La calificación de la asignatura se establecerá en los siguientes cálculos y términos:

Nivel de aprendizaje	Calificación numérica	Calificación cualitativa
Muy competente	9,0 - 10	Sobresaliente
Competente	7,0 - 8,9	Notable
Aceptable	5,0 - 6,9	Aprobado
Aún no competente	0,0 - 4,9	Suspenso

Sin detrimento de lo anterior, el estudiante dispondrá de una **rúbrica simplificada** en el aula que mostrará los aspectos que valorará el docente, como así también los **niveles de desempeño que tendrá en cuenta para calificar las actividades vinculadas a cada resultado de aprendizaje**.

La mención de «**Matrícula de Honor**» podrá ser otorgada a estudiantes que hayan obtenido una calificación igual o superior a 9.0. Su número no podrá exceder del cinco por ciento de los estudiantes matriculados en una materia en el correspondiente curso académico, salvo que el número de estudiantes matriculados sea inferior a 20, en cuyo caso se podrá conceder una sola «Matrícula de Honor».