

Contingut	
Grau Administració d'Empreses i GI i Administració d'Empreses i GI (docència en anglès)	2
Grau Logística i NM	13
Grau Màrqueting i CD	18
Grau Turisme i G LI	27

Grau Administració d'Empreses i GI i Administració d'Empreses i GI (docència en anglès)

Matèria optativa 1.- Lideratge emprenedor i Innovació

Assignatura Enllaç video	Codi	Professor	Curs	Trimestre	IDIOMA	ECTS	Objectiu
Noves tendències: Dirigir amb intel·ligència emocional	1224	Esther Rocasalbas	4t	Primer	Català	4	<p>En acabar l'assignatura l'estudiant entendre el pes que la gestió emocional té en un equip de treball i la seva importància per la consecució d'objectius econòmics de l'empresa on la intel·ligència emocional i el coaching tenen un paper molt important.</p> <p>At the end of the course the student will understand the weight that emotional management has on a work team and its importance for the achievement of economic objectives of the company, where emotional intelligence and coaching have a very important role.</p>
Publicitat en línia des de Xarxes Socials	1225	Maria Cristina Pérez Pietri	4t	Segon	Castellà	6	<p>L'assignatura pretén donar a conèixer l'estructura de les campanyes de publicitat digitals, els elements pràctics per a posar en marxa i gestionar campanyes a Facebook e Instagram així com les estratègies i els elements d'anàlisis i KPI que permetrà mesurar l'efectivitat d'aquestes.</p> <p>The course aims to teach the structure of digital advertising campaigns, the practical elements for launching and managing campaigns on Facebook and Instagram, as well as the strategies and elements of analysis and KPIs that will allow the effectiveness of these campaigns to be measured.</p>

Habilitats per a la direcció i el lideratge	1229	Núria Fernández	4t	Segon	Català	6	<p>Adquirir les competències i habilitats específiques per a l'autogestió, autodirecció i autolideratge, així com, la gestió, direcció i lideratge de col·laboradors, equips i organitzacions. Conèixer i posar en pràctica l'estratègica disciplina del networking professional</p> <p>Acquire specific skills and abilities for self-management, self-direction and self-leadership, as well as the management, direction and leadership of collaborators, teams and organizations. Know and put into practice the strategic discipline of professional networking</p>
Zen Business: emprenedors i empreses conscients	1236	Manel Lesta	3r/4t	Segon	Català	6	<p>L'estudiant podrà integrar una nova filosofia (valors universals presents a la pràctica del Zen) i un nou mètode de gestió empresarial holístic dirigit a empreses i emprenedors que busquen crear valor econòmic, social, emocional i/o mediambiental (impacte holístic) com a estratègia per diferenciar-se i créixer contribuint a fer un món més feliç i sostenible. L'estudiant ho podrà posar en pràctica de manera personalitzada mitjançant el desenvolupament d'una iniciativa empresarial pròpia.</p> <p>The student can integrate a new philosophy (universal values present in the practice of Zen) and a new method of holistic business management aimed at companies and entrepreneurs who seek to create economic, social, emotional and environmental (holistic impact) as a strategy for differentiate and grow, contributing to a happier and more sustainable world. The student will be able to put it into practice in a personalized way through the development of their own business initiative.</p>

Web analytics	1235	Vera Butkouskaya	3r/4t	Segon	Anglès	6	<p>Després de completar amb èxit aquest mòdul, els estudiants estaran més familiaritzats amb els mercats en línia basats en dades, la recopilació i l'anàlisi intel·ligents de dades.</p> <p>Després d'acabar el curs, els estudiants podran: •entendre el paper de l'anàlisi web a l'empresa. •mesurar i analitzar els paràmetres i el comportament dels usuaris dins d'una pàgina web. •comunicar recomanacions sobre aquests paràmetres per millorar el rendiment de la pàgina web.</p> <p>Upon completing this module, students will be more familiar with data-driven online markets, intelligent data collection, and analysis.</p> <p>After finishing the course, students will be able: •to understand the role of web analytics within the company. •to measure and analyze the parameters and behaviour of the users within a web page. •to communicate recommendations on these parameters to improve the performance of the web page.</p>
El meu pla personal (online)	1238	Albert Rof	4t	Primer	Anglès	4	<p>Saber desenvolupar un Pla Personal adequat als objectius i capacitats personals, i la realitat del mercat. Per a això és necessari, entendre el rol del màrqueting personal en la definició i consecució dels objectius professionals i dotar als participants dels coneixements i eines necessàries per crear un futur professional i personal d'èxit.</p> <p>Knowing how to develop a Personal Plan appropriate to personal goals and capabilities, and the reality of the market. To do this, it is necessary to understand the role of personal marketing in the definition and achievement of professional goals and equip</p>

							participants with the knowledge and tools necessary to create a successful professional and personal future.
Itinerari emprenedor	1180	Màrian Buil/ Estel Paloma	3r/4t	Primer, segon, tercer	Català	6	<p>En aquest itinerari s'adquiriran competències i coneixements per dissenyar projectes amb impacte positiu que generin una transformació en l'entorn econòmic, social i ambiental.</p> <p>In this itinerary, you will acquire skills and knowledge to design projects with a positive impact that generate a transformation in the economic, social and environmental environment.</p>
BIP-Blended Intensive Programme- Case studies in Supply Chain (Semipresencial)	110067	Valeria Bernardo i Mónica Oviedo	4t	Primer	Anglès	5	<p>Projecte col·laboratiu realitzat al TecnoCampus amb col·laboració amb IUT Lumière Lyon 2 i University of Piraeus, en el marc del BIP Erasmus +.</p> <p>El curs permetrà als nostres estudiants tenir una experiència d'internacionalització mitjançant les classes i el treball col·laboratiu amb professorat i estudiantat d'altres universitats.</p> <p>Collaborative project to be held in TecnoCampus with IUT Lumière Lyon 2 and University of Piraeus, within the framework of the BIP. Erasmus +</p> <p>The course will allow our students to have an internationalization experience through an intensive one-week of classes and work with professors and students from the other universities.</p>

