



ESIC Business & Marketing School

INFORME ANUAL DE TITULACIÓN
Título Superior en Dirección de Marketing y
Gestión Comercial (TSDMC)
CURSO ACADÉMICO 2017/2018
Comisión de Titulación
Campus Madrid

Fecha Aprobación del Informe
por parte de la Comisión de Titulación:
13/01/2020

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

Contenido del Informe

1	OBJETIVO DEL INFORME	4
2	PARA LA SOCIEDAD Y EL FUTURO ESTUDIANTE.....	5
2.1	Información previa a la matrícula.....	5
2.2	Características del plan de estudios.....	5
2.3	Justificación del título.....	6
2.4	Normativa Académica	6
2.5	Características del título.....	6
2.6	Perfil de Ingreso y Egresado	7
2.7	Datos de Matrícula.....	9
2.7.1	Plazas de nuevo ingreso ofertadas	9
2.7.2	Número de alumnos Matriculados y Bajas.....	9
3	PARA EL ESTUDIANTE.....	10
3.1	Guías docentes.....	10
3.2	Planificación temporal del despliegue del plan de estudios.	11
3.2.1	Cambios introducidos en el Plan de Estudios (Mejoras implantadas).....	11
3.2.2	Grado de cumplimiento	12
3.3	Información relativa a la extinción del plan antiguo.....	16
3.4	Programas de movilidad.....	16
3.4.1	Ratios de alumnos en movilidad por Convenios en la Titulación	17
3.5	Orientación Profesional de la Titulación	17
3.5.1	Ratios de Orientación Profesional por curso en la Titulación	18
3.6	Prácticas Profesionales	20
3.7	Inserción laboral de los egresados.....	21
3.7.1	Ratios de Inserción por Actividades Profesionales	22
3.8	Proyecto Diversidad.....	22
3.9	Otros	23
3.9.1	Premios a la Excelencia.....	23
3.9.2	Seguimiento muy cercano alumnos 1º y 2º Cursos	23
3.9.3	Participación de alumnos en los diferente Concursos y Premios	24
3.9.4	Aula Multimedia	24
4	PROFESORADO	25
4.1	Categoría del Profesorado.....	25
4.2	Actividad investigadora	26
4.3	Calidad del Profesorado:	29
4.4	Programas de Movilidad del Profesorado	30
5	OTROS RECURSOS	31
5.1	Recursos físicos.....	31
5.2	Recursos humanos (PAS).....	32
6	MEMORIA DE ACTIVIDADES.....	34
6.1	Actividades desarrolladas	34

Informe Anual de la Titulación
Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.
Curso Académico 2017/2018
ESIC Business & Marketing School

7	GRADO DE IMPLANTACIÓN DEL SISTEMA DE GARANTÍA INTERNA DE CALIDAD EN LA TITULACIÓN	36
7.1	Procedimientos (Mapa de Procesos)	36
7.2	Políticas/Procedimientos/Manuales	37
7.3	Comisión de la Titulación	38
7.4	Comité Académico de Grado	39
7.5	Reuniones otros equipos	39
7.6	Evaluación del Aprendizaje	46
7.6.1	Distribución de calificaciones Tasas de Rendimiento	46
7.6.2	Análisis Evaluación del Aprendizaje	47
7.6.3	Tasas por Materia (Rendimiento, Superación y Presentación)	49
7.7	Gestión de sugerencias y reclamaciones	52
7.7.1	Reconocimientos por Titulación (Quejas, Felicitaciones o Sugerencias)	52
7.8	Gestión de Satisfacción de Grupos de Interés	53
7.8.1	Satisfacción de los Alumnos	53
7.8.2	Satisfacción de Egresados	55
7.8.3	Satisfacción del Personal Docente	56
7.8.3.1	Satisfacción del Personal Docente respecto a la Titulación	56
7.8.3.2	Satisfacción de Personal Docente respecto a Infraestructuras e Instalaciones	57
7.8.4	Satisfacción de Personal No Docente	59
7.8.4.1	Satisfacción del Personal No Docente respecto a la Titulación	59
7.8.4.2	Satisfacción de Personal No Docente respecto a Infraestructuras y Clima Laboral	60
7.8.5	Satisfacción Agentes Externos	61
7.8.6	Satisfacción Prácticas Profesionales	62
7.8.6.1	Satisfacción de las Prácticas por parte del Alumnado de la Titulación	62
7.8.6.2	Satisfacción de las Prácticas por parte del Tutor Externo	63
7.8.6.3	Satisfacción de las Prácticas por parte del Tutor Académico	63
7.8.7	Satisfacción Programas de Movilidad	64
7.8.7.1	Satisfacción Movilidad Incoming	64
7.8.7.1	Satisfacción Movilidad Outgoing	66
7.8.7.2	Satisfacción Movilidad Personal Docente en Programas de Docencia	66
8	RECOMENDACIONES SEÑALADAS EN INFORMES PROPIOS DE EVALUACIÓN. GRADO DE IMPLANTACIÓN	67
9	PROPUESTAS DE MEJORA PARA CURSO SIGUIENTE	70
9.1	Mejoras implantadas durante el 2018	70
9.2	Propuestas de Mejora para el 2019	72
10	CUADRO DE INDICADORES	75

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

1 Objetivo del Informe

El objetivo del presente Informe es reflejar el seguimiento adecuado de la Titulación de Grado o Postgrado de ESIC realizado por la Comisión Académica de Titulación, regida según se detalla en la **Política de Comisión de Titulación de ESIC (Área Grado y Postgrado)** en el Sistema de Calidad de ESIC.

El Informe, entre otros datos de interés, aporta la Memoria de Titulación y sus valoraciones y propuestas de mejora. Además, el informe aportará toda la información relativa a la Titulación y a los servicios no académicos que deban apoyar a los Estudiantes que cursan la Titulación. El Informe tiene un carácter anual, y deberá generarse entre los meses de Julio y septiembre, ambos inclusive, para su revisión por el Decanato en el mes de octubre.

En base a este Informe, el Director del Área de Grado propondrá los Objetivos Académicos para la Titulación para el siguiente curso académico, y sobre los cuáles la Comisión Académica de Titulación hará seguimiento y velará por el cumplimiento de los mismos implicando a la dirección académica y/o de servicios que aplique.

El Responsable en ESIC de gestionar y comunicar este informe al Director del Área de Grado es el Director de la Comisión Académica de Titulación que corresponda.

Este informe es parte de las evidencias de la gestión académica llevada a cabo en el Área Académica de ESIC, declarado en el Sistema de Calidad de ESIC bajo el modelo de SGIC definido por la Acreditación AUDIT otorgado por ANECA (Ver Criterios y Directrices para la Garantía de Calidad en el Espacio Europeo de Educación Superior).

