

# MÁSTER EN MARKETING E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Calendario curso 2022-2023

Acto de Inauguración lunes 3 de octubre de 2022

Inicio de clases martes 4 de octubre de 2022 (complementos formativos 28, 29 y 30 de septiembre)

## **Primer cuatrimestre:**

Periodo de clases: de 3 de octubre al 23 de diciembre de 2022

Exámenes primera convocatoria: del 9 al 23 de enero de 2023

Exámenes segunda convocatoria: del 3 al 14 de mayo de 2023

## **Segundo cuatrimestre:**

Periodo de clases: de 30 de enero al 31 de marzo de 2023

Exámenes primera convocatoria: del 3 al 21 de abril de 2023

Exámenes segunda convocatoria: del 15 al 22 de mayo de 2023

## **Fechas depósito de Trabajo Final de Máster**

### **Convocatoria adelantada (Opcional):**

**Depósito:** finaliza el viernes 13 de enero del 2023 a las 14:00h.

**Defensa:** 25, 26 y 27 de enero de 2023 (Aquellos estudiantes que hagan uso de la convocatoria adelantada y no la superen sólo podrán utilizar la convocatoria de SEPTIEMBRE)

### **Primera convocatoria:**

**Depósito:** finaliza el viernes 7 de julio a las 14:00h.

**Defensa:** 19, 20 y 21 de julio de 2023

### **Segunda convocatoria:**

**Depósito:** finaliza el viernes 8 de septiembre a las 14:00h.

**Defensa:** 19, 20 y 21 de septiembre de 2023

## **Cronograma Programa Club de Mentores \* Win to Win**

<b>Fecha</b>	<b>Acción</b>	<b>Participantes</b>	<b>Lugar y hora</b>
27 octubre	Jornada de presentación a estudiantes	C.M. y Alumnado	Salón de Grados 19h
24 nov.	Jornada de networking de alumnos y mentores	Alumn. y Mentores	Hall Facultad 19h
15 dic.	1ª Conferencia: Las nuevas Power Skills	Alumnado	Salón de Grados 19h
26 enero	Reunión de seguimiento con estudiantes	C.M. y Alumnado	Salón de Grados 19h
9 febrero	Kick off: presencial	Alumnado	Presencial de 14 a 16h
16 febrero	Tras la ronda de prácticas ( <b>online</b> )	Alumnado	<b>Online</b> 14 a 15
23 febrero	Reuniones de seguimiento con mentores, liderados por los directores de máster	Directores y Mentores	Salón de Grados 19h ly luego Directores
2 marzo	Tras la 2ª ronda ( <b>online</b> )	Alumnado	<b>Online</b> 14 a 15
30 marzo	Feedback final	Alumnado	Presencial de 14 a 15:30h
30 marzo	2ª Conferencia Organizada por estudiantes	Alumnado	Salón de Grados 19h
27 abril	3ª Conferencia Organizada por estudiantes	Alumnado	Salón de Grados 19h
15 junio	Ceremonia de clausura, entrega orla y diploma	Alumn. y Mentores	Salón de Grados 19h

Horarios previstos para 1er semestre MIM 22-23 T1 **mañanas de 9 a 14**. Aula O38

	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
Octubre	<b>3</b> Inauguración	4 40100	5 42049	6 42047	7 42049
	10 40100	11 40100	<b>12</b> Festivo	13 42049	14 40101
	17 40100	18 40100	19 42049	20 42047	21 42049
	24 40100	25 40100	26 40099	27 42049	28 40101
Noviembre	<b>31</b> Festivo	<b>1</b> Festivo	2 40099	3 42047	4 40101
	7 40100	8 40100	9 40099	10 42047	11 40101
	14 40100	15 40100	16 40099	17 42047	18 40101
	21 40100	22 40100	23 40099	24 42047	25 40101
	28 40100	29 40100	30 40099	1 42047	2 40101
Diciembre	<b>5</b> Semin. TFM	<b>6</b> Festivo	7 40099	<b>8</b> Festivo	<b>9</b> Festivo
	12 42048	13 42048	14 40099	15 42047	16 40101
	19 42048	20 42048	21 42048	22 42048	23 42048
Enero			25	26	27
Exposiciones					