Matèria optativa 2.- Eines avançades d'administració empresarial

Assignatura Enllaç video	codi	Professor	Curs	Trimestre	IDIOMA	ECTS	Objectiu
Economia Circular: Estratègies i tecnologies per a negocis sostenibles	1247	Maria Armiñana	3r/4t	Segon	Català	6	<p>L'assignatura es basa en proporcionar als estudiants (i posar en pràctica) els coneixements sobre l'Economia Circular, amb la participació de diverses persones expertes i professionals del sector, per poder incorporar els coneixements sobre sostenibilitat i les estratègies que podran aplicar en la</p>

							<p>seva carrera professional. Durant l'optativa es durà a terme un projecte aplicat, amb un/a tutor/a de suport.</p> <p>Primerament es realitzarà un esbós teòric sobre l'economia circular / sostenible / social, i posteriorment es realitzaran diverses activitats i ponències on els/les estudiants podran generar elles mateixes el coneixement per la futura aplicació en els seus itineraris professionals i/o en altres activitats acadèmiques que estiguin cursant.</p> <p>L'assignatura permetrà obtenir les pautes també per a poder incorporar la visió circular en els TFGs, podent optar així als premis de Treball de Final de Grau Circular del Tecnocampus.</p> <p>Based on providing students with (and putting into practice) knowledge about the Circular Economy, with the participation of several experts and professionals in the sector, to be able to incorporate knowledge about sustainability and the strategies they can apply in the his professional career. During the elective, an applied project will be carried out, with support from a tutor.</p>
Excel per controller	1228	Axel Ehberger	3r/4t	Segon	Anglès	6	<p>Gairebé totes les empreses treballen amb l'Excel, en tots els àmbits. Un bon coneixement d'aquesta eina és imprescindible.</p> <p>En aquesta assignatura s'ensenya de manera pràctica, sempre amb exemples, les aplicacions més útils de l'eina Excel, a l'ampli context del Controlling.</p> <p>Almost all companies work with Excel, in all areas. A good knowledge of this tool is essential.</p> <p>In this course, the most useful applications of the Excel tool in the context of Controlling are taught in a practical way, always with examples.</p>

Negociació Estratègica	1232	Tamara Guillén	4t	Primer	Castellà	4	<p>Aquesta assignatura té per objecte que els alumnes adquireixin les competències bàsiques per negociar en qualsevol àmbit però específicament en l'àmbit empresarial, utilitzant les eines de comunicació i anàlisi necessàries en aquesta disciplina.</p> <p>Les situacions de negociació estan presents en tots els àmbits de la vida social. Tots, com a persones i com a professionals, ens impliquem cada dia en una successió de negociacions tàcites o explícites que conduïm moltes vegades de forma reflexa, sense ser pròpiament conscients, i que resollem com podem de manera intuïtiva o per acumulació d'experiència. No obstant això, el resultat de les negociacions depèn en gran mesura de l'anàlisi que fem i de el tipus de gestió de l'conflicte que despleguem. Per això és tan important entrenar-se a reconèixer les situacions negocials - que de vegades amaguen el seu nom, o fins i tot ho neguen explícitament - i a identificar els factors estratègics que configuren la seva estructura. A partir d'aquesta anàlisi podrem decidir quins són els mecanismes competitiu i / o cooperatiu que incentivaran un millor resultat.</p> <p>The aim of this subject is for students to acquire the basic skills to negotiate in any field, but specifically in the business world, using the communication and analysis tools necessary in this discipline.</p> <p>As individuals and as professionals, we are all involved every day in a succession of tacit or explicit negotiations that we often conduct reflexively, without really being aware of it, and which we resolve as best we can intuitively or through accumulated experience. However, the outcome of negotiations depends to a large extent on the analysis we make and the type of conflict management we deploy. This is why it is so important to train ourselves to recognise negotiating situations - which sometimes hide their name, or even explicitly deny it - and to identify the strategic factors that shape their structure. Based on this analysis, we can decide which competitive and/or cooperative mechanisms will encourage a better outcome.</p>
------------------------	------	----------------	----	--------	----------	---	--

L'empresa familiar	1237	Carlos Ordax	4t	Primer	Català	4	<p>Les persones vinculades a una empresa familiar han de situar-se en els diferents àmbits d'actuació, podent exercir un simple, doble o triple paper. Això pot donar lloc a una sèrie de conflictes interpersonals que apareixen en la presa de decisions relatives al negoci familiar (trajectòries professionals, convivència intergeneracional, gestió de dividends, etc.). Conèixer aquests aspectes és clau per prevenir l'aparició d'aquests conflictes i, en cas que apareguin, gestionar-los adequadament.</p> <p>People linked to a family business must be located in different areas of activity, being able to perform a single, double or triple role. This can lead to a series of interpersonal conflicts that appear in the decision-making related to the family business (professional trajectories, intergenerational coexistence, management of dividends, etc.). Knowing these aspects is key to preventing the appearance of these conflicts and, in case they appear, to manage them properly.</p>
Business Consulting	1226	Albert Rof	4t	Primer	Anglès	4	<p>Aquest curs ofereix una visió propera de el sector de la consultoria empresarial i l'ajuda a determinar el que necessita per comprendre la seva dinàmica i posar en marxa el seu propi negoci de consultoria. Per exemple, suposem que el seu objectiu és treballar per a una empresa de consultoria establerta en lloc de desenvolupar una activitat empresarial. En aquest cas, el curs també l'ajuda a obtenir un coneixement inicial sobre el funcionament de el sector.</p> <p>This course provides a close view of the business consulting sector and helps you determine what you need to understand its dynamics and start your own consulting business. For example, suppose you aim to work for an established consultancy firm instead of developing an entrepreneurial activity. In that case, the course also helps you get initial knowledge about how the sector works.</p>