<http://www.aneca.es/Programas/AUDIT/Fase-de-certificacion-de-la-implantacion-de-los-SGIC>

2 PARA LA SOCIEDAD Y EL FUTURO ESTUDIANTE

2.1 Información previa a la matrícula.

El acceso a las enseñanzas de este Título requerirá estar en posesión del título de bachiller o equivalente y la superación de las pruebas de acceso que marque la Escuela.

La información necesaria para la matriculación podrá obtenerse a través de la página web o el departamento de admisiones.

Más información en el siguiente link:

<https://www.esic.edu/grado/becas-ayudas/?or=es>

2.2 Características del plan de estudios

A continuación, se detallan los alumnos de Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial en los últimos cursos.

Número de matriculados¹ según Plan de Estudios por curso**

Total Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial (TSDMC) – Plan 2013	2017/2018
1º	136
2º	122
3º	97
4º	182

**Alumnos matriculados en Plan 2013

Fuente Secretaría General de ESIC

(1) N° de alumnos matriculados, incluidos aquellos con alguna asignatura pendiente.

Número de matriculados¹ según Plan de Estudios por curso**

Total Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial (TSDMC) – Plan 2009	2017/2018
1º	15
2º	13
3º	16
4º	37

**Alumnos matriculados en Plan 2009

Fuente Secretaría General de ESIC

(1) N° de alumnos matriculados, incluidos aquellos con alguna asignatura pendiente.

Análisis de Datos y Conclusiones:

Lo más significativo es el dato de existencia de matriculados todavía en el Plan 2009, pero esto no es si no síntoma de que los alumnos van encontrando dificultades en su progresión laboral a la hora de tener que aportar el título completo en sus trabajos y, como es lógico, deciden retomar las asignaturas pendientes.

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

Propuestas de Mejora al Indicador:

No procede

2.3 Justificación del título

La justificación del título responde a la demanda del mismo, como respuesta a las necesidades sociales y del sistema económico-empresarial. La necesidad de este título se ha plasmado en una demanda real y creciente de alumnos desde la implantación de estos estudios de Marketing en 1965.

Relación Oferta-Demanda de la Titulación

	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17	2017/18	Variación
Plazas Admitidos	69	55	56	43	63	59	-6,35%
Plazas Matriculados	58	49	49	35	54	43	-20,37%

Fuente Dpto. de Admisiones ESIC

Análisis de Datos y Conclusiones: la variación de la demanda se ve afectada por agentes demográficos y resultados académicos en bachillerato y EVAU. Según las generaciones, este Título Superior ve alterada su demanda, aunque se ha mantenido estable en los últimos cursos.

Propuestas de Mejoras al Indicador:

No procede

2.4 Normativa Académica

ESIC ofrece a los alumnos del Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, como aportación a la información general necesaria para facilitar el desarrollo de la acción formativa de la Escuela, la Guía Académica para su titulación, la cual está publicada tanto en la web como en el Campus Virtual, y es actualizada cada año.

<https://www.esic.edu/es/titulo-superior-direccion-marketing-global/>

2.5 Características del título

Uno de los títulos más completos de Marketing en España, que capacita para poder adaptarse a las cambiantes necesidades del mercado y desempeñar funciones en cualquier nivel jerárquico. Con un plan de estudios con el mayor nivel de especialización en marketing existente en el mercado.

Esta carrera se posiciona como líder del sector, combinando todos los instrumentos del marketing, la estrategia y las competencias comerciales, tan necesarias para desarrollar una carrera profesional de éxito en cualquier compañía nacional o internacional.

Se pueden comenzar los estudios en Madrid, Navarra, Sevilla, Málaga, Granada o Barcelona y obtener, en tres años, el Título Superior en Marketing; continuarlos en Madrid y completar los créditos necesarios para obtener el Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

https://www.esic.edu/es/titulo-superior-direccion-marketing-global/?s=academica_objetivos

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

2.6 Perfil de Ingreso y Egresado

Para este Título, ESIC se rige por la normativa vigente en la Guía Académica:

<https://www.esic.edu/es/titulo-superior-direccion-marketing-global/?s=academica>

A continuación, se detallan los datos generales de los perfiles de ingreso para este Título.

	Perfil de ingreso *						Variación
	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17	2017/18	
Alumnos de nuevo ingreso: Mujeres	26,0%	33,0%	37,5%	33,3%	16,67%	16,28%	-2,34%
Alumnos de nuevo ingreso: Hombres	74,0%	67,0%	62,5%	66,7%	83,33%	83,72%	0,47%
Alumnos de nuevo ingreso de fuera de la CAM	17,0%	27,0%	8,3%	7,4%	12,96%	9,30%	-28,24%
Alumnos de nuevo ingreso: Extranjeros	10,0%	14,0%	0,0%	3,7%	0,00%	11,63%	100,00%
Alumnos de nuevo ingreso matriculados a tiempo completo	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

* Datos Procedentes de la Matriculación. Fuente Secretaria General de ESIC

Análisis de Datos y Conclusiones: es significativo el descenso de alumnos de nuevo ingreso de fuera de CAM, que podemos explicar entendiendo que el esfuerzo de las familias para financiar los estudios y el modo de vida de los hijos fuera de su CCAA se ve afectado por el contexto de incertidumbre económica.

Propuestas de Mejora al Indicador:

No procede

Perfil de salida *

Para analizar el perfil de egresado se contemplarán tanto los Indicadores solicitados por el Sistema de Calidad de la URJC para los Grados Oficiales como las variables descritas en la Política de Perfil de Ingreso y Egresado de ESIC y en base a estos Indicadores analizamos el Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

A continuación, se anexa la tabla de egresados. Esta información se inicia al completar la primera cohorte de entrada los 4 años más 1.

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

Tabla de Indicadores de perfil de egresado de TSDMC (Plan 2009)

	2009/10	2010/11	2011/12	2012/2013	Variación
1. Tasa de graduación por modalidad					
TIEMPO COMPLETO	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	0,0%
2. Tasa de graduación por sexo					
HOMBRES	56,0%	81,8%	42,9%	75,67%	76,39%
MUJERES	44,0%	18,2%	57,1%	24,33%	-57,39%
3. tasa de graduación por país de procedencia					
ESPAÑA	98,0%	90,9%	92,9%	95,49%	2,79%
RESTO	2,0%	9,1%	7,1%	4,51%	-36,48%
4. Tasa de graduación por edad					
19 – 25	69,0%	50,0%	78,6%	87,39%	11,18%
26 – 29	22,0%	36,4%	21,4%	12,61%	-41,07%
30 – 39	8,0%	9,1%	0,0%	0,0%	0,0%
40 – 45	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
46 AÑOS O MÁS	0,0%	4,5%	0,0%	0,0%	0,0%

(Nota: Desglose por año académico cohorte de entrada)

Fuente **Secretaría General de ESIC**

En el curso académico 2017/2018 se dispone de la primera tasa de graduación de la Cohorte de Entrada 2013/2014, es decir del Plan 2013.