		Examen 1ª	Examen 2ª
42047	<b>Análisis avanzado del consumidor y la competencia en el plan de marketing</b> , 8 sesiones en las que se incluye una de 5 horas de un profesor externo	Lunes 16 enero	Viernes 5 mayo
42048	<b>Simulación y Nuevas Tecnologías</b> , 7 sesiones de 5 horas se imparte todo en el primer cuatrimestre	Viernes 20 enero	Lunes 8 mayo
42049	<b>Decisiones estratégicas de marketing</b> , 6 sesiones de 5 horas, en una de ellas se incorporará el seminario de 2,5 horas, a elegir en el horario que se prefiera.	Lunes 9 enero	Miércoles 26 abril
40099	<b>Habilidades directivas y de dirección de equipos</b> 8 sesiones de 5 horas en las que hay dos seminarios de 5 horas de un profesor externo	Lunes 23 enero	Viernes 28 abril
40100	<b>Diseño del marketing Operativo en el lanzamiento de un nuevo producto</b> , 15 sesiones de cinco horas en las que se incluye una de 5 horas de un profesor externo	Viernes 13 enero	Martes 2 mayo
40101	<b>Técnicas multivariables de investigación de mercados</b> , 8 sesiones de 5 horas en las que hay dos seminarios	Miércoles 11 enero	Miércoles 10 mayo

Horarios previstos para 1er semestre MIM 20-21 T2, tardes de 15:30 a 20:30, Aula O38

	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
Octubre	<b>3</b> Inauguración	4 40100	5 42049	6 42047	7 42049
	10 40100	11 40100	<b>12</b> Festivo	13 42049	14 40101
	17 40100	18 40100	19 42049	20 42047	21 42049
	24 40100	25 40100	26 40099	27 42049 Club de mentores	28 40101
Noviembre	<b>31</b> Festivo	<b>1</b> Festivo	2 40099	3 42047	4 40101
	7 40100	8 40100	9 40099	10 42047	11 40101
	14 40100	15 40100	16 40099	17 42047	18 40101
	21 40100	22 40100	23 40099	24 42047 Club de mentores	25 40101
	28 40100	29 40100	30 40099	1 42047	2 40101
Diciembre	<b>5</b> Semin. TFM	<b>6</b> Festivo	7 40099	<b>8</b> Festivo	<b>9</b> Festivo
	12 42048	13 42048	14 40099	15 42047 Club de mentores	16 40101
	19 42048	20 42048	21 42048	22 42048	23 42048
Enero			25	26 Exposiciones Club de mentores	27

		Examen 1ª	Examen 2ª
42047	<b>Análisis avanzado del consumidor y la competencia en el plan de marketing</b> , 8 sesiones en las que se incluye una de 5 horas de un profesor externo	Lunes 16 enero	Viernes 5 mayo
42048	<b>Simulación y Nuevas Tecnologías</b> , 7 sesiones de 5 horas se imparte todo en el primer cuatrimestre	Viernes 20 enero	Lunes 8 mayo
42049	<b>Decisiones estratégicas de marketing</b> , 6 sesiones de 5 horas, en una de ellas se incorporará el seminario de 2,5 horas, a elegir en el horario que se prefiera.	Lunes 9 enero	Miércoles 26 abril
40099	<b>Habilidades directivas y de dirección de equipos</b> 8 sesiones de 5 horas en las que hay dos seminarios de 5 horas de un profesor externo	Lunes 23 enero	Viernes 28 abril
40100	<b>Diseño del marketing Operativo en el lanzamiento de un nuevo producto</b> , 15 sesiones de cinco horas en las que se incluye una de 5 horas de un profesor externo	Viernes 13 enero	Martes 2 mayo
40101	<b>Técnicas multivariadas de investigación de mercados</b> , 8 sesiones de 5 horas en las que hay dos seminarios	Miércoles 11 enero	Miércoles 10 mayo

