



FITXA IDENTIFICATIVA

DADES DE L'ASSIGNATURA

Codi: 40110
Nom: Gestió de projectes d'investigació comercial
Cicle: Màster Universitari Oficial
Crèdits ECTS: 5
Curs acadèmic: 2026-27

TITULACIONS

Titulació	Centre	Curs	Període
2114 - Màster Universitari en Màrqueting i Investigació de Mercats	Facultat d'Economia	1	Segon quadrimestre

MATÈRIES

Titulació	Matèria	Caràcter
2114 - Màster Universitari en Màrqueting i Investigació de Mercats	Especialiat en Investigació de mercats	OPTATIVA

COORDINACIÓ

GIL SAURA ROBERTO

RESUM

En l'assignatura Gestió de Projectes d'Investigació Comercial. En primer lloc s'estableixen les línies necessàries per a l'eficaç desenvolupament de la investigació comercial. Des de la definició del problema a investigar fins a la presentació oral de l'informe de la investigació. En segon lloc, es fa referència a les activitats més de gestió administrativa del procés d'investigació: gestió de la rendibilitat de la investigació com a activitat empresarial, com realitzar el seguiment i control de les activitats d'investigació (des del control de la qualitat fins a l'ètica amb la qual s'ha dut a terme la investigació). En tercer lloc, habilitats directives específiques relacionades amb la investigació de mercats.

L'objectiu de l'assignatura és el d'aproximar a l'estudiant a la realitat de la gestió d'un projecte d'investigació comercial des de la perspectiva dels processos que constitueixen aquesta gestió.

essos que constitueixen aquesta gestió.

CONEIXEMENTS PREVIS

RELACIÓ AMB ALTRES ASSIGNATURES DE LA MATEIXA TITULACIÓ

No s'ha especificat restriccions de matrícula amb altres assignatures del pla d'estudis.



ALTRES TIPUS DE REQUISITS

En relació amb altres assignatures de la mateixa titulació, no s'han especificat restriccions de matrícula amb altres assignatures del pla d'estudis. Els coneixements previs són els propis d'accés al Màster. Aquesta assignatura juntament amb les de

COMPETÈNCIES / RESULTATS D' APRENENTATGE

2073 -

Capacitat d'anàlisi i de síntesi d'informació.

Capacitat de construcció de models a partir de les tècniques existents.

Capacitat de negociació i comunicació per presentar en públic els objectius de la investigació i respondre a les crítiques del client i altres departaments, mitjançant judicis argumentats, i defensar-se amb rigor i tolerància.

Capacitat per analitzar els resultats empírics d'un estudi quantitatiu o qualitatiu i ser capaç d'elaborar un informe de resultats amb les conclusions principals d'aquest.

Capacitat per aplicar coneixements teòrics a un problema pràctic.

Capacitat per identificar necessitats d'informació.

Capacitat per posar en pràctica el desenvolupament d'una investigació comercial.

Capacitat per posar en pràctica les distintes tècniques d'investigació comercial.

Capacitat per saber ajudar, des de la investigació, la persona que encarrega un estudi, des del seu procés de presa de decisió.

Capacitat per saber realitzar el seguiment i el control de les activitats d'investigació en tots els aspectes.

Capacitat per saber seleccionar l'enfocament més adequat per al desenvolupament d'una investigació comercial.

Capacitat per saber seleccionar la tècnica de recollida d'informació més adient en el desenvolupament d'una investigació comercial.

Capacitat per seleccionar les tècniques més adients per a la cerca de solucions d'un problema de decisió.

Coneixement de les característiques, modalitats, aspectes de disseny i eines per a la seua aplicació de les diferents tècniques d'investigació quantitativa i qualitativa.

Coneixement i capacitat per elaborar els diversos elements que componen el disseny d'una investigació quantitativa o qualitativa i jutjar-ne la idoneïtat per a situacions i contextos determinats.

Conèixer els costums i les pràctiques d'empreses i instituts d'investigació comercial.



Habilitat per argumentar des de criteris raonables les decisions adoptades en l'àmbit de màrqueting.

Manejar programes informàtics clau per a la presa de decisions.

Promover el desarrollo de actitudes y valores que establezcan condiciones favorables para un comportamiento ético en el desarrollo de la actividad profesional.