Tabla de Indicadores de perfil de egresado de TSDMC (Plan 2013)

	2013/2014
Tasa de Graduación	35,85%
1. Tasa de graduación por modalidad	
TIEMPO COMPLETO	100,0%
2. Tasa de graduación por sexo	
HOMBRES	68,42%
MUJERES	31,58
3. tasa de graduación por país de procedencia	
ESPAÑA	94,74%
RESTO	5,26%
4. Tasa de graduación por edad	
19 – 25	68,42%
26 – 29	31,58%
30 – 39	8,0%
40 – 45	0,0%
46 AÑOS O MÁS	0,0%

(Nota: Desglose por año académico cohorte de entrada)

Fuente **Secretaría General de ESIC**

Para más información sobre las áreas donde terminan trabajando nuestros alumnos: <https://www.esic.edu/es/titulo-superior-direccion-marketing-global/?s=perfil>

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

Análisis de Datos y Conclusiones:

Debido a un cambio en la plataforma de gestión no se disponen de tasas de graduación en cursos académicos al curso 2013/2014.

Será en el Informe del 2018/2019 donde se pueda empezar a ver la tendencia en la tasa de graduación de los Egresados del Plan 2013.

Las tasas de graduación por edad recogen a un número de alumnos siempre variable de alumnos que deciden terminar el Título Superior tras varios años en el mercado laboral con alguna asignatura suspensa. De ahí la presencia de perfiles de más de 25 años.

Propuestas de Mejora al Indicador:

No procede

2.7 Datos de Matrícula

2.7.1 Plazas de nuevo ingreso ofertadas

La Titulación ofrece plazas para dar respuesta a la demanda que anualmente se tiene para la Titulación.

2.7.2 Número de alumnos Matriculados y Bajas

En la siguiente tabla se muestran las tasas de abandono desglosadas en los diferentes cursos académicos, correspondientes el Plan 2013.

	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17	Variación
Tasa de abandono	35,85%	23,53%	42,86%	38,60%	-9,94%
Distribución de abandonos por sexo					
HOMBRES	47,37%	58,33%	66,67%	81,82%	22,72%
MUJERES	52,63%	41,67%	33,33%	18,18%	-45,45%
Distribución de abandonos por país de procedencia					
ESPAÑA	84,21%	100,00%	93,33%	90,91%	-2,59%
OTRO	15,79%	0,00%	6,67%	9,09%	36,28%
Distribución de abandonos por edad					
19 - 25	57,89%	66,67%	100,00%	95,45%	-4,55%
26 - 29	42,11%	33,33%	-	4,55%	100,00%
30 - 39	-	-	-	-	-
Más de 40	-	-	-	-	-

(Nota: Desglose por año académico cohorte de entrada)

Fuente Secretaría General de ESIC

Análisis de Datos y Conclusiones:

Las tasas de abandono se consideran elevadas por lo que se hará seguimiento en los próximos informes.

Dichas tasas están calculadas en base a los establecido en Real Decreto para Titulaciones Oficiales.

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

Propuestas de Mejora al Indicador:

Mejora: Reducir tasa de abandono del Título

Causa: Alta tasa de abandono a priori identificado como tal.

Acciones a Desarrollar: Registro del motivo de abandono en la plataforma de gestión interna.

Responsables: Secretaría del Área Universitaria.

Procedencia de la Mejora: Comisión de Titulación

Área de aplicación: Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial

Tiempo Realización: 2018/2019

Código: 2018.MEMORIA.TSDMC.001

Indicador: Tasa de abandono con respecto a la Tasa del año anterior.

3 PARA EL ESTUDIANTE

3.1 Guías docentes

La guía docente, como instrumento oficial de comunicación entre profesores y alumnos, contiene información general de la asignatura y refleja las competencias especificadas en cada una.

Existe una única guía por asignatura y titulación, independientemente del número de profesores que la imparten.

El 100% de las guías docentes están publicadas en la página web de la Universidad y son visibles a cualquier persona que quisiese acceder a ellas. Dichas guías cumplen la normativa fijada.

Podríamos acceder a las guías docentes de las asignaturas del Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, en el siguiente enlace:

<https://www.esic.edu/buscador-guias-docentes/?IdP=21>

Durante el curso se ha trabajado la 7ª edición de las Guías Docentes, incorporando un mayor detalle respecto a la ubicación y contacto para las tutorías del profesorado, Atención a la Diversidad Funcional y NEE; asociación de Competencias y cómo serán evaluadas; Resultados de Aprendizaje y Adecuación de la Evaluación Continua a los créditos de las Asignaturas.

Análisis de Datos y Conclusiones:

Antes del comienzo del curso, cada año se revisan las Guías Docentes y se procede a publicar en el Campus Virtual y en la web corporativa del Título.

Propuestas de Mejora al Indicador:

Mejora: Nueva edición mejorada de la Guía Docente para el nuevo Plan de Estudios

Causa: Se detectan desviaciones en Guías Docentes del Título

Acciones a Desarrollar: Creación de Memoria interna del nuevo Plan de Estudios.

Responsables: Dirección de Titulación.

Procedencia de la Mejora: Comisión de Titulación

Área de aplicación: Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial

Tiempo Realización: 2018/2019

Código: 2018.MEMORIA.TSDMC.002

Indicador: Nueva Edición de Guía Docente para el Título.

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

3.2 Planificación temporal del despliegue del plan de estudios.

3.2.1 Cambios introducidos en el Plan de Estudios (Mejoras implantadas)

La asignatura de Tecnologías Multimedia se ha trasladado a 1º.

Negociación Intercultural en el curso 2017/2018 pasa a llamarse Global Mindset.

Mejoras implantadas en el curso académico

En la Reunión de Revisión del Sistema, la Unidad de Calidad presentó el Informe de Auditoría Interna 2018 ante los asistentes. Se comentan los puntos fuertes y débiles del Modelo de Calidad detectados a través de las auditorías.

En el curso 2017/2018 se incorpora la No Conformidad Mayor (NCM), incumplimiento de Normativa externa vigente, además de las ya utilizadas anteriormente, No Conformidades (NC), Observaciones (OBS) y Mejoras (MEJ).

A continuación, se listan las mejoras identificadas en los bloques de procesos de la Cadena de Valor del Área, del Campus y Área y del Título. Dichas mejoras fueron identificadas a través del proceso de auditoría interna durante el curso académico 2017/2018, más concretamente en abril de 2018.

