

Titulació	Tipus	Curs
Gestió Aeronàutica	OB	3

Professor/a de contacte

Nom : Guillem Perdrix Vidal

Correu electrònic : guillem.perdrix@uab.cat

Equip docent

Roger Pladellorens Pertegaz

Idiomes dels grups

Podeu consultar aquesta informació al [final](#) del document.

Prerequisits

Cap

Objectius

Desenvolupar activitats d'aprenentatge i l'aplicació de coneixements en les àrees d'estratègia i gestió empresarial.

Al finalitzar el curs, l'alumne ha de ser capaç de:

- Entendre i saber valorar els principals conceptes d'estratègia.
- Fer un anàlisi intern i extern de l'empresa.
- Interrelacionar les decisions estratègiques amb totes les àrees funcionals de l'empresa.

A la part de marketing, s'introdueixen els principals conceptes de la matèria, per tal que l'alumne pugui desenvolupar els coneixements bàsics i les competències específiques d'aquesta àrea empresarial.

Al finalitzar el curs, l'alumne ha de ser capaç de:

- Entendre i saber valorar els principals conceptes i eines del marketing.
- Comprendre la importància del marketing en l'empresa i en la societat.

- Fer un anàlisi intern i extern de l'empresa i determinar un diagnòstic de la situació comercial.
- Conèixer les diferents estratègies de màrqueting competitives.
- Interrelacionar les decisions de màrqueting/comercials amb la resta de decisions de les altres àrees funcionals de l'empresa.

Resultats d'aprenentatge

- KM06 (Relacionar els conceptes fonamentals de gestió empresarial necessaris per comprendre, desenvolupar i avaluar els processos dels sistemes presents en el sector aeronàutic.) Relacionar els conceptes fonamentals de gestió empresarial necessaris per comprendre, desenvolupar i avaluar els processos dels sistemes presents en el sector aeronàutic.
- KM08 (Relacionar els principis de l'estratègia empresarial amb models de negoci en el sector aeronàutic, avaluant-ne l'impacte en la sostenibilitat i rendibilitat del sector.) Relacionar els principis de l'estratègia empresarial amb models de negoci en el sector aeronàutic, avaluant-ne l'impacte en la sostenibilitat i rendibilitat del sector.

Continguts

ESTRATÈGIA

Tema 1. Estratègia d'empresa:

- Concepte de política o estratègia d'empresa .
- Contingut de l'estratègia empresarial .
- El procés estratègic .

Tema 2. Diagnòstic estratègic:

- Anàlisi externa: Concepte i nivells de l'entorn .- Anàlisi de l'entorn general.
- Anàlisi de l'entorn sectorial i de la competència .- Segmentació de demanda.
- Anàlisi interna: Anàlisi funcional i de perfil estratègic .
- Anàlisi dels recursos i capacitats .

Tema 3. Estratègies de negoci:

- Naturalesa i fonts de l'avantatge competitiu .
- Anàlisi de l'avantatge competitiu en cost i en diferenciació Cicle de vida
- Estratègies per a sectors emergents, en maduresa i en declivi .- Estratègies d'innovació.

Tema 4. Estratègies corporatives:

- Direccions del desenvolupament estratègic .
- Estratègies corporatives de: diversificació i internacionalització.

MARQUETING

1. Fonaments de màrqueting: conceptes bàsics.
2. Planificació comercial.
3. Investigació comercial.
4. Mercats i demanda.
5. Segmentació i posicionament.

6. Introducció al mix de marqueting.

Activitats formatives i Metodologia

Títol	Hores	ECTS	Resultats d'aprenentatge
Exercicis	15	0,6	KM06, KM08
Classes teòriques	30	1,2	KM06, KM08
Estudi, lectures i anàlisi	80	3,2	KM06, KM08
Exercicis i Treballs	20	0,8	KM06, KM08
Seminaris	5	0,2	KM06, KM08

Relació professors-alumnes

La informació general i rellevant de l'assignatura que detalli els continguts de la guia docent, com per exemple les dates d'avaluació continuada i dates i condicions dels lliuraments de treballs, es publicaran al campus virtual (o lloc equivalent) i poden estar subjectes a canvis de programació per motius d'adaptació a possibles incidències; sempre s'informarà al campus virtual sobre aquests canvis ja que s'entén que el campus virtual és el mecanisme habitual d'intercanvi d'informació entre professor i estudiant.

Idiomes

Les classes es faran majoritàriament en català o castellà tot i que és molt habitual la aparició de termes en anglès. El material escrit o de suport a l'assignatura (apunts, bibliografia, referències o fins i tot enunciats de pràctiques, exercicis o casos) es pot facilitar tant en català o castellà com en anglès i en aquest cas l'ús de la llengua anglesa pot ser no excepcional sinó habitual. La prova final i la reavaluació estaran redactades en català o castellà. Les respostes a les proves i els exercicis es poden entregar (i si s'escau presentar) indistintament en català, castellà o anglès.

Classes magistrals, casos, seminaris, i sessions de resolució de exercicis

És en aquestes sessions on es presenten els continguts bàsics que els estudiants han de menester per introduir-se en els temes que configuren el programa. Alhora, s'hi indicaran les vies possibles per completar o aprofundir la informació rebuda en aquestes sessions.

Durant les sessions es pot utilitzar també el mètode del cas com a eina docent, en funció del grau de participació dels alumnes. Aquestes sessions es poden complementar amb seminaris, tallers i conferències realitzades o supervisades pel equip docent

Durant el curs es fomentarà el treball en equip i el intercanvi col·laboratiu d'informació i d'eines per a la resolució de problemes. No obstant, el procés final d'aprenentatge ha de ser individual, posat de relleu per

l'activitat autònoma de cada estudiant, que haurà de complementar i enriquir el treball iniciat a les sessions dirigides del curs. *L'activitat supervisada*, al voltant de tutories reglades i consultes esporàdiques efectuades durant el curs, és igualment una eina imprescindible en l'adquisició dels coneixements que proporciona l'assignatura.

Ús de la Intel·ligència Artificial (IA)

Ús restringit: Per a aquesta assignatura, es permet l'ús de IA exclusivament en tasques de suport, com la cerca bibliogràfica o d'informació, la correcció de textos o les traduccions, i similars. L'estudiant haurà d'identificar clarament quines parts han estat generades amb aquesta tecnologia, especificar les eines emprades i incloure una reflexió crítica sobre com aquestes han influït en el procés i el resultat final de l'activitat. La no transparència de l'ús de la IA en aquesta activitat avaluable es considerarà falta d'honestedat acadèmica i pot comportar una penalització parcial o total en la nota de l'activitat, o sancions majors en casos de gravetat. No es permet l'ús de la IA en exàmens.

Nota: es reservaran 15 minuts d'una classe, dins del calendari establert pel centre/titulació, perquè l'alumnat completi les enquestes d'avaluació de l'actuació del professorat i d'avaluació de l'assignatura.

Avaluació

Activitats d'avaluació continuada

Títol	Pes	Hores	ECTS	Resultats d'aprenentatge
Participació, Exercicis i Tasques	35%	0	0	KM06, KM08
Examen	55%	0	0	KM06, KM08
Seminaris	10%	0	0	KM06, KM08

Aquesta assignatura no preveu el sistema d'avaluació única.

L'avaluació de la assignatura té en compte els següents elements:

- Participació, Exercicis i Treballs (35%): Exercicis d'aprenentatge basat en problemes, discussió de casos, treball individual o en equip, presentació a classe dels resultats i altres proves que es determinin. Es valorarà també la participació a classe.
- Exàmen (55%)
- Seminaris (10%)

Bibliografia

- GRANT, R.M. (2006): Dirección estratégica. Madrid: Civitas.

- JOHNSON, G., SCHOLLES, K. y WHITTINGTON, R. (2006): Dirección estratégica (7ª ed.). Madrid: Pearson Prentice Hall.

- DE-JUAN-VIGARAY, MARÍA : "Fundamentos de Marketing", Ed. Publicacions de la Universitat d'Alacant, 2017.

Programari

No necessari.

Grups i idiomes de l'assignatura

La informació proporcionada és provisional fins al 30 de novembre.

A partir d'aquesta data, podreu consultar l'idioma de cada grup a través d'aquest [enllaç](#). Per accedir a la informació, caldrà introduir el CODI de l'assignatura

Tipus de docència	Grup	Idioma	Semestre	Torn
(TE) Teoria	11	Català	primer quadrimestre	tarda
(PAUL) Pràctiques d'aula	11	Català	primer quadrimestre	tarda
(SEM) Seminaris	12	Català	primer quadrimestre	tarda
(SEM) Seminaris	11	Català	primer quadrimestre	tarda