|  |  |
| --- | --- |
| *!!!* | ***Esta prueba solo pueden realizarla los estudiantes que hayan aprobado la evaluación continua*** |

**Ficha técnica de la prueba de síntesis**

* No es necesario que escribas tu nombre. Una vez resuelta la prueba final, solo se aceptan documentos en formato .doc, .docx (Word) y .pdf.
* Comprueba que el código y el nombre de la asignatura corresponden a la asignatura de la que te has matriculado.
* Tiempo total **30 minutos.** Se dispone de un tiempo añadido suficiente para la descarga y entrega de la prueba.
* El valor numérico de cada pregunta se indica en cada una de ellas.
* ¿Puede consultarse algún material durante la prueba de síntesis?  ¿Qué materiales están permitidos? **LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE HECHAS Y EL PLAN DOCENTE**
* ¿Puede utilizarse calculadora? ¿De qué tipo?
* Indicaciones específicas para la realización de esta prueba de síntesis: **NO BORRAR EL ENUNCIADO DE LAS PREGUNTAS**

### Enunciados

**Pregunta 1.** Escribe un ejemplo para una de las competencias que se trabaja en el seminario (las tenéis en el plan docente) que demuestre los aprendizajes adquiridos en cada caso.

**(2,5 puntos) (Resolver la pregunta aproximadamente en 10 líneas)**

**Competencias propias (de FP Jesuïtes UOC):**

* Iniciativa emprendedora (ASIR, DAM y DAW).

Esta competencia ha sido trabajado en este asignatura a lo largo de este semestre y se ha llevado a cabo realizando las diferentes AA; en el AA1 pudimos aprender y analizar las cualidades, habilidades y conocimientos que debe tener una persona para gestionar su propio proyecto profesional, qué significa emprender y cuáles son los requisitos básicos; en el AA2 pudimos aprender aspectos esenciales que todo emprendedor o emprendedora debe plantear para poder desarrollar un proyecto empresarial, y a su vez, creamos un Plan de empresa; en el AA3, analizamos los elementos claves que debemos saber para gestionar una empresa (gestión de recursos, gestión económica, etc.); en el AA4 aprendimos a identificar y analizar las principales fuentes de financiación; y por último, en el AA5 pusimos en práctica todos los conocimientos adquiridos anteriormente para desarrollar un Plan de Empresa de una empresa ficticia creada por nosotros.

**Pregunta 2.** Posiciónate a favor o en contra de la siguiente afirmación. Justifica tu respuesta.   
**(2,5 puntos) (Resolver la pregunta aproximadamente en 10 líneas)**

*“...Emprender es una actitud. Es tener inquietud por hacer cosas. Es ser proactivo. Es vivir haciendo lo que a uno le gusta. Es contribuir a la sociedad devolviendo parte de lo que te ha dado. Es, en definitiva, poner pasión a lo que hagas. ...”*

Sí, considero que ser emprendedor es una actitud y estoy a favor de la afirmación; a mi parecer, y tal como se expresa en la frase a tratar, emprender se considera una actitud, aunque es una actitud que alberga muchas otras cualidades de uno mismo. Estas cualidades las pudimos trabajar en la actividad **AA1. La cultura emprendedora**, realizando un test de Autodiagnóstico.

Este test nos mostró que para ser un buen emprendedor se debe de tener las siguientes cualidades y aspectos: ser autónomo y mantener tu compromiso personal con el proyecto, tener iniciativa y ser organizado en el trabajo, dedicarle tiempo a tu empresa y confiar en la suerte, ser comunicativo y tener buena capacidad comercial, ser planificado y ser exigente, saber y tener claro que existen riesgos, ser perfeccionista y tener dotes de liderazgo, tener actitud positiva a los cambios y ser creativo e innovar.

**Pregunta 3.** Durante el seminario elaboraste un análisis DAFO de un proyecto. ¿Cuál crees que es la finalidad de realizar un análisis DAFO cuando hay que emprender un proyecto empresarial?

**(2,5 puntos). (Resolver la pregunta aproximadamente en 10 líneas)**

**Pregunta 4.** Explica brevemente con un ejemplo que es el plan de marketing.

**(2,5 puntos). (Responder en un máximo de 6 líneas).**

El plan de marketing es un documento en formato texto o presentación donde se recogen todos los estudios de mercado realizados por la empresa, los objetivos de marketing a conseguir, las estrategias a implementar y la planificación para llevarlo a cabo. Un plan de marketing es, por tanto, la guía que orienta a la empresa a la hora de determinar los pasos a seguir en cada momento.

Por ejemplo, para mi proyecto (que era una plataforma de Cloud Gaming) idee una fase BETA en el que era necesario apuntarse a una lista para poder probar la plataforma. Una vez apuntado y teniendo acceso, podías probar la plataforma gratuitamente durante unos días y después se te daba la opción a una rebaja en la suscripción para incentivar a los usuarios a suscribirse.