Área: Grado – Campus: Todos

	NCM	NC	OBS	MEJORAS
Mejoras Procesos de Atención a Estudiantes y Profesorado (PR.2)	0	4	8	1
Mejoras Procesos de Prestación del Servicio Formativo (PR.3)	0	7	25	9
Mejoras Procesos de Prestación del Servicio Complementario (PR.3)	0	1	1	1
Mejoras Procesos de Apoyo-Prestación del servicio (PR 4)	1	2	3	2
Total Mejoras Curso Académico	1	14	41	15

Fuente Unidad de Calidad de ESIC

Área: Grado – Campus: Pozuelo

	NC	OBS	MEJORAS
Mejoras Procesos de Atención a Estudiantes y Profesorado (PR.2)	0	2	1
Mejoras Procesos de Prestación del Servicio Formativo (PR.3)	3	16	8
Mejoras Procesos de Prestación del Servicio Complementario (PR.3)	0	0	1
Mejoras Procesos de Apoyo-Prestación del servicio (PR 4)	0	2	0
Total Mejoras Curso Académico	3	20	10

Fuente Unidad de Calidad de ESIC

Título: Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial

	NC	OBS	MEJORAS
Mejoras Procesos de Atención a Estudiantes y Profesorado (PR.2)	0	0	0
Mejoras Procesos de Prestación del Servicio Formativo (PR.3)	1	4	1
Mejoras Procesos de Prestación del Servicio Complementario (PR.3)	0	0	0
Total Mejoras Curso Académico	1	4	1

Fuente Unidad de Calidad de ESIC

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

Análisis de Datos y Conclusiones:

Se desprende una evolución positiva en la mejora de los procesos y políticas del sistema de gestión en el Área y Campus.

Aquellas desviaciones detectadas en la auditoría interna son oportunidades de mejora, las cuales serán implantadas y corregidas en el siguiente curso.

En lo referente al Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial se identifica que el procedimiento GR.3.10 Diseño/Rediseño y Suspensión de Titulaciones, como oportunidad de mejora. Además, de seguir mejorando el procedimiento de GR.3.30 Documentación, referente a las Guías Docentes.

Propuestas de Mejora al Indicador

No procede

3.2.2 Grado de cumplimiento

A continuación, se declaran los procedimientos que se han mejorado, los cuales están declarados en el Modelo de Autoinforme de Seguimiento del Sistema de Garantía Interna de Calidad, presentado y aprobado por AUDIT en 2016 y su grado de cumplimiento.

Los **puntos débiles** que se reflejaron en el **Informe de Seguimiento**, fueron los que se declaran a continuación:

- No existe un proceso sistematizado de rendición de cuentas a grupos de interés externos (empresas, universidades, asociaciones, etc., implicadas con ESIC). (NC1)

ESIC Actualidad: se creará un Espacio Fijo debajo del apartado Actualidad dedicado a Garantía de Calidad, Dicho espacio informará de toda la actualidad del Sistema de Garantía de Calidad de ESIC, y al cuál se dirigirán los links de los comunicados que se envíen desde el Dpto. de Marketing de ESIC cuando se informe del Sistema.

Grado de Cumplimiento: CERRADA

Ver [ESIC Actualidad / Calidad](#)

Ver [Calidad / Comunicaciones](#)

Todas las comunicaciones desde el Dpto. de Marketing: el Dpto. de Marketing incluirá un pie de página fijo a todas sus comunicaciones informando de la Actualidad del Sistema de Garantía de Calidad (SGC*) de ESIC y vinculándolo a la información de detalle que se encontrará o bien en [ESIC Actualidad](#) o bien en el site de calidad www.esic.edu/calidad. Las comunicaciones desde el Dpto. de Marketing se remiten a todos los colectivos externos (aproximadamente 600 comunicaciones al año)

Grado de Cumplimiento: CERRADA

Área de Grado: <http://www.ecrmserver.net/ecrm/mensajes/esic/3745/index.htm>

Comunicaciones puntuales a los diferentes colectivos desde el Dpto. Marketing: comunicaciones concretas sobre el SGC de ESIC a los diferentes colectivos externos de ESIC

Grado de Cumplimiento: CERRADA

Consejo Asesor de ESIC: se incluirá en el Orden del Día del Consejo Actualidades del SGC de ESIC. Este tema será parte fija en cada Consejo Asesor.

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

Se creará una nueva clasificación en la Base de Datos de ESIC (Gestor de contactos) donde se incluyan los grupos de interés externos en entorno al SGC de ESIC (Universidades, Agencias, Asociaciones, etc.), entre otros.

EN PROCESO:

Identificada la necesidad de crear un Consejo Asesor Académico y mantener el Consejo Asesor actual que está compuesto de profesionales del mundo empresarial, con diferentes funciones, pero abordando entre sus actividades el seguimiento y mejoras para los procesos de actividades de la Escuela. Se ha definido una propuesta de creación de un Consejo Asesor (académico y empresarial) por el Director de Desarrollo Corporativo y de Negocio de ESIC. Ha sido elaborado el documento que define el nuevo Consejo Asesor y que será revisado y aprobado en Comité de Dirección de ESIC.

- No existe una sistemática establecida de mejoras desarrolladas a partir de los Informes de Titulación debido a una gestión prioritaria de mejoras a nivel área académica y menos de Titulación. Esta situación ha sido heredada de un Sistema de Gestión de Calidad centrado en áreas académicas (Grado y Postgrado). (NC2)

Grado de Cumplimiento: CERRADA

Se pueden evidenciar en la web corporativa de ESIC en cada Titulación en el apartado denominado GARANTIA DE CALIDAD Y SEGUIMIENTO DEL TÍTULO, sub-apartado Informes de Titulación. En el caso del Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial se pueden ver los informes en el siguiente link:

https://www.esic.edu/es/titulo-superior-direccion-marketing-global/?s=garantia_resultados

- No se documenta en cada procedimiento actualmente la ficha integra de indicadores. Actualmente se indica en la página 2 de cada proceso, los indicadores de medición y las fechas a medirlos. (NC3)

Grado de Cumplimiento: CERRADA

Se ha editado una Edición nueva del Procedimiento 5.90 Medición para establecer la existencia de un catálogo único de indicadores con toda la información de interés a medir.

Publicación del Catálogo de Indicadores en la Web de ESIC Apartado Calidad, sub-apartado Procedimientos

Ver <http://www.esic.edu/calidad/procedimientos.php>

Y las **oportunidades de mejora y observaciones** generales al Sistema de Garantía Interna de Calidad (SGIC*):

- La difusión del plan estratégico hasta la fecha ha sido internamente a través de las Direcciones de Área a todo el personal de ESIC, pero no se había analizado los beneficios ni requisitos de comunicar unas líneas maestras del plan estratégico.