Digital Marketing Communication	1227	Alberto Guevara	4t	Segon	Anglès	6	<p>L'objectiu principal del curs és comprendre l'estat actual de l'art en les comunicacions de màrqueting digital i aprendre:</p> <ul style="list-style-type: none"> •Com es construeixen les comunicacions en el nou ecosistema digital? •Com poden les empreses utilitzar el big data disponible sobre tendències de clients i accions competitives per millorar la seva estratègia de comunicació? •Com es pot construir la comunicació digital interactiva per millorar la implicació del client? •Com es pot comunicar l'empresa perquè el receptor percebi correctament el missatge? •Com pot l'empresa utilitzar els comentaris mitjançant comunicacions bidireccionals amb el client per millorar el rendiment de la comunicació i retenir els clients? •Com poden les empreses mesurar l'eficàcia de les seves comunicacions de màrqueting digital? <p>The main objective of the course is to understand the current state of the art in digital marketing communications and to learn:</p> <ul style="list-style-type: none"> •How are communications built in the new digital ecosystem? •How can companies use the available big data on customer trends and competitive actions to improve their communication strategy? •How can interactive digital communication be built to improve customer engagement? •How can the company communicate so that the receiver will perceive the message correctly? •How can the company use the feedback through two-way communications with the customer to improve communication performance and retain customers? •How can companies measure the effectiveness of their digital marketing communications?
Auditoria	1231	José Luís Martínez	4t	Primer	Castellà	4	<p>El contingut d'aquesta assignatura pretén donar a conèixer de forma pràctica el marc legal, les normes tècniques i els procediments emprats per dur a terme l'activitat d'auditoria. No es pretén aconseguir formar tècnics i experts auditors, cosa que només s'adquireix amb l'experiència i una adequada formació continuada, però sí conèixer la utilitat dels informes d'auditoria, les responsabilitats dels auditors, les tècniques que utilitza en la realització de la seva activitat, etc. En acabar l'assignatura els</p>

							<p>alumnes coneixeran la funció de l'auditor i el paper que juga l'auditoria de comptes en la fiabilitat dels estats financers de les empreses.</p> <p>The content of this subject aims to make known in a practical way the legal framework, technical standards and procedures used to carry out the audit activity. It is not intended to train technical experts and auditors, which is only acquired with experience and adequate ongoing training, but know the usefulness of the audit reports, the responsibilities of the auditors, the techniques used in the realization of their activity, etc. At the end of the course students will know the role of the auditor and the role played by the audit of accounts in the reliability of the financial statements of companies.</p>
DEFI: Finances descentralitzades i cryptoeconomia	1222	Miquel Roig	4t	Segon	Català	6	<p>La tecnologia Blockchain està suposant una gran revolució a molts sectors. Hem vist explotar el sector Financer amb les DEFI (decentralized finance), el sector de l'Art amb els NFT i els metaversos, o el sector del Gaming amb el nou paradigma play to earn.</p> <p>L'objectiu d'aquest curs és dotar els alumnes dels coneixements bàsics que els serveixi de base d'aprenentatge per poder desenvolupar una carrera en l'àmbit de les finances descentralitzades i la tecnologia blockchain.</p> <p>Blockchain technology is creating a great revolution in many sectors. We have seen the Financial sector explode with DEFI (decentralized finance), the Art sector with NFTs and metaverses, or the Gaming sector with the new "play to earn" paradigm.</p> <p>The objective of this course is to provide students with the basic knowledge that will serve as a learning base to be able to develop a career in the field of decentralized finance and blockchain technology.</p>

Sport management (semipresencial)	1230	Victor Jordan	4t	Primer	Català	4	<p>El temari de l'assignatura pretén despertar l'interès de l'alumnat en la gestió d'organitzacions, d'equipaments i de projectes en sectors com ara l'esport competitiu, l'esport recreatiu, l'esport salut, l'esport educatiu, el turisme esportiu o l'esport espectacle.</p> <p>The subject of the subject intends to arouse the interest of the students in the management of organizations, equipment and projects in sectors such as competitive sports, recreational sports, sports, sports, sports educational, sports tourism or sports entertainment.</p>
---	------	---------------	----	--------	--------	---	---

Comunicació estratègica empresarial	1242	Alexandra Masó /Esther Bernadó/Xavier Soldevila	4t	Segon	Català	6	<p>Saber comunicar i fer-nos entendre és crucial en l'entorn de negocis, ja sigui explicar el balanç de situació, el pla financer d'una empresa nova, el pla de màrqueting que hem dissenyat o la proposta de comunicació per la propera campanya de Nadal. Aquest curs de comunicació estratègica empresarial, pretén donar les eines pràctiques per la comunicació tan escrita com oral dels diferents models de projectes de l'àmbit empresarial, com també introduir a l'estudiant en els principals models de negociació i debat grupal.</p> <p>Knowing how to communicate and understand each other is crucial in the business environment, as we continue to explain the situation balance, the financial plan of a new company, the marketing plan that we have designed or the communication proposal for the proper marketing campaign. Nadal. This business strategic communication course aims to provide the best practices for written and oral communication in the different models of business projects, as well as introduce the student to the main models of negotiation and group debate.</p>
-------------------------------------	------	---	----	-------	--------	---	--

Introducció al SAP	1233	Esther Hurtado/losu Contreras	4t	Segon	Català	6	<p>L' estudiant aprendrà els conceptes i processos bàsics de SAP que cobreixen les necessitats dels processos de negoci de les següents àrees de l'empresa: Vendes i Distribució, Gestió de Materials, Finances, i Controlling. També s'obtindran coneixements d'ús de SAP treballant amb un emulador del sistema.</p> <p>The student will learn the basic concepts and processes of SAP that cover the needs of the business processes of the following areas of the company: Sales and Distribution, Materials Management, Finance, and Controlling. You will also get knowledge of using SAP working with a system emulator.</p>
------------------------------------	------	-------------------------------	----	-------	--------	---	---

Notacions:

1. (*) L'assignatura optativa ITINERARI EMPRENEDOR es matricula a posteriori del procés de matrícula i només en el cas que l'estudiant hagi seguit l'itinerari al llarg dels cursos acadèmics i disposi de les qualificacions necessàries
2. La programació de les assignatures optatives del curs està condicionada a la matrícula d'un mínim de 10 estudiants