**Cronograma Programa Club de Mentores \* Win to Win**

Fecha	Acción	Participantes	Lugar y hora
27 octubre	Jornada de presentación a estudiantes	C.M. y Alumnado	Salón de Grados 19h
24 nov.	Jornada de networking de alumnos y mentores	Alumn. y Mentores	Hall Facultad 19h
15 dic.	1ª Conferencia: Las nuevas Power Skills	Alumnado	Salón de Grados 19h
26 enero	Reunión de seguimiento con estudiantes (o zoom)	C.M. y Alumnado	Salón de Grados 19h

Horarios previstos para 2º semestre MIM 22-23, Especialidad Comunicación  
aula **O38 tardes de 15:30 a 20:30**

	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
Febrero	<b>30</b> 40103	<b>31</b> 40105	<b>1</b> 40104	<b>2</b> 40102	3
	<b>6</b> 40103	<b>7</b> 40105	<b>8</b> 40104	Club de mentores <b>9</b> 40102	<b>10</b> Seminario
	<b>13</b> 40103	<b>14</b> 40105	<b>15</b> 40104	<b>16</b> 40102	17
	<b>20</b> 40103	<b>21</b> 40105	<b>22</b> 40104	<b>23</b> 40102	24
Marzo	<b>27</b> 40103	<b>28</b> 40105	<b>1</b> 40104	<b>2</b> 40102	3
	<b>6</b> 40103	<b>7</b> 40105	<b>8</b> 40104	<b>9</b> 40102	10
	<b>13</b> 40103	<b>14</b> 40105	<b>15</b> Festivo	<b>16</b> Festivo	<b>17</b> Festivo
	<b>20</b> 40103	<b>21</b> 40105	<b>22</b> 40104	<b>23</b> 40102	24
	<b>27</b> 40104	<b>28</b> 40102	<b>29</b> Seminario	<b>30</b> Seminario Club de mentores	<b>31</b> Seminario
Abril	3	4	5	<b>6</b> Festivo	<b>7</b> Festivo
	<b>17</b> Festivo	18	19	20	21
	<b>24</b> Exposiciones	<b>25</b> Exposiciones	26	27 Club de mentores	28

		Examen 1ª	Examen 2ª
40102	<b>Comunicación Corporativa:</b> siete sesiones más un seminario impartido por un externo	Miércoles 5 abril	Lunes 15 mayo
40103	<b>Comunicación Promocional:</b> siete sesiones más un seminario impartido por un externo	Lunes 3 abril	Viernes 12 mayo
40104	<b>Dirección Publicitaria:</b> siete sesiones más un seminario impartido por un externo	Martes 18 abril	Jueves 19 mayo
40105	<b>Mensaje y Planificación de Medios:</b> siete sesiones más un seminario impartido por un externo	Viernes 21 abril	Lunes 22 mayo

**Cronograma Programa Club de Mentores \* Win to Win**

Fecha	Acción	Participantes	Lugar y hora
9 febrero	Kick off: presencial	Alumnado	Presencial de 14 a 16h
16 febrero	Tras la ronda de prácticas ( <b>online</b> )	Alumnado	<b>Online</b> 14 a 15
23 febrero	Reuniones de seguimiento con mentores, liderados por los directores de máster	Directores y Mentores	Salón de Grados 19h ly luego Directores
2 marzo	Tras la 2ª ronda ( <b>online</b> )	Alumnado	<b>Online</b> 14 a 15
30 marzo	Feedback final	Alumnado	Presencial de 14 a 15:30h
30 marzo	2ª Conferencia Organizada por estudiantes	Alumnado	Salón de Grados 19h
27 abril	3ª Conferencia Organizada por estudiantes	Alumnado	Salón de Grados 19h
15 junio	Ceremonia de clausura, entrega orla y diploma	Alumn. y Mentores	Salón de Grados 19h

Horarios previstos para 2º semestre MIM 22-23, Especialidad Distribución  
aula **O37 tardes de 15:30 a 20:30**