Grado de Cumplimiento: CERRADA

Difusión de las líneas maestras del Plan Estratégico de ESIC haciendo uso de los canales y procedimientos que se ponen en marcha en la NC1 descrita en este informe.

Se publica en la web corporativa de ESIC. Ver en el siguiente link:

<https://www.esic.edu/institucion/transparencia-plan-estrategico/>

- Debido a que el modelo de referencia en el que se basó el SGC de ESIC fue la Norma ISO en el año 2007 y a las adaptaciones realizadas en el Sistema en el 2010 por Modelo Audit, durante este periodo de tiempo (2010 a Actualidad) han convivido ambos modelos produciendo una

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

multitud de informes y comisiones que existían antes de Audit junto a las que se originaron con Audit.

Grado de Cumplimiento: CERRADA

Se han identificado los Informes institucionales o de área a eliminar debido a su duplicidad de información con los Informes de Titulación. Existe un Acta que lo confirma y comunicaciones al Comité de Calidad.

- El inicio de las Comisiones de Titulación con elaboración de Informes se ha visto muy apoyada en una primera fase por la Unidad de Calidad, de tal forma que permitiera una homogeneidad de los Informes iniciales.

Grado de Cumplimiento: CERRADA

Se ha realizado una revisión de la Política de Comisiones (Ed.1) que anexa un Calendario de Actividades y Glosario, además de incluir en la nueva edición un apartado más sobre metodología de elaboración, revisión, aprobación, publicación y rendición de cuentas de los informes.

- La situación del Modelo del SGC en su ciclo de vida desde el 2007 y tal y como se describe en el segundo punto.

Grado de Cumplimiento: CERRADA

Un equipo de Directores de Área Grado y Postgrado de ESIC denominado Área de Diseño, Seguimiento y Renovación de Títulos creada en la Escuela es la responsable final de la revisión cruzada de informes para evitar incoherencias.

Además, se ha creado una Unidad denominada Unidad Técnica dedicada a dar uniformidad y coherencia además de la revisión por parte de la dirección de calidad y acreditaciones.

- No ha existido una sistemática participación de todos los Grupos de Interés en la revisión de procesos antes de la creación de Comisiones de Titulación (Alumnos/as principalmente).

Grado de Cumplimiento: CERRADA

Ya se está realizando, se ha incorporado en el proceso de revisión documental del Sistema de Calidad por parte de Comisiones de Titulación, así como a través del Campus Virtual a todo alumnado y profesorado.

- Dificultades en algunas ocasiones para tener acceso a las Memorias vigentes, además de la dificultad de puesta en marcha de cambios de Memorias en cursos ya iniciados.

Grado de Cumplimiento: CERRADA

Se ha creado una definición de trabajo para seguimiento del cumplimiento de memorias con la incorporación de la Unidad de Calidad como área asesor y auditor del cumplimiento de Memorias.

Ver Calendario de Actividades de Comisiones como revisores principales del cumplimiento de Memorias. Ver renovaciones hasta la fecha.

Fuente: Último Informe de Seguimiento de Audit 2017 antes de la renovación de la Acreditación, estimada para el último trimestre del 2018

En el proceso de **auditoria externa de la implantación de AUDIT**, en el que se revisó el SGIC y se entrevistó a los grupos de interés implicados en el mismo, el equipo auditor consideró que las fortalezas detectadas fueron:

- 1.- La formulación, implantación seguimiento y revisión de la estrategia de calidad.
- 2.- La revisión de resultados por la Dirección a partir de la documentación generada.
- 3.- La atención al estudiante, en particular a los de nuevo ingreso, tanto en la información que se les facilita, como mediante el acto de bienvenida, a través del plan de acción tutorial, de los denominados

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

cursos cero y de los cursos específicos que solicitan los tutores.

- 4.- Las reuniones sistemáticas con los delegados de los estudiantes, así como las que tiene la dirección con cada uno de los grupos.
- 5.- La gestión de quejas y sugerencias, detectándose una rápida respuesta por parte de la Dirección.
- 6.- Las auditorías internas que periódicamente se realizan.
- 7.- La evaluación del profesorado mediante DOCENTIA.
- 8.- Los procedimientos de diseños y rediseños de programas, en los que participan expertos externos.
- 9.- La bienvenida y atención al personal académico y no académico que se incorpora al Centro.
- 10.- La difusión e información de los programas de movilidad.
- 11.- La información que se facilita a los grupos de interés internos a través de la página Web.
- 12.- La orientación de los estudiantes que quieren realizar un postgrado, a fin de seleccionar el que mejor se adapta a su perfil.
- 13.- Los medios tecnológicos con que cuenta el Centro para el desarrollo de su actividad.
- 14.- La rápida respuesta de la Dirección ante la solicitud de formación específica por parte del personal tanto académico como no académico.
- 15.- La organización de diferentes actividades para el personal académico en el periodo en que han concluido los exámenes.
- 16.- El fomento de la relación con los antiguos alumnos, así como la bolsa de trabajo.
- 17.- La cercanía y sensibilidad de la Dirección hacia todos los miembros de la organización, incluidos los estudiantes.
- 18.- El notable incremento del número de doctores.
- 19.- El compromiso de la Dirección por la Mejora Continua.
- 20.- El despliegue de los sistemas de calidad a toda la organización.
- 21.- La coordinación entre Dirección general de ESIC ubicada en Madrid y el equipo de Dirección del centro de ESIC en Valencia.

Fuente: Informe Audit 2014

Análisis de Datos y Conclusiones

Se han mejorado 21 procedimientos que redundan en una mayor calidad, así como una mejora de la percepción por parte de los grupos interés hacia la Titulación y ESIC.

Propuestas de Mejora al Indicador

No procede

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

3.3 Información relativa a la extinción del plan antiguo

A continuación, se muestra la información relativa de número de alumnos matriculados de planes no vigentes, entre los que se encuentra el Plan 2004 y Plan 2009.

	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17	2017/18	Variación
Nº Alumnos pendientes del Plan Antiguo de la misma Titulación o asimilada	0	73	33	20	57	42	-27,59%

Fuente Secretaría General de ESIC

Análisis de Datos y Conclusiones:

El dato es favorable pues desciende el número de alumnos pendientes del Plan anterior. Se seguirá haciendo seguimiento con el objetivo de mejorar dicho ratio.

Propuestas de Mejora al Indicador:

Mejora: Reducir el número de alumnos con asignaturas pendientes de planes no vigentes.

Causa: Número elevado de alumnos con asignaturas pendientes de planes anteriores al 2013.

Acciones a Desarrollar: Plan de Suspensión del Título Propio.