Grau Logística i NM

Assignatura Enllaç video	codi	Professor	Curs	Trimestre	IDIOMA	ECTS	Objectiu
Logística Sectorial Automoció (semipresencial)	110040	Valeria Bernardo	4t	Segon	Castellà	5	<p>Conèixer en profunditat els models de producció i gestió de la cadena automotriu, l'optimització de costos en la indústria automotriu, la importància i logística del transport de l'automòbil via terrestre i marítima, la regulació aplicable i les tendències actuals en la indústria automotriu</p> <p>To know in depth the production and management models of the automotive chain, Cost optimization in the automotive industry, the importance and logistics of transporting the automobile by land and sea the applicable regulation current trends in the automotive industry.</p>
Logística del Sector Químic i Farmacèutic (semipresencial)	110038	Jairo Ramos	4t	Segon	Castellà	5	<p>Entendre el context actual dels sectors químic i farmacèutic en temes logístics (distribució i emmagatzematge), identificant les necessitats específiques d'aquests sectors i les principals innovacions que s'estan generant en els últims anys.</p> <p>Understand the current context of the chemical and pharmaceutical sectors in logistics (distribution and storage), identifying the specific needs of these sectors and the main innovations that are being generated in recent years</p>
Transport de mercaderies perilloses i peribles (semipresencial)	110043	José Manuel Vallellano	4t	Primer	Castellà	5	<p>Els objectius d'aquesta assignatura és conèixer la legislació nacional, europea i internacional que proporciona el marc legal per al transport de mercaderies perilloses. També conèixer els documents bàsics per al transport d'aquestes en els diferents modes de transport. Conèixer l'aplicació pràctica de l'ADR i la seva equivalència amb el IMDG, RID, IATA. Conèixer la normativa aplicable i els problemes del transport de mercaderies peribles</p> <p>The objectives of this subject is to know the national, European and international legislation that provides the legal framework for the transport of dangerous goods. Also know the basic documents for the transport of these in the different modes of transport. Know the practical application of ADR and its equivalence with IMDG, RID,</p>

Assignatura Enllaç video	codi	Professor	Curs	Trimestre	IDIOMA	ECTS	Objectiu
							IATA. Know the applicable regulations and the problems of transporting perishable goods.
Xarxes Ferroviàries i Transport per Ferrocarril (on-line)	110042	Carlos Escribano	4t	Segon	Castellà	5	S'estudia el ferrocarril amb les seves possibilitats i les seves limitacions per a la seva integració en la cadena logística. The railroad is studied with its possibilities and its limitations for its integration in the logistics chain.
Intel·ligència artificial aplicada a la logística (semipresencial)	110064	Ernesto Martínez de Carvajal	4t	Primer	Castellà	5	Tot i que el contingut d'aquesta proposta està enfocada a l'aplicació de la IA a la logística, es veuen els diferents tipus d'IA i la seva aplicació a nivell empresarial, màrqueting, logística, etc., per la qual cosa és interessant per als estudiants de diferents graus. Although the content of this proposal is focused on the application of AI in logistics, the different types of AI and their application at the business level, marketing, logistics, etc. are seen, so it is of interest to students of different degrees.
Patró d'embarcacions d'esbarjo	110065	Ernesto Martínez de Carvajal	4t	Primer	Castellà	5	El contingut d'aquesta assignatura és interessant tant per a l'àmbit del turisme com de la logística. En ambdós casos els aporta el coneixement d'aplicació general al món del turisme nàutic i marítim (terminologia, legislació, regles de trànsit, etc.) així com la interpretació i l'ús de les cartes nàutiques (l'equivalent als mapes de carreteres) Addicionalment el mateix temari els forma per poder presentar-se als exàmens oficials que atorguen la titulació requerida per governar embarcacions esportives de fins a 24 metres d'eslora (incloses motos d'aigua) The content of this subject is of interest both in the field of tourism and logistics. In both cases, it provides knowledge of general application to the world of nautical and maritime tourism (terminology, legislation, traffic rules, etc.) as well as the interpretation and use of nautical charts (the equivalent of road maps). Additionally, the the same syllabus forms them to be able to sit the official exams that grant the qualification.
Itinerari emprenedor	1180	Màrian Buil/ Estel Paloma	3r/4t	Primer, segon, tercer	Català	6	En aquest itinerari s'adquiriran competències i coneixements per dissenyar projectes amb impacte positiu que generin una transformació en l'entorn econòmic, social i ambiental.

Assignatura Enllaç video	codi	Professor	Curs	Trimestre	IDIOMA	ECTS	Objectiu
							In this itinerary, you will acquire skills and knowledge to design projects with a positive impact that generate a transformation in the economic, social and environmental environment.
Economia Circular: Estratègies i tecnologies per a negocis sostenibles	1247	Maria Armiñana	3r/4t	Segon	Català	6	<p>L'assignatura es basa en proporcionar als estudiants (i posar en pràctica) els coneixements sobre l'Economia Circular, amb la participació de diverses persones expertes i professionals del sector, per poder incorporar els coneixements sobre sostenibilitat i les estratègies que podran aplicar en la seva carrera professional. Durant l'optativa es durà a terme un projecte aplicat, amb un/a tutor/a de suport.</p> <p>Primerament es realitzarà un esbós teòric sobre l'economia circular / sostenible / social, i posteriorment es realitzaran diverses activitats i ponències on els/les estudiants podran generar elles mateixes el coneixement per la futura aplicació en els seus itineraris professionals i/o en altres activitats acadèmiques que estiguin cursant.</p> <p>L'assignatura permetrà obtenir les pautes també per a poder incorporar la visió circular en els TFGs, podent optar així als premis de Treball de Final de Grau Circular del Tecnocampus.</p> <p>Based on providing students with (and putting into practice) knowledge about the Circular Economy, with the participation of several experts and professionals in the sector, to be able to incorporate knowledge about sustainability and the strategies they can apply in the his professional career. During the elective, an applied project will be carried out, with support from a tutor.</p>
BIP-Blended Intensive Programme- Case studies in Supply Chain (Semipresencial)	110067	Valeria Bernardo i Mónica Oviedo	4t	Primer	Anglès	5	Projecte col·laboratiu amb IUT Lumière Lyon 2 i University of Piraeus, en el marc del BIP Erasmus +. El curs es desenvoluparà al TecnoCampus i permetrà als nostres estudiants tenir una experiència d'internacionalització mitjançant el treball d'una setmana amb professorat i estudiantat d'altres universitats.