	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
Febrero	<b>30</b> 40107	<b>31</b> 40106	<b>1</b> 40108	<b>2</b> 40109	3
	<b>6</b> 40107	<b>7</b> 40106	<b>8</b> 40108	Club de mentores <b>9</b> 40109	<b>10</b> Seminario
	<b>13</b> 40107	<b>14</b> 40106	<b>15</b> 40108	<b>16</b> 40109	17
	<b>20</b> 40107	<b>21</b> 40106	<b>22</b> 40108	<b>23</b> 40109	24
Marzo	<b>27</b> 40107	<b>28</b> 40106	<b>1</b> 40108	<b>2</b> 40109	3
	<b>6</b> 40107	<b>7</b> 40106	<b>8</b> 40108	<b>9</b> 40109	10
	<b>13</b> 40107	<b>14</b> 40106	<b>15</b> Festivo	<b>16</b> Festivo	<b>17</b> Festivo
	<b>20</b> 40107	<b>21</b> 40106	<b>22</b> 40108	<b>23</b> 40109	24
	<b>27</b> 40108	<b>28</b> 40109	<b>29</b> Seminario	<b>30</b> Seminario Club de mentores	<b>31</b> Seminario
Abril	3	4	5	<b>6</b> Festivo	<b>7</b> Festivo
	<b>17</b> Festivo	18	19	20	21
	<b>24</b> Exposiciones	<b>25</b> Exposiciones	26	27 Club de mentores	28

		Examen 1ª	Examen 2ª
40106	<b>Gestión de las relaciones en el canal:</b> siete sesiones más un seminario impartido por un externo	Miércoles 5 abril	Lunes 15 mayo
40107	<b>Marketing en el punto de venta:</b> siete sesiones más un seminario impartido por un externo	Lunes 3 abril	Viernes 12 mayo
40108	<b>Logística y distribución física:</b> siete sesiones más un seminario impartido por un externo	Martes 18 abril	Jueves 19 mayo
40109	<b>Dirección de Ventas:</b> siete sesiones más un seminario impartido por un externo	Viernes 21 abril	Lunes 22 mayo

**Cronograma Programa Club de Mentores \* Win to Win**

Fecha	Acción	Participantes	Lugar y hora
9 febrero	Kick off: presencial	Alumnado	Presencial de 14 a 16h
16 febrero	Tras la ronda de prácticas ( <b>online</b> )	Alumnado	<b>Online</b> 14 a 15
23 febrero	Reuniones de seguimiento con mentores, liderados por los directores de máster	Directores y Mentores	Salón de Grados 19h ly luego Directores
2 marzo	Tras la 2ª ronda ( <b>online</b> )	Alumnado	<b>Online</b> 14 a 15
30 marzo	Feedback final	Alumnado	Presencial de 14 a 15:30h
30 marzo	2ª Conferencia Organizada por estudiantes	Alumnado	Salón de Grados 19h
27 abril	3ª Conferencia Organizada por estudiantes	Alumnado	Salón de Grados 19h
15 junio	Ceremonia de clausura, entrega orla y diploma	Alumn. y Mentores	Salón de Grados 19h

Horarios previstos para 2º semestre MIM 22-23, Especialidad Investigación de Mercados aula **O36 tardes de 15:30 a 20:30**

	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
Febrero	<b>30</b> 40110	<b>31</b> 40113	<b>1</b> 40111	<b>2</b> 40106	3
	<b>6</b> 40110	<b>7</b> 40113	<b>8</b> 40111	Club de mentores <b>9</b> 40111	<b>10</b> Seminario
	<b>13</b> 40110	<b>14</b> 40113	<b>15</b> 40111	<b>16</b> 40106	17
	<b>20</b> 40113	<b>21</b> 40110	<b>22</b> 40111	<b>23</b> 40106	24
Marzo	<b>27</b> 40110	<b>28</b> 40113	<b>1</b> 40111	<b>2</b> 40106	3
	<b>6</b> 40110	<b>7</b> 40113	<b>8</b> 40111	<b>9</b> 40106	10
	<b>13</b> 40110	<b>14</b> 40113	<b>15</b> Festivo	<b>16</b> Festivo	<b>17</b> Festivo
	<b>20</b> 40110	<b>21</b> 40113	<b>22</b> 40114	<b>23</b> 40114	<b>24</b> 40114
	<b>27</b> 40111	28	<b>29</b> Seminario	<b>30</b> Seminario Club de mentores	<b>31</b> Seminario
Abril	3	4	5	<b>6</b> Festivo	<b>7</b> Festivo
	<b>17</b> Festivo	18	19	20	21
	<b>24</b> Exposiciones	<b>25</b> Exposiciones	26	27 Club de mentores	28