Responsables: Dirección Académica, Dirección de Calidad Académica, Dirección de Titulación y Ordenación Académica.

Procedencia de la Mejora: Ordenación Académica

Área de aplicación: Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial

Tiempo Realización: 2019/2020

Código: 2018.MEMORIA.TSDMC.003

Indicador: Nº de alumnos matriculados en asignaturas de planes anteriores al plan 2013.

3.4 Programas de movilidad

Desde hace años facilitamos a nuestros alumnos la oportunidad de ampliar su formación con experiencias internacionales en universidades de todo el mundo. A través del Departamento de Relaciones Internacionales te brindamos la oportunidad de vivir y participar en una experiencia multicultural que mejore tus conocimientos en idiomas, te proporcione capacidad de adaptación en un entorno diferente y desconocido y la posibilidad de obtener un título oficial del país donde decidas ir.

Las opciones y los destinos son muy variados y seguro que encuentras el que se adapta a tus preferencias y necesidades: convalidaciones de estudios, programas de investigación, cursos de verano, prácticas en empresa, intercambios anuales con, oportunidades para ampliar el dominio del idioma, etc.

Para ayudar al alumno a elegir contamos con el Servicio de Asesoramiento Internacional al Estudiante (SAIE). Un departamento específico de consulta y asesoramiento que da soluciones y recopila toda la documentación necesaria para gestionar tus estudios en universidades internacionales que tienen convenios de formación con ESIC, dando apoyo tanto a los alumnos del área de grado como de postgrado.

Algunos de los múltiples recorridos internacionales que tenemos:

https://www.esic.edu/es/titulo-superior-direccion-marketing-global/?s=recorridos_internacionales

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

3.4.1 Ratios de alumnos en movilidad por Convenios en la Titulación

Los alumnos que vienen a ESIC bajo Programas de Movilidad, cursan asignaturas de diferentes Titulaciones.

ALUMNOS PROGRAMAS MOVILIDAD ESIC				
INDICADOR	2015-2016	2016-2017	2017-2018	Variación
1. N° DE ESTUDIANTES IN	199	238	251 ⁽¹⁾	5,50%
2. N° DE ESTUDIANTES OUT	98	115	127 ⁽²⁾	11,40%

Fuente Departamento de Internacional ESIC

(1) El 90% de los alumnos IN cursan un semestre en ESIC

(2) El 70% de los alumnos OUT realizan el programa de movilidad durante un curso académico

A continuación, se desglosan los datos en base a los diferentes Programas de Movilidad.

ERASMUS

ALUMNOS PROGRAMAS ERASMUS ESIC				
INDICADOR	2015-2016	2016-2017	2017-2018	Variación
1. N° DE ESTUDIANTES IN	141	178	182	2,20%
2. N° DE ESTUDIANTES OUT	66	86	91	5,81%

Fuente Oficina Internacional de ESIC

MUNDE

ALUMNOS PROGRAMAS MUNDE ESIC				
INDICADOR	2015-2016	2016-2017	2017-2018	Variación
1. N° DE ESTUDIANTES IN	44	33	55	66,70%
2. N° DE ESTUDIANTES OUT	5	8	7	-12,50%

Fuente Oficina Internacional de ESIC

3.5 Orientación Profesional de la Titulación

ESIC recoge las valoraciones sobre la **satisfacción de alumnos a cuestiones de orientación profesional** en su encuesta de satisfacción.

En el caso de la encuesta realizada al alumnado de 2º curso, la tasa de respuesta ha sido de un 57,50% lo que supone un incremento de más del 185% frente al curso académico anterior, es decir han dado respuesta 23 estudiantes de un total de 40.

TITULACIÓN Campus: Madrid	TSDMC – 2º Curso 2013/14	TSDMC – 2º Curso 2014/15	TSDMC – 2º Curso 2015/16	TSDMC – 2º Curso 2016/17	TSDMC – 2º Curso 2017/18	Variación
Despertar inquietudes emprendedoras	7,6	7,4	6,3	5,0	6,3	26,00%
Formación en habilidades de directivas	7,6	7,4	6,0	5,0	6,4	28,00%
Actividades de orientación profesional y personal	6,7	6,4	5,7	4,4	6,3	43,18%

Fuente Unidad de Calidad de ESIC

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

En el caso de la encuesta realizada al alumnado de 4º curso, la tasa de respuesta ha sido de un 20,56%, es decir 22 estudiantes de un total de 107. Lo que se considera insuficiente por no superar la tasa mínima establecida (50,0%) por tanto no es representativa aunque se proceden a analizar los datos.

TITULACIÓN Campus: Madrid	TSDMC – 4º Curso 2013/14	TSDMC – 4º Curso 2014/15	TSDMC – 4º Curso 2015/16	TSDMC – 4º Curso 2016/17	TSDMC – 4º Curso 2017/18	Variación
Despertar inquietudes emprendedoras	6,8	6,8	7,8	6,0	7,5	25,00%
Formación en habilidades de directivas	6,4	7,1	7,8	5,7	7,0	22,81%
Actividades de orientación profesional y personal	5,1	5,6	7,1	4,7	5,6	19,15%

Fuente Unidad de Calidad de ESIC

Análisis de Datos y Conclusiones:

La insatisfacción con las actividades de orientación profesional y personal obedece a una desafección del alumno respecto a los contenidos del plan de estudios y cómo perciben ellos mismos la utilidad de los contenidos.

Propuestas de Mejora al Indicador

Mejora: Actualización Plan de estudios del Título

Causa: Mejorar la formación del Alumnado, actualizando el Plan de Estudios, en base a la demanda del Mercado.

Acciones a desarrollar: Modificación del Plan de Estudios

Responsables: Dirección Área de Grado, Dirección de Titulación y Grupo de Trabajo responsable

Procedencia de la Mejora: Comisión de Titulación TSDMC

Área de aplicación: Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial

Tiempo de realización: 2018/2019

Código: 2017.MEMORIA.TSDMC.002

Indicador: Grado de Satisfacción con el Título.

3.5.1 Ratios de Orientación Profesional por curso en la Titulación

En el área de grado de ESIC, la empleabilidad y el desarrollo profesional y directivo de nuestros alumnos, es un objetivo estratégico en un doble sentido, uno, dotando a los alumnos de todos los conocimientos y herramientas necesarias para que sean más empleables y/o tengan un mejor desarrollo profesional, y otro, ayudándoles y apoyándoles, a través de los departamentos de Prácticas y Bolsa de Empleo, para que encuentren su primer empleo, en el caso de los jóvenes recién titulado sin experiencia profesional a través de prácticas en empresas y/o desarrollen su carrera profesional (alumnos con experiencia profesional).