Assignatura Enllaç video	codi	Professor	Curs	Trimestre	IDIOMA	ECTS	Objectiu
							Collaborative project with IUT Lumière Lyon 2 and University of Piraeus, within the framework of the BIP Erasmus +. The course will be held in TecnoCampus, and our students will have an internationalization experience through a one-week of intensive work with professors and students from other universities.
BIP-Blended Intensive Programme- Case studies in Transportation (Semipresencial)	110066	Valeria Bernardo i Mónica Oviedo	4t	Segon	Anglès	5	<p>Projecte col·laboratiu amb IUT Lumière Lyon 2 i University of Piraeus, en el marc del BIP IP Erasmus +. El curs no només permetrà als nostres estudiants tenir una experiència d'internacionalització mitjançant l'estadia d'una setmana a Lyon, sinó que també els hi permetrà assistir a classes amb professorat i estudiantat d'altres universitats.</p> <p>Collaborative project with IUT Lumière Lyon 2 and University of Piraeus, within the framework of the BIP Erasmus +. The course will not only allow our students to have an internationalization experience through a one-week stay in Lyon, but will also allow them to attend classes with professors and students from the other universities.</p>
Gestió i direcció de ports esportius (online)	6098	Rosana Salama	4t	Primer	Castellà	5	<p>L'assignatura es basa en conèixer la gestió empresarial dels ports esportius i comprendre l'entramat empresarial que fa vida en un port d'aquestes característiques. A més, es pretén analitzar els fluxos de negoci existents en els ports esportius i conèixer quines són les activitats de generació de valor i les connexes pròpies de la vida d'un port esportiu.</p> <p>The subject is based on knowing the business management of marinas and understanding its business structure. In addition, it is intended to analyse the existing business flows in the marinas and to know which are the activities that generate value.</p>

Notacions:

- (*) L'assignatura optativa ITINERARI EMPRENEDOR es matricula a posteriori del procés de matrícula i només en el cas que l'estudiant hagi seguit l'itinerari al llarg dels cursos acadèmics i disposi de les qualificacions necessàries
- La programació de les assignatures optatives del curs està condicionada a la matrícula d'un mínim de 10 estudiants

Assignatura Enllaç video	Codi	Professor	Curs	Trimestre	Idioma	ECTS	Objectiu
Aplicaciones de Inteligencia Artificial en Marketing	5073	Alejandro Terbeck	3r	Primer	Castellà	6	<p>L'objectiu d'aquest curs és ensenyar als participants a dominar ChatGPT i la intel·ligència artificial per a millorar les seves oportunitats laborals, negocis i augmentar la seva productivitat en diversos camps. Al llarg del curs, s'exploraran en profunditat les aplicacions pràctiques de ChatGPT i com integrar-lo amb altres eines i tecnologies. Els estudiants aprendran com utilitzar ChatGPT de manera efectiva en àrees com a xarxes socials, màrqueting digital, publicitat, SEO, copywriting, e-mail màrqueting i més.</p> <p>The objective of this course is to teach participants how to master ChatGPT and artificial intelligence to improve their job opportunities, business and increase their productivity in various fields. Throughout the course, the practical applications of ChatGPT and how to integrate it with other tools and technologies will be explored in depth. Students will learn how to use ChatGPT effectively in areas such as social media, digital marketing, advertising, SEO, copywriting, email marketing and more.</p>
Branded Content	5065	Anna Llacher	3r	Primer	Català	6	<p>Els i les estudiants aprendran els passos que s'han de seguir per assumir el canvi de model comunicatiu basat en col·locar al consumidor, de forma immersiva, en el centre de les estratègies i a les marques en el centre de les històries. El Branded Content serà el concepte transversal de tota l'assignatura, el motiu i l'excusa per parlar i profunditzar sobre creativitat, màrqueting digital, xarxes socials, storytelling i producció audiovisual. Tot això, per acabar interioritzant per què serveix el Branded Content, com es gesta, com s'executa, i com es valora el retorn de la inversió.</p> <p>The student will learn the steps that must be followed to assume the change of the communicative model based on placing the consumer, in an immersive way, at the center of the strategies and the brands at the center of the stories. The Branded Content will be the transversal concept of the entire subject, the reason and the excuse to speak about creativity, digital marketing, social networks, storytelling and audiovisual production.</p>

Assignatura Enllaç video	Codi	Professor	Curs	Trimestre	Idioma	ECTS	Objectiu
Iniciació al Neuromàrqueting i a la Neuroeconomia	5060	Jordi Bernal	3r	Primer	Català	6	<ul style="list-style-type: none"> -Aconseguir que l'estudiant compregui els fonaments de la Neuroeconomia i del Neuromàrqueting. -Entendre el caràcter científic de la metodologia de treball del Neuromàrqueting <ul style="list-style-type: none"> -Arribar a plantejar i portar a terme experiments senzills per avaluar la presa racional / no racional de decisions de consum en diferents àmbits. -Entendre els factors externs i interns que influeixen en la presa de decisions, en particular les decisions de compra. <ul style="list-style-type: none"> - Get the student to understand the fundamentals of neuroeconomics and neuromarketing. - Understand the scientific nature of the Neuromarketing work methodology. - Get to propose and carry out simple experiments to evaluate the rational / non-rational consumption decision making in different areas. - Understand the external and internal factors that influence decision-making, particularly purchasing decisions.
SoLoMo	5066	Jordi Oller	4t	Primer	Castellà	4	<p>Reconèixer el paper creixent que tenen el consum social en les decisions de compra dels consumidors.</p> <p>Identificar les principals tecnologies i aplicacions que faciliten la geolocalització i la seva interacció amb les xarxes socials en el procés de compra.</p> <p>Identificar les bases per desenvolupar projectes emprenedors basats en les Estratègies de Màrqueting SoLoMo.</p> <p>Recognize the growing role of social consumption in consumer purchasing decisions.</p> <p>Identify the main technologies and applications that facilitate geolocation and its interaction with social networks in the purchase process.</p> <p>Identify the bases to develop entrepreneurial projects based on SoLoMo Marketing Strategies.</p>
Google Analytics	5067	Ignasi Prat	4t	Primer	Català	4	<ul style="list-style-type: none"> - Entendre el rol de l'anàlítica web dins l'empresa. - Ser capaç d'entendre, medir i analitzar les mètriques i el comportament dels usuaris dins d'una pàgina web amb l'eina Google Analytics.

