

Certificado académico personal

Estudiante: Jon Ugalde Arana (datos ficticios). Grado en Administración y Dirección de Empresas.
Cursos 2023-2024 y 2024-2025. Abandona los estudios en junio de 2025.

Asignatura	ECTS	Calificación
Fundamentos de Marketing	6	7,5
Organización de Empresas	6	6,5
Matemáticas para la Empresa	6	5,2
Estadística I	6	6,0
Contabilidad Financiera	6	7,1
Derecho Mercantil	6	6,3
Inglés Empresarial	6	8,0
Investigación Comercial	4,5	7,9
Marketing Digital Básico	3	8,5
Dirección Comercial	6	4,2
Comportamiento del Consumidor	6	7,0
Macroeconomía	6	5,5

Anexo: guías docentes (extracto de contenidos)

Fundamentos de Marketing. Concepto de marketing y orientación al mercado. Segmentación de mercados y posicionamiento. Las variables del marketing mix: producto, precio, distribución y comunicación.

Organización de Empresas. La empresa y su entorno. Formas jurídicas de la empresa. Las áreas funcionales: producción, comercial, financiera y recursos humanos. Introducción a la estrategia empresarial.

Matemáticas para la Empresa. Álgebra lineal, cálculo diferencial e integral y optimización.

Estadística I. Estadística descriptiva. Probabilidad y variables aleatorias. Muestreo y estimación. Contraste de hipótesis. Regresión lineal simple con hoja de cálculo.

Contabilidad Financiera. El patrimonio empresarial y el ciclo contable. Elaboración del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias. Análisis económico y financiero de los estados contables.

Derecho Mercantil. El empresario y las sociedades mercantiles. Contratos mercantiles. Derecho de la competencia y competencia desleal.

Inglés Empresarial. Inglés de negocios de nivel B2: reuniones, presentaciones, correspondencia comercial y negociación.

Investigación Comercial. Diseño de la investigación de mercados. Fuentes de información. Elaboración de cuestionarios y encuestas. Trabajo de campo. Análisis e informe de resultados.

Marketing Digital Básico. Introducción a la web, las redes sociales y la publicidad en buscadores.

Dirección Comercial. Organización de la red de ventas, previsión de ventas y negociación comercial.

Comportamiento del Consumidor. Percepción, motivación y actitudes del consumidor. El proceso de

decisión de compra. Influencias sociales y grupos de referencia.

Macroeconomía. Producción, inflación y empleo. Política monetaria y fiscal.

Documento ficticio, creado para una demostración de LIN3S.

--	--	--