		Examen 1ª	Examen 2ª
40110	<b>Gestión de proyectos de Investigación:</b> siete sesiones más un seminario impartido por un externo	Miércoles 5 abril	Lunes 15 mayo
40111	<b>Estadística Avanzada:</b> siete sesiones más un seminario	Lunes 3 abril	Viernes 12 mayo
40113	<b>Técnicas de Investigación Comercia:</b> Cinco sesiones de Comercialización y tres de Sociología	Martes 18 abril	Jueves 19 mayo
40114	<b>Diseños de Investigación Causal:</b> Cuatro sesiones y media de Metodología CC. del CC. y 3,5 Sesiones Profesor Externo	Viernes 21 abril	Lunes 22 mayo

**Cronograma Programa Club de Mentores \* Win to Win**

Fecha	Acción	Participantes	Lugar y hora
9 febrero	Kick off: presencial	Alumnado	Presencial de 14 a 16h
16 febrero	Tras la ronda de prácticas ( <b>online</b> )	Alumnado	<b>Online</b> 14 a 15
23 febrero	Reuniones de seguimiento con mentores, liderados por los directores de máster	Directores y Mentores	Salón de Grados 19h ly luego Directores
2 marzo	Tras la 2ª ronda ( <b>online</b> )	Alumnado	<b>Online</b> 14 a 15
30 marzo	Feedback final	Alumnado	Presencial de 14 a 15:30h
30 marzo	2ª Conferencia Organizada por estudiantes	Alumnado	Salón de Grados 19h
27 abril	3ª Conferencia Organizada por estudiantes	Alumnado	Salón de Grados 19h
15 junio	Ceremonia de clausura, entrega orla y diploma	Alumn. y Mentores	Salón de Grados 19h

Horarios previstos para 2º semestre MIM 20-21, Especialidad Marketing Internacional UJI Castellón aula **JB2206** de **15,00 a 17:15 y de 17:45 a 20:00**

	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
Febrero	30	31	1	2	3
	SRB008	SRB010 SRB009	SRB007	SRB009 SRB010	
	6	7	8	9	10
	Seminario Digital	SRB010 SRB009	SRB007 SRB008	Seminario CANVAS	
	13	14	15	16	17
	Seminario Digital	SRB010 SRB009	SRB008	SRB009 SRB010	
	20	21	22	23	24
	Seminario Digital	SRB010 SRB009	SRB007 SRB008	SRB009 SRB010	
Marzo	27	28	1	2	3
	SRB008	SRB007	SRB007 SRB008	SRB009 SRB010	
	6	7	8	9	10
	SRB008	SRB010	SRB007	SRB009	
	SRB007	SRB009	SRB008	SRB010	
	20	21	22	23	24
	SRB008	SRB010	SRB007	SRB009	
	SRB007	SRB009	SRB008	SRB010	
	27	28	29	30	31
	SRB007 SRB008	Seminario o Visita	TUTORÍAS/ SEMINARIOS	TUTORÍAS/ SEMINARIOS	
Abril	3	4	5	6	7

		Examen 1ª	Examen 2ª
SRB007	Marketing Internacional	03/04/2023	15/05/2023
SRB008	Dirección de empresas internacionales		
SRB009	Estrategia de fidelización de clientes	05/04/2023	18/05/2023
SRB010	Branding en mercados internacionales		
	Proyecto	26/04/2023	