



DATOS IDENTIFICATIVOS

Emprendemento en social media

Materia	Emprendemento en social media			
Código	P04M176V01110			
Titulación	Máster Universitario en Comunicación en Medios Sociais e Creación de Contidos Dixitais			
Descritores	Creditos ECTS 3	Sinale OB	Curso 1	Cuadrimestre 1c
Lingua de impartición	#EnglishFriendly Castelán Galego			
Departamento	Comunicación audiovisual e publicidade Dpto. Externo			
Coordinador/a	Martínez Rolán, Luís Xabier			
Profesorado	Aira Amorín, Adrián Legerén Lago, Beatriz Martínez Rolán, Luís Xabier Velásquez Fernández, Wajari			
Correo-e	xabier.rolan@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	Esta materia recolle as guías e pautas básicas para aprender a emprender, tanto por conta propia como a través de proxectos empresariais con máis persoas e / ou socios, dende os aspectos xurídico, fiscal e humano			

Competencias

Código	
A5	Que os estudantes posúan as habilidades de aprendizaxe que lles permitan continuar estudando dun modo que haberá de ser en gran medida autodirigida ou autónoma.
B1	Capacidade para integrarse en equipos de traballo multidisciplinares
B2	Capacidade de liderado
C19	Coñecemento dos contextos e procesos do emprendemento empresarial.
C20	Capacidade para elaborar un plan de negocio.
D3	Sustentabilidade e compromiso ambiental. Uso equitativo, responsable e eficiente dos recursos

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Identificar os contextos e procesos do emprendemento empresarial.	C19
Elaborar un plan de negocio.	A5 C20
Elaborar propostas a clientes.	C19 D3
Integrarse en equipos de traballo multidisciplinares.	B1
Liderar equipos.	B2

Contidos

Tema

Traballo por conta allea. O capital humano da empresa	A conversión da idea de negocio á empresa. Xestión no crecemento dunha empresa: de traballar so a ter persoas ao teu cargo. Como xestionar o capital humano dunha empresa. O día a día do xestor de proxectos dende o punto de vista dos traballadores Negociación e liderazgo
Traballo por conta propia	Experiencia profesional como autónomo. Gastos e trámites de xestión. Seguridade Social. Facturación.
Traballo por conta allea. Xestión de proxectos	Dirección empresarial. Plan de negocio. Modelos de contratos e conceptos xurídicos básicos. Financiación. A xestión da comunicación do xestor de proxectos. Dende o cliente ata o equipo de traballo. Organización do material e fluxo de traballo dos proxectos
Como desenvolver unha carreira no sector dixital	perfiles demandados, saídas profesionais, habilidades requiridas, aprendizaxe continuo e como aprender a buscar traballo
Como financiar un proxecto dixital	startups, ecommerce, unicornios e rondas de financiamento

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Traballo tutelado	7	30	37
Seminario	13	13	26
Traballo	0	8	8
Observación sistemática	4	0	4

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente

	Descrición
Traballo tutelado	O/A estudante, de maneira individual ou en grupo, elabora un documento vinculado co plan de negocio dunha empresa ou proxecto de emprendemento propio
Seminario	Actividade enfocada ao traballo sobre un tema específico do plan de negocio, conceptos xurídicos do emprendemento ou a parte económica (facturación, orzamentos...) do mesmo

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Traballo tutelado	Os alumnos poderán establecer contacto co profesor ben de forma presencial no horario de titorías asignado ou ben a través da plataforma online que o docente utilice para a impartición online da materia.
Probas	Descrición
Traballo	O estudante desenvolve exercicios ou proxectos fóra da aula, baixo as directrices e supervisión e mentoring dos docentes ou reputados expertos na materia, preparando e presentando supostos de índole práctica.

Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Traballo tutelado	Elaboración dun plan de negocio e manual de procedementos de empresa. (40%)	80	B1	C19 C20	D3
	Facer un pitch deck de 10 páxinas max. + vídeo se queren explicativo (punto extra) Obxectivo: aprender a vender a idea ou marca (40%)				
Observación sistemática	Asistencia e participación na aula e / ou en actividades programadas.	20	A5	B1 B2	

Outros comentarios sobre a Avaliación

Os criterios de avaliación son os mesmos en todas as convocatorias.

Será preciso obter unha puntuación mínima do 50% en todas as partes avaliáveis para superar a materia.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Godin, Seth, **El engaño de Ícaro. Hasta dónde quieres volar.**, Booket, 2000

Subra, Jean-Paul & Vannieuwenhuyze, Aurelien, **Scrum: Un metodo ágil para sus proyectos**, Ediciones ENI, 2018

Vilaseca, Borja, **El Principito se pone la corbata: una fábula de crecimiento personal (Empresa y Talento)**, Booket, 2011

García, Toni, **Autónomos: la guía definitiva**, BLACKIE BOOKS, 2014

Pedro Vigier, Hernán, **ADMINISTRACIÓN DEL CAPITAL HUMANO**, ALTARIA, 2015

Recomendacións