2114 - Màster Universitari en Màrqueting i Investigació de Mercats

Conèixer els processos i protocols de captació d'informació necessaris per observar i analitzar de forma correcta el comportament dels consumidors.

Dissenyar i executar un pla d'investigació de mercats.

Dissenyar mecanismes de control sobre les decisions de màrqueting i investigació comercial i implementar possibles mesures correctores.

Escollir la tècnica d'investigació de mercats adequada al problema plantejat.

Posseir i comprendre coneixements que aportin una base o oportunitat de ser originals en el desenvolupament i / o aplicació d'idees, sovint en un context de recerca.

Posseir les habilitats d'aprenentatge que els permeten continuar estudiant d'una forma que haurà de ser en gran manera autodirigida o autònoma.

Presentar documents i informes en màrqueting i investigació comercial.

Redactar documents i informes en màrqueting i investigació comercial.

Saber aplicar els coneixements adquirits i ser capaços de resoldre problemes en entorns nous o poc coneguts, dins contextos més amplis (o multidisciplinaris) relacionats amb l'àrea d'estudi.

Saber comunicar les conclusions i els coneixements i les raons últimes que les sustenten a públics especialitzats i no especialitzats d'una manera clara i sense ambigüitats.

Saber realitzar les tasques pròpies de la seva professió, tant en empreses privades com en organismes públics.

Saber redactar i preparar presentacions per posteriorment exposar-les i defensar-les.

Saber treballar en equip amb eficàcia i eficiència.

Ser capaços d'analitzar de forma crítica tant el seu treball com el del seu companys.

Ser capaços d'establir els processos de recollida d'informació i el tipus de dades necessàries per dur a terme la planificació en màrqueting.

Ser capaços d'integrar coneixements i afrontar la complexitat de formular judicis a partir d'una informació que, sent incompleta o limitada, incloga reflexions sobre les responsabilitats socials i ètiques vinculades a l'aplicació dels seus coneixements i judicis.



Ser capaços d'integrar les noves tecnologies en la seva tasca professional i / o investigadora.

Ser capaços de buscar, ordenar, analitzar i sintetitzar la informació, seleccionant la que resulta pertinent per a la presa de decisions.

Ser capaços de prendre decisions tant individuals com col·lectives en la seva tasca professional i / o investigadora.

Ser capaços de seleccionar i desenvolupar si no n'hi ha eines d'anàlisi del mercat.

Tenir una actitud proactiva davant dels possibles canvis que es produeixen en la seva tasca professional i / o investigadora.

DESCRIPCIÓ DE CONTINGUTS

1. La direcció i Gestió de projectes d'Investigació Comercial

Es desenvoluparan els aspectes fonamentals per a una correcta gestió de projectes en l'àmbit de la Investigació Comercial així com la correcta presentació de propostes d'investigació.

2. Gestió i Execució del Projecte

S'explicaran les diferents fases del desenvolupament i execució dels projectes d'Investigació Comercial, així com el disseny d'instruments d mesurament adaptables als canals d'administració seleccionats.

3. Programari de gestió de projectes d'investigació

Aplicacions informàtiques integrades per a implantar, desenvolupar i gestionar els projectes d'Investigació de Mercats, en totes les seues maneres d'administració, CATI, CAPI i CAWI.

4. Aplicacions d'Investigació Comercial

Presentació de diferents projectes d'Investigació Comercial i els seus àmbits d'aplicació.

VOLUM DE TREBALL (HORES)

ACTIVITATS PRESENCIALS

Activitat	Hores
Seminari	5,00



Aula informàtica	35,00
Total hores	40,00

ACTIVITATS NO PRESENCIALS

Activitat	Hores
Assistència a altres activitats	5,00
Elaboració de treballs individuals o en grup	0,00
Estudi i treball autònom	6,00
Preparació de classes	59,00
Preparació d'activitats d'avaluació	20,00
Resolució de casos pràctics	0,00
Total hores	90,00

METODOLOGIA DOCENT

- Classes teòriques lliçó magistral participativa
- Desenvolupament de projectes amb debat o discussió dirigida
- Conferències d'experts
- Grup de treball
- Resolució de cas pràctic evolutiu (proposta + disseny + camp + anàlisi + informe) al llarg del mòdul.
- Avaluació contínua.

