

MARKETING E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Curso 2016-2017

CUARTO - TARDE - Semestre- 1º

Semana	Fecha	Hora	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
1	26-sep		26	27	28	29	30
		15:00	IAM-P1,P2/ IEM	IAM-P1,P2	IAM-P1	IEM	
		17:00	HCEN	FV	IAM-P2	CE	
		19:00	HCEN	IAM-P1,P2	FV		
2	03-oct		03	04	05	06	07
		15:00	IAM-G3/ IEM	IAM-G1/ HCEN-P1	IAM-P1	IEM	
		17:00	HCEN	FV	IAM-P2	CE	
		19:00	HCEN-P3	IAM-G2/ HCEN-P2	FV		
3	10-oct		10	11	12	13	14
		15:00		IAM-G1		IEM	
		17:00		FV		CE	
		19:00		IAM-G2			
4	17-oct		17	18	19	20	21
		15:00	IAM-G3/ IEM- P1	IAM-G1/ HCEN-P2	IAM-P1	IEM	
		17:00	HCEN	FV	IAM-P2	CE	
		19:00	IEM-P2/ HCEN- P1	IAM-G2/ HCEN-P3	FV		
5	24-oct		24	25	26	27	28
		15:00	IAM-G3/ IEM- P1	IAM-G1/ HCEN-P2	IAM-P1	IEM	
		17:00	HCEN	FV	IAM-P2/ FV- P1	CE	
		19:00	IEM-P2/ HCEN- P1	IAM-G2/ HCEN-P3	FV-P2		
6	31-oct		31	01	02	03	04
		15:00			IAM-P1	IEM	
		17:00			IAM-P2/ FV- P1	CE	
		19:00			FV-T,P2		
7	07-nov		07	08	09	10	11
		15:00	IAM-G3/ IEM- P1	IAM-G1/ HCEN-P2	IAM-P1	IEM	
		17:00	HCEN	FV	IAM-P2/ FV- P1	CE	
		19:00	IEM-P2/ HCEN- P1	IAM-G2/ HCEN-P3	FV-P2		
8	14-nov		14	15	16	17	18
		15:00	IAM-G3/ IEM- P1	IAM-G1/ HCEN-P2	IAM-P1	IEM	
		17:00	HCEN	FV	IAM-P2/ FV- P1	CE	
		19:00	IEM-P2/ HCEN- P1	IAM-G2/ HCEN-P3	FV-P2		
9	21-nov		21	22	23	24	25
		15:00	IAM-G3/ IEM	IAM-G1/ HCEN-P2	IAM-P1	IEM	
		17:00	HCEN	FV	IAM-P2/ FV- P1	CE	
		19:00	HCEN-P1	IAM-G2/ HCEN-P3	FV-P2		

		28	29	30	01	02
10	28-nov	15:00	IAM-G3	IAM-G1/ HCEN-P2	IAM-P1	
		17:00	HCEN	FV	IAM-P2	CE
		19:00	HCEN-P1	IAM-G2/ HCEN-P3		

		05	06	07	08	09
11	05-dic	15:00	IAM-G3		IAM-P1	
		17:00			IAM-P2/ FV- P1	
		19:00			FV-T,P2	

		12	13	14	15	16
12	12-dic	15:00	IAM-G3/ IEM- P1	IAM-G1/ HCEN-P2	IAM-P1	IEM
		17:00	HCEN	FV	IAM-P2/ FV- P1	CE
		19:00	IEM-P2/ HCEN- P1	IAM-G2/ HCEN-P3	FV-P2	

		19	20	21	22	23
13	19-dic	15:00	IAM-G3/ IEM- P1	IAM-G1	IAM-P1	IEM
		17:00	HCEN	FV	IAM-P2/ FV- P1	
		19:00	IEM-P2/ HCEN	IAM-G2	FV-P2	

		09	10	11	12	13
16	09-ene	15:00	IAM-G3/ IEM- P1	IAM-G1/ HCEN	IAM-P1	IEM
		17:00			IAM-P2	CE
		19:00	IEM-P2	IAM-G2/ HCEN		

		16	17	18	19	20
17	16-ene	15:00	IEM-P1		IAM-P1	IEM
		17:00	HCEN		IAM-P2	CE
		19:00	IEM-P2/ HCEN			

		AULA	G1	G2	G3
HCEN	Habilidades Comunicativas, Emocionales y de Negociación	1.14	S. 0.6	S. 2.770	S. 2.770
IAM	Introducción al E – Marketing	1.14	1.14	1.14	
FV	Fuerza de Ventas	1.14	1.14	1.14	
IAM	Inglés Aplicado al Marketing		GT 1 y 2 S 1.8	LAB. 1.	LAB. 1.
CE	Creación de Empresas	1.13			