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

	Curso	2017/18	Créditos por curso	%
Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial (TSDMC) – Plan 2013	1º	27	69	39,1%
	2º	46,5	72	64,6%
	3º	61,5	66	93,2%
	4º	73,5	88,5	83,1%
Total (TSDMC) – Plan 2013		208.5	295.5	70,6%

Fuente Dirección de Titulación ESIC

Análisis de Datos y Conclusiones:

la presencia de asignaturas orientadas a la profesionalización aumenta curso a curso a medida que el alumno va madurando en lo personal y se acerca al mercado laboral en lo profesional.

Propuestas de Mejora al Indicador:

Mejora: Actualización Plan de estudios del Título

Causa: Mejorar la formación del Alumnado, actualizando el Plan de Estudios, en base a la demanda del Mercado.

Acciones a desarrollar: Modificación del Plan de Estudios

Responsables: Dirección Área de Grado, Dirección de Titulación y Grupo de Trabajo responsable

Procedencia de la Mejora: Comisión de Titulación TSDMC

Área de aplicación: Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial

Tiempo de realización: 2018/2019

Código: 2017.MEMORIA.TSDMC.002

Indicador: Grado de Satisfacción con el Título.

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

3.6 Prácticas Profesionales

Dentro de la organización de ESIC figura el departamento de Prácticas Empresariales, que constituye uno de los enlaces naturales de la Escuela con la realidad empresarial. Las Prácticas Externas constituyen una actividad de carácter formativo a realizar por los estudiantes con la supervisión de ESIC.

Las prácticas externas tienen como objetivo permitir a los estudiantes aplicar de una forma profesional los conocimientos adquiridos en su formación académica. Los estudiantes podrán de este modo conocer la metodología de trabajo, desarrollar competencias y obtener una experiencia práctica que les facilite su inserción en el mercado de trabajo.

https://www.esic.edu/es/titulo-superior-direccion-marketing-global/?centro=01&s=practiclas_externas

También se puede ver el Reglamento en el siguiente link:

https://www.esic.edu/pdf/reglamento_practiclas_academicas_externas.pdf

INDICADOR	2012/2013	2013/14	2014/15	2015/16	2016/17	2017/18
DURACIÓN MEDIA DE LAS PRÁCTICAS (HORAS) ³	550 ¹	550	550	550	550	550
CALIFICACIÓN MEDIA	8,7	8,9	8,3	8,2	8,83	8,7
Nº DE ESTUDIANTES MATRICULADOS	134	161	133	119	130	114
Nº DE ESTUDIANTES APROBADOS	76	100	76	73	87	79
Nº DE ESTUDIANTES REALIZANDO PRÁCTICAS	68	95	54	65	83	76
Nº DE PLAZAS ASIGNADAS	68	95	54	65	83	76
TASA DE SUPERACIÓN	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
ESTUDIANTES REALIZANDO PRACTICAS / Nº DE ESTUDIANTES MATRICULADOS	51,0%	59,0%	41,0%	52,1%	63,85%	66,67%

(Nota: Desglose por año académico de referencia)

Fuente Dpto. de Prácticas Externas de ESIC

1: La duración media está en torno a las 1000, siendo 550 curriculares y el resto extracurriculares.

Análisis de Datos y Conclusiones:

El número de alumnos realizando prácticas durante los estudios aumenta en coherencia con la oferta del mercado.

Propuestas de Mejoras al Indicador:

No procede.

3.7 Inserción laboral de los egresados

Para el análisis de la inserción laboral de los egresados de la titulación se realiza en distintas vías. Por un lado, a través del **Dpto. de Carreras Profesionales del Campus** desde donde se hace un seguimiento continuado de ofertas y demandas de puestos de trabajo de egresados de la titulación. Por otro lado, se realiza una **Encuesta de Inserción laboral a los egresados**, donde se valora no sólo la trayectoria profesional del egresado antes, durante y después de la finalización del Título sino también el nivel de importancia y aplicabilidad de la formación recibida en el Título (Política de Inserción Laboral de ESIC).

Los resultados de dicha encuesta se analizarán en el apartado 7.8.2 del presente Informe.

Además, el Dpto. de Carreras Profesionales de ESIC realiza un seguimiento de los nombramientos que se van produciendo por los egresados de las titulaciones de ESIC.

Todos los resultados de las vías de análisis de la inserción laboral son analizados y seguidos por la Comisión de Titulación.

La información pública sobre el Dpto. de Carreras profesionales se encuentra en:

<http://www.esic.edu/grado/bolsa-trabajo/>

Podemos ver sus actividades más significativas para el Título en la web:

https://www.esic.edu/es/titulo-superior-direccion-marketing-global/?centro=01&s=atencion_carreras

Los nombramientos alcanzados se publican en la **Revista Alumni de ESIC**. Se puede ver en el siguiente link: <https://www.esic.edu/alumni/revista-alumni.php>

A continuación, se aportan los links a las Revistas Alumni publicadas en este 2018.

2018

Número 46: <https://www.esic.edu/alumni/revista/46/index.html>

Número 47: <https://www.esic.edu/alumni/revista/47/index.html>

Número 48: <https://www.esic.edu/alumni/revista/48/index.html>

Número 49: <https://www.esic.edu/alumni/revista/49/index.html>

3.7.1 Ratios de Inserción por Actividades Profesionales

Durante 2016 se realiza la encuesta de Inserción Laboral a los Egresados del Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial. La tasa de respuesta de dicha encuesta ha sido de 15,4% de una muestra de 65 Egresados, por lo que no se considera representativa, aunque se procede a analizar.

De los Egresados que han dado respuesta a dicha encuesta, el 100% se encuentra trabajando, de los cuales el 90% por cuenta ajena.

El 50,0% de los Egresados trabaja en el Área de Marketing, el 20% en Servicios Generales, el 10% en el Área de Finanzas y el 20% restante en Otros no identificados en la encuesta. Lo que desprende que el 80% de los Egresados actualmente trabaja en Áreas funcionales relacionadas con la Titulación cursada.

Tal y como establece la Política de Inserción Laboral, durante el 2019 se realizará la encuesta a las Egresados que finalizaron en 2015, 2016 y 2017

Análisis de Datos y Conclusiones:

La falta de datos representativos no permite un análisis más detallado que desprenda mejoras para su posterior puesta en marcha.

Propuestas de Mejora al Indicador

Mejora: Realización de Encuestas Inserción Laboral que desprendan datos representativos.

Causa: Resultados y tasas de respuesta no representativas de las Encuestas de Inserción Laboral.

Acciones a Desarrollar: Lanzamiento de encuestas de Inserción Laboral a las promociones 2014/2015 y 2015/2016, en cumplimiento de la Política de Inserción Laboral.