Assignatura Enllaç video	Codi	Professor	Curs	Trimestre	Idioma	ECTS	Objectiu
							<ul style="list-style-type: none"> - Tenir l'habilitat per comunicar recomanacions accionables sobre aquestes mètriques per tal de millorar el rendiment de la pàgina web i per extensió l'empresa. - Understand the role of web analytics within the company. - Being able to measure and analyze the parameters and behavior of users on a web page. - Have the ability to communicate actionable recommendations on these parameters to improve the performance of the website.
Estratègies de captació per a eCommerce	5224	Bruno Gabarrón	4t	Primer	Català	4	<p>Ensenyar als/les alumnes a establir un pla de paid media i executar-lo, abordant els nivells estratègics, operatius i analítics.</p> <p>Estratègics: obtenir informació rellevant sobre l'empresa, els productes i/o serveis que ofereixen, els clients a qui s'efoquen i els canals on trobar-los. A més de definir una estratègia a cadascun dels canals adients, tenint en compte el funnel de vendes (branding, prospecting, retargeting i upsell/cross sell).</p> <p>Operatius: configurar i vincular les diferents plataformes amb la web, dissenyar els diferents anuncis i textos, preparar i activar les campanyes.</p> <p>Analítics: analitzar els resultats obtinguts als diferents canals, creant informes i realitzar els canvis necessaris per optimitzar les campanyes.</p> <p>Teach students to establish a paid media plan and execute it, addressing the strategic, operational and analytical levels.</p> <p>Strategic: obtain relevant information about the company, the products and/or services they offer, the customers they target and the channels where they can be found. In addition to defining a strategy for each of the appropriate channels, taking into account the sales funnel (branding, prospecting, retargeting and upsell / cross sell).</p> <p>Operational: configure and link the different platforms with the web, design the different ads and texts, prepare and activate the campaigns.</p>

Assignatura Enllaç video	Codi	Professor	Curs	Trimestre	Idioma	ECTS	Objectiu
							Analytics: analyze the results obtained in the different channels, creating reports and making the necessary changes to optimize the campaigns.
Màrqueting sensorial	5062	Sandra Iruela	4t	Primer	Català	4	<p>En finalitzar aquest curs el participant sabrà la importància i el paper clau dels aspectes sensorials en la seva estratègia de màrqueting, com identificar-los i com actuar amb ells. A més, afegirà la part tècnica d'aquesta fascinant matèria, sobretot lligada al món de les fragàncies, sobre com tenir pautes per a aplicació de odotipos i campanyes de màrqueting olfatiu.</p> <p>At the end of this course the participant will know the importance and the key role of sensory aspects in their marketing strategy, how to identify them and how to act with them. In addition, he will add the technical part of this fascinating subject, especially linked to the world of fragrances, on how to have guidelines for the application of odotypes and olfactory marketing campaigns.</p>
Retail Marketing	5064	Ester Hidalgo	4t	Primer	Castellà	4	<p>Aquesta assignatura està concebida per formar part d'un circuit que integri:</p> <p style="text-align: center;">OMNICANALITAT- RETAIL MARKETING- VISUAL MERCHANDISING.</p> <p style="text-align: center;">-Obtenir una visió global Retail.</p> <p style="text-align: center;">-Entendre què és l'experiència de compra i quins aspectes la defineixen.</p> <p style="text-align: center;">-Analitzar de forma professional un concepte comercial, a través d'una visita estructurada a botiga.</p> <p>-Deduir l'estratègia darrere d'un concepte comercial: Target, Posicionament, Procés de compra.</p> <p>-Extreure aprenentatges i proposar millores per a alinear estratègia i tàctica, com a clau per a la diferenciació i perdurabilitat en el mercat d'una insígnia Retail.</p> <p style="text-align: center;">- Get a global vision of the Retail business.</p> <p style="text-align: center;">- Understand what the shopping experience is and what aspects define it.</p> <p>-Professionally analyze a commercial concept, through a structured visit in store.</p>

Assignatura Enllaç video	Codi	Professor	Curs	Trimestre	Idioma	ECTS	Objectiu
							-Deduce the strategy behind a commercial concept: Target, Positioning, Purchase process. -Extract learning and propose improvements to align strategy and tactics, as a key to differentiation and durability in the market of a Retail badge.
Disseny gràfic	5063	Zahaira González	4t	Segon	Castellà	6	Situar la disciplina del disseny gràfic en el context històric. Entendre els fonaments i conceptes bàsics del disseny gràfic. Obtenir coneixements addicionals de Illustrator i Photoshop. Ser capaç d'entendre, gestionar i comunicar les claus d'un projecte de disseny gràfic. - Place the discipline of graphic design in the historical context. - Going beyond the fundamentals and basic concepts of graphic design. - Get additional knowledge of Illustrator and Photoshop. - Being able to understand, manage and communicate the keys of a graphic design project.
Eines professionals de màrqueting digital	5110	Elisabeth Guillén	4t	Segon	Català	6	El principal objectiu d'aquesta optativa és que els alumnes coneguin les eines de màrqueting professional, així com el seu funcionament a través de l'ús de les eines a l'aula. L'optativa està pensada per ser eminentment pràctica, però sempre raonant el per què utilitzem una eina o una altra. Objectius específics: - Conèixer com aprofitar les principals eines digitals per al desenvolupament d'una estratègia de màrqueting digital. - Saber com funcionen a través de l'aprenentatge pràctic les principals eines de màrqueting digital. - Descobrir el poder de les eines digitals en l'estratègia de màrqueting de qualsevol empresa. - Saber analitzar i gestionar la informació que ens aporten les eines per prendre les decisions més encertades. - Conèixer les diferents eines i saber triar la que millor s'adapti a les necessitats del negoci.