La metodologia proposada pot ser desenvolupada tant de forma presencial com a distància si les circumstàncies ho exigeixen.

ve;ncies ho exigeixen.

AVALUACIÓ

Avaluació continua (100%)

- Assitència i participació en taller de treball (10%)
- Proposta d'investigació (25%)
- Instrument de medició (30%)
- Informe de resultats (35%)

En cas necessari, es podrà incrementar el pes dels treballs acadèmics, per ajustar-se a les possibles situacions de docència fins arribar al 100% de la qualificació.

Amb referència a l'**honestedat acadèmica i comportament**, la conducta consistent a copiar en un examen o plagiar un treball "avaluable", resulta contrària als deures dels estudiants recollits tant a la normativa estatal com interna d'UV. La conseqüència immediata daquest tipus de conducta serà, en tot cas, la qualificació amb un zero i el suspens de l'assignatura, de conformitat amb el Reglament d'Avaluació i Qualificació(d'ara endavant REC) aprovat pel Consell de Govern de 30 de maig del 2017 (art. 13 apartat 5);



l'Estatut de l'Estudiant Universitari, aprovat pel RD 1791/2010, del 30 de desembre; i la Carta de drets i deures dels estudiants de la Universitat de València, aprovada per Acord de Consell de Govern de 19 d'octubre de 1993 i modificada per ACG de 30 d'abril de 1998. S'indica a tots els estudiants que no es poden utilitzar telèfons mòbils o qualsevol altre dispositiu o document electrònic no autoritzat. Qualsevol estudiant que utilitzi tant a classe, per l'existència d'avaluació contínua, com a l'examen un telèfon mòbil, serà convidat a abandonar l'aula i obtindrà una qualificació numèrica de zero a la prova corresponent (art. 13 apartat 6). El mateix tipus de condicions s'aplicaran a terminals de rellotges intel·ligents o similars. L'ús dels ordinadors portàtils o de tauletes digitals està permès per a la presa d'apunts o visualització de material docent.

Totes les mesures anteriors s'aplicaran amb independència del procediment disciplinari que es pugui incoar contra l'estudiant i, si escau, la sanció que sigui procedent d'acord amb la normativa vigent (art. 13 apartat 7).

que sigui procedent d'acord amb la normativa vigent (art. 13 apartat 7).

BIBLIOGRAFIA

- Báez, J. (2007), Investigación cualitativa. Madrid: ESIC.
- Domingo, A. (2000), Dirección y Gestión de Proyectos. RA-MA.
- Hawkins, D. y Tull, D. (1993), Essentials in Marketing Research. MacMillan.
- Malhotra, N. (2004), Investigación de Mercados. Un enfoque aplicado. Pearson-Prentice Hall. 4ª edición.
- Martínez, J.; Martín, F.; Martínez, E. y Vacchiano, C. (2000), La Investigación en Marketing. Tomos I y II, AEDEMO.
- Richards, L. (2005), Handling qualitative data: a practical guide. Thousand Oaks: Sage.
- Zikmund, W. (2003), Fundamentos de Investigación de Mercados. Thomson.
- Bazeley, P. (2007), Qualitative data analysis with NVivo. Thousand Oaks: Sage.
- Callejo, J. (2001), El grupo de discusión: introducción a una práctica de investigación. Barcelona: Ariel.
- ESOMAR-AEDEMO (2000), Códigos y guías de ESOMAR y normas aplicables a la Investigación de Mercados. AEDEMO.



- Kvale, S. (1996), Interviews: an introduction to qualitative research interviewing. London: Sage.
- Múria, J. y Gil, R. (1998), Preparación, Tabulación y Análisis de Encuestas -para Directivos. Esic.
- Suárez, M. (2005), El grupo de discusión: una herramienta para la investigación cualitativa. Barcelona:Laertes.
- Churchill, G. (2003), Investigación de Mercados. 4ª edición. Thomson.
- Estrella-Ramón, A.; Jiménez-Castillo, D.; Iniesta-Bonillo, M.A. (2019) Estructura, elaboración y desarrollo de proyectos de investigación de mercados. Vol. 29. Universidad de Almería.
- Chapman, Chris, and Elea McDonnell Feit. (2015). R for marketing research and analytics. New York, NY: Springer.
- Hague, P. (2021). Market research in practice: an introduction to gaining greater market insight. Kogan Page Publishers.