Responsables: Unidad de Desarrollo Profesional, Unidad de Calidad del Área de Grado, Dirección Académica.

Procedencia de la Mejora: Comisión de Titulación

Área de aplicación: Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Tiempo Realización: 2018/2019

Código: 2017.MEMORIA.TSDMC.003

Indicador: Tasa de respuesta, media y desviación

3.8 Proyecto Diversidad

ESIC apuesta por ser un centro formativo inclusivo, propiciando una sociedad con igualdad de oportunidades y la no discriminación de las personas. ESIC pretende ser espejo para el mercado laboral, ofreciendo formación e inclusión sociolaboral a las personas que hayan sufrido alguna discriminación en el empleo o con diversidad funcional.

ESIC inicia su andadura para propiciar la igualdad de oportunidades en el año 2011 poniendo en marcha las **Becas Diversidad**, con el objetivo de llevar la diversidad a la empresa a través de las aulas y de los departamentos de Prácticas en Empresa y Carreras Profesionales. El Proyecto Diversidad consigue un impulso más con la firma del Convenio Marco con la Fundación ONCE en junio de 2014. Desde el Proyecto Diversidad se articula en ESIC un servicio de apoyo a los estudiantes con diversidad funcional así como adaptaciones curriculares.

En el curso 2017/2018, se entregaron 7 Becas Diversidad.

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

Actividades desarrolladas durante el Curso Académico 2016/2017 en el Grado en Administración y Dirección de Empresas:

- **Sesión Formativa:** Formación de la Fundación ONCE, dirigida a Alumnado, Personal Docente y Personal de Gestión
- Actuaciones a través de la Unidad Técnica de Diversidad al Personal Docente y Personal de Gestión. “Lenguaje, acercamiento a la inclusión”.
- Convocatoria Beca Telefónica. Plazas reservadas para Alumnos/as con Diversidad Funcional
- En septiembre de 2016 se solicita la adhesión de ESIC al Foro Inserta, creado por Fundación ONCE. Es una plataforma de trabajo en red e innovación social que posibilita, compartir prácticas, herramientas y experiencias que favorezcan el eficaz desarrollo de las políticas de RSE-D. En enero de 2017 confirman la aprobación de ESIC como socios y su formalización se llevará a cabo próximamente.

3.9 Otros

3.9.1 Premios a la Excelencia

Este año se ha celebrado la 6ª Edición Premios Excelencia, y como se planificó el curso pasado, se han actualizado los criterios de adjudicación de los Premios, el proceso de avales de los profesores, digitalizado la fase documental, así como en los procesos de comunicación de los Premios.

Se ha llevado a cabo un excelente trabajo de equipo, impulsado por el equipo de Grado que lo ha pilotado, y con el apoyo del departamento de Marketing, así como de la Coordinación Académica de cada Campus.

Los buenos resultados demuestran que tenemos un buen número de alumnos excelentes, y que los Premios han sido bien recibidos, tanto internamente como, sobre todo, a nivel de los propios alumnos y de los padres de los mismos.

<http://www.esic.edu/premioexcelencia/>

3.9.2 Seguimiento muy cercano alumnos 1º y 2º Cursos

ESIC cuenta con un [Manual de Bienvenida](#) para Nuevos Alumnos, el cual es entregado en los primeros días del nuevo curso y publicado en la web en el siguiente enlace:

https://www.esic.edu/es/titulo-superior-direccion-marketing-global/?centro=01&s=atencion_acogida

Contamos con el Plan de Acción Tutorial, sistematizando de forma eficaz las tareas de los Tutores. Actualización de Normas Académicas sobre la Disciplina en clase, con su correspondiente reflejo en la Guía Académica.

Se realizó rápidamente el nombramiento de Tutores Académicos para que pudiesen empezar su actividad desde el primer día con un seguimiento muy cercano de las faltas de asistencia.

Ver en el siguiente link:

https://www.esic.edu/es/titulo-superior-direccion-marketing-global/?centro=01&s=atencion_tutorizacion

Se programaron al inicio del curso los “Cursos 0”, básicamente en Matemáticas y en Contabilidad. A lo largo del curso también se llevaron a cabo Cursos de Refuerzo, sobre todo, para las asignaturas cuantitativas, junto al plan “Generación de Hábitos de Estudio”, con unos resultados muy positivos.

Ver en el siguiente link:

https://www.esic.edu/es/titulo-superior-direccion-marketing-global/?centro=01&s=atencion_cursos

3.9.3 Participación de alumnos en los diferentes Concursos y Premios

Se ha notado un incremento significativo en la calidad de los trabajos presentados en las diferentes convocatorias.

Los más destacados son: CAREM, INICIATIVA EMPRENDEDORA, ESIC CREA, etc.

Ver Memoria de ESIC 2017 en el siguiente link:

<https://www.esic.edu/calidad/pdf/memoria-resumen-de-esic-2017-version-espanol.pdf>

En cuanto al Concurso ESICrea, en su 14ª Edición, y siguiendo su vocación de combinar creatividad y conciencia social al servicio de organizaciones humanitarias y actividades sociales.

Este año se ha contado con la participación de la Fundación de Ayuda contra la Drogadicción (FAD), con una campaña bajo el Título "Alcohol y Menores".

La tasa de participación ha sido elevada y el grado de satisfacción por parte de la Directora de Comunicación de la FAD muy positivo.

Se pueden ver los trabajos premiados en el siguiente link:

http://skills.esic.edu/?page_id=592

Ver más información en la ESICrea: <https://esicrea.wordpress.com/>

3.9.4 Aula Multimedia

Como viene siendo habitual desde la creación de este espacio, durante este curso se han planificado los cursos de diseño gráfico y multimedia.

ESIC, consciente de que el futuro de la comunicación pasa por el dominio del entorno virtual-multimedia, al servicio de un producto audiovisual multiformato de gran calidad, busca preparar profesionales capacitados para afrontar con garantías este nuevo reto tecnológico. En este sentido, durante el curso se ha puesto en marcha el Programa Avanzado de Herramientas Multimedia (PAHM),

Dicho Programa está dividido en 3 bloques de 20 horas cada uno, referidos a herramientas gráficas; audiovisuales y fotografía y producción de video, respectivamente. Los bloques cuentan con un caso "río", transversal con la participación de la Empresa Social AUARA, un agua solidaria para la que se desarrollarán, según *briefing*, un conjunto de piezas gráficas y audiovisuales.

Durante este curso se ha puesto en marcha el primer bloque (Herramientas gráficas) con una participación de 15 alumnos.

Toda la información sobre los cursos se recoge en el blog del Aula Multimedia:

<https://esicaulamultimedia.wordpress.com>

Prácticas de Alumnado

Cabe