Assignatura Enllaç video	Codi	Professor	Curs	Trimestre	Idioma	ECTS	Objectiu
							<p>The main objective of this elective is for students to learn about professional marketing tools, as well as how they work through the use of tools in the classroom.</p> <p>The elective is designed to be eminently practical, but always reasoning why we use one tool or another.</p> <p>Specific objectives:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Know how to take advantage of the main digital tools for the development of a digital marketing strategy. - Know how the main digital marketing tools work through practical learning. - Discover the power of digital tools in the marketing strategy of any company. - Know how to analyze and manage the information provided by the tools to make the best decisions. - Know the different tools and know how to choose the one that best suits the needs of the business.
App Marketing	5072	Ignasi Prat	4t	Segon	Català	6	<ul style="list-style-type: none"> • Aprendre a crear i optimitzar campanyes per a apps en les dues plataformes més importants: Android & iOS. • Entendre els elements que determinen un bon posicionament orgànic de les apps en les seves respectives stores (Google Play & App Store) així com bones pràctiques de testatge. <ul style="list-style-type: none"> • Comprendre les mètriques d'app màrqueting. • Conèixer els models de negoci a l'hora de monetitzar una app amb els seus pros i les seves contres. <ul style="list-style-type: none"> • Bones pràctiques per a fer un bona impressió als nous usuaris. • Bones pràctiques per a retenir la teva audiència. • Saber optimitzar tots els punts anteriors. <p>- Learn how to create and optimise campaigns for apps on the two most important platforms: Android & iOS.</p> <p>- Understand the elements that determine a good organic positioning of apps in their respective stores (Google Play & App Store) as well as good testing practices.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Understand app marketing metrics. <p>- Knowing the business models when it comes to monetising an app with their pros and cons.</p>

Assignatura Enllaç video	Codi	Professor	Curs	Trimestre	Idioma	ECTS	Objectiu
							<ul style="list-style-type: none"> - Best practices to make a good impression on new users. - Good practices to retain your audience. - Know how to optimise all the above points.
Visual Merchandising	5075	Ester Hidalgo	4t	Segon	Castellà	6	<p>Aquesta assignatura està concebida per formar part d'un circuit que integri: OMNICANALITAT- RETAIL MARKETING- VISUAL MERCHANDISING.</p> <p>La posada en escena a través de la política de Visual Marxandatge és essencial per a influir en la decisió compra, dirigir vendes, integrar elements Phygital per obtenir dades de manera coherent i garantir una experiència física inoblidable.</p> <p>Els objectius són:</p> <ul style="list-style-type: none"> · Entendre què és el Visual Marxandatge i el rol estratègic que té en la comunicació del posicionament estratègic d'una marca. · Entendre com influeix en el procés de compra i en la consecució de resultats. · Dissenyar l'estratègia de Visual Marxandatge d'un concepte comercial. <p>This subject is designed to form part of a circuit that integrates: OMNICANALITAT- RETAIL MARKETING- VISUAL MERCHANDISING.</p> <p>The staging through the Visual Merchandising policy is essential to influence the purchase decision, direct sales, integrate Phygital elements to obtain data in a coherent way and guarantee an unforgettable physical experience.</p> <p>The objectives are:</p> <ul style="list-style-type: none"> - To understand what Visual Merchandising is and the strategic role it plays in communicating the strategic positioning of a brand. - To understand how it influences the buying process and the achievement of results.

Assignatura Enllaç video	Codi	Professor	Curs	Trimestre	Idioma	ECTS	Objectiu
							- To design the Visual Merchandising strategy of a commercial concept.
Economia Circular: Estratègies i tecnologies per a negocis sostenibles	1247	Maria Armiñana	3r/4t	Segon	Català	6	<p>L'assignatura es basa en proporcionar als estudiants (i posar en pràctica) els coneixements sobre l'Economia Circular, amb la participació de diverses persones expertes i professionals del sector, per poder incorporar els coneixements sobre sostenibilitat i les estratègies que podran aplicar en la seva carrera professional. Durant l'optativa es durà a terme un projecte aplicat, amb un/a tutor/a de suport.</p> <p>Based on providing students with (and putting into practice) knowledge about the Circular Economy, with the participation of several experts and professionals in the sector, to be able to incorporate knowledge about sustainability and the strategies they can apply in his professional career. During the elective, an applied project will be carried out, with support from a tutor.</p>
Itinerari emprenedor	1180	Màrian Buil/ Estel Paloma	3r/4t	Primer, segon, tercer	Català	6	<p>En aquest itinerari s'adquiriran competències i coneixements per dissenyar projectes amb impacte positiu que generin una transformació en l'entorn econòmic, social i ambiental.</p> <p>In this itinerary, you will acquire skills and knowledge to design projects with a positive impact that generate a transformation in the economic, social and environmental environment.</p>
Llengua Estrangera III	A consultar	A consultar	3r/4t	Primer, segon, tercer	A triar	6	<p>En el grau només hi ha dos nivells d'idioma obligatoris dins del pla d'estudi, així que és possible triar un tercer nivell (o un nivell bàsic d'un nou idioma) com a assignatura optativa. Per a saber el codi corresponent, caldrà consultar el pla d'estudis del grau en què es vol realitzar l'assignatura, depenent de si es prefereix un horari de demà (AdE) o tarda (doble AdE-Màrqueting). És important revisar bé els horaris de tots els trimestres per a evitar solapaments amb altres assignatures</p>

Assignatura Enllaç video	Codi	Professor	Curs	Trimestre	Idioma	ECTS	Objectiu
							<p>del grau. Podeu veure informació de les guies docents en la web de cada grau i dels horaris aquí.</p> <p>In the degree, there are only two compulsory language levels within the study plan, so it is possible to choose a third level (or a basic level of a new language) as an optional subject. To find the corresponding code, you must consult the syllabus of the degree in which you want to take the subject, depending on whether you prefer a morning (AdE) or afternoon timetable (double degree AdE-Marketing). It is important to check the timetables of all the terms to avoid overlapping with other subjects in your degree. You can find information about the teaching guides on the website of each degree and the timetables here.</p>

Notacions:

1. (*) L'assignatura optativa ITINERARI EMPRENEDOR es matricula a posteriori del procés de matrícula i només en el cas que l'estudiant hagi seguit l'itinerari al llarg dels cursos acadèmics i disposi de les qualificacions necessàries
2. La programació de les assignatures optatives del curs està condicionada a la matrícula d'un mínim de 10 estudiants

Grau Turisme i G LI

Assignatura Enllaç video	codi	Professor	Curs	Trimestre	IDIOMA	ECTS	Objectiu
Alemanys	6143	PEI	4t	Primer, segon, tercer	Alemanys	6	
Francès	6142	PEI	4t	Primer, segon, tercer	Francès	6	
Italià	6141	PEI	4t	Primer, segon, tercer	Italià	6	
Gestió i direcció de ports esportius (online)	6098	Rosana Salama	4t	Primer	Castellà	5	<p>L'assignatura es basa en conèixer la gestió empresarial dels ports esportius i comprendre l'entramat empresarial que fa vida en un port d'aquestes característiques. A més, es pretén analitzar els fluxos de negoci existents en els ports esportius i conèixer quines són les activitats de generació de valor i les connexes pròpies de la vida d'un port esportiu.</p> <p>The subject is based on knowing the business management of marinas and understanding its business structure. In addition, it is intended to analyse the existing business flows in the marinas and to know which are the activities that generate value.</p>
Xarxes socials	300413	Bruno Gabarrón	4t	Primer	Català	6	<p>Planificar, executar i avaluar una estratègia de xarxes socials.</p> <p>Plan, execute and evaluate a social network strategy.</p>
Disseny i gestió de la innovació	300520	Ismael Hernández	4t	Segon	Català	6	<p>Dissenyar i implementar un model de gestió de la innovació adaptat a les necessitats de cada organització.</p> <p>Design and implement an innovation management model adapted to the needs of each organisation</p>
Noves tendències de màrqueting	1173	Zahaira González	4t	Tercer	Castellà	4	<p>Anàlisi de noves tendències en màrqueting per adaptar-se a entorns canviants.</p> <p>Analysis of new trends in marketing to adapt to changing environments.</p>

Assignatura Enllaç video	codi	Professor	Curs	Trimestre	IDIOMA	ECTS	Objectiu
Itinerari emprenedor	1180	Màrian Buil/ Estel Paloma	3r/4t	Primer, segon, tercer	Català	6	<p>En aquest itinerari s'adquiriran competències i coneixements per dissenyar projectes amb impacte positiu que generin una transformació en l'entorn econòmic, social i ambiental.</p> <p>In this itinerary, you will acquire skills and knowledge to design projects with a positive impact that generate a transformation in the economic, social and environmental environment.</p>
Economia Circular: Estratègies i tecnologies per a negocis sostenibles	1247	Maria Armija	3r/4t	Segon	Català	6	<p>L'assignatura es basa en proporcionar als estudiants (i posar en pràctica) els coneixements sobre l'Economia Circular, amb la participació de diverses persones expertes i professionals del sector, per poder incorporar els coneixements sobre sostenibilitat i les estratègies que podran aplicar en la seva carrera professional. Durant l'optativa es durà a terme un projecte aplicat, amb un/a tutor/a de suport.</p> <p>Based on providing students with (and putting into practice) knowledge about the Circular Economy, with the participation of several experts and professionals in the sector, to be able to incorporate knowledge about sustainability and the strategies they can apply in his professional career. During the elective, an applied project will be carried out, with support from a tutor.</p>
Llengua Estrangera III	A consultar	A consultar	3r/4t	Primer, segon, tercer	A triar	6	<p>En el grau només hi ha dos nivells d'idioma obligatoris dins del pla d'estudi, així que és possible triar un tercer nivell (o un nivell bàsic d'un nou idioma) com a assignatura optativa. Per a saber el codi corresponent, caldrà consultar el pla d'estudis del grau en què es vol realitzar l'assignatura, depenent de si es prefereix un horari de demà (AdE) o tarda (doble AdE-Màrqueting). És important revisar bé els horaris de tots els trimestres per a evitar solapaments amb altres assignatures del grau. Podeu veure informació de les guies docents en la web de cada grau i dels horaris aquí.</p>

Assignatura Enllaç video	codi	Professor	Curs	Trimestre	IDIOMA	ECTS	Objectiu
							<p>In the degree, there are only two compulsory language levels within the study plan, so it is possible to choose a third level (or a basic level of a new language) as an optional subject. To find the corresponding code, you must consult the syllabus of the degree in which you want to take the subject, depending on whether you prefer a morning (AdE) or afternoon timetable (double degree AdE-Marketing). It is important to check the timetables of all the terms to avoid overlapping with other subjects in your degree. You can find information about the teaching guides on the website of each degree and the timetables here.</p>

Notacions:

1. (*) L'assignatura optativa ITINERARI EMPRENEDOR es matricula a posteriori del procés de matrícula i només en el cas que l'estudiant hagi seguit l'itinerari al llarg dels cursos acadèmics i disposi de les qualificacions necessàries
2. La programació de les assignatures optatives del curs està condicionada a la matrícula d'un mínim de 10 estudiants