

FACULTAD DE CC.SS. Y DE LA COMUNICACIÓN

ADENDA

TITULACIÓN	Grado en Marketing e Investigación de Mercados.
ASIGNATURA	Habilidades Comunicativas Emocionales y de Negociación (1º cuatrimestre)
CÓDIGO	31307039_19_20_01
COORDINACIÓN	Prof. Serafín Cruces (Coord); Prof. Cristina García; Prof. Ana Merchán
Nº DE CRÉDITOS	10 (6 teóricos + 2 grupos prácticos)

ACTIVIDADES FORMATIVAS CON SUS CRÉDITOS ECTS:		
ACTIVIDADES INICIALES DOCENCIA PRESENCIAL	Nº de horas	ACTIVIDADES FORMATIVAS PROPUESTAS DOCENCIA NO PRESENCIAL (A)
MD1.- CLASES PRESENCIALES DE TEORÍA		
MD3, MD4.- CLASES PRESENCIALES DE PRÁCTICAS (Clases prácticas de problemas y/o casos; Prácticas de campo)		
MD7, MD9.- OTRAS ACTIVIDADES PRESENCIALES		
MD11.- EVALUACIÓN		
TRABAJO AUTÓNOMO DEL ALUMNO		

SISTEMAS DE EVALUACIÓN DE ADQUISIÓN DE COMPETENCIAS			
SISTEMA INICIAL	Ponderación	SISTEMA UTILIZADO (B)	Ponderación
SE1. Asistencia y participación en clases	10%	No sufre modificación. Evaluado en 1º cuatrimestre	10%
SE2. Ensayo Trabajo individual o en grupo	15%	No sufre modificación. Evaluado en 1º cuatrimestre	15%
SE3. Resolución de casos prácticos	15%	No sufre modificación. Actividad de recuperación ya propuesta desde 1º cuatrimestre	15%
SE4. Prueba de contenidos	60%	No sufre modificación. Pasa de cuestionario en papel a cuestionario Online manteniendo el mismo formato	60%

TUTORIAS	Se hacen de manera digital online
REVISIÓN DE CALIFICACIONES	Tras realización de las pre actas, las revisiones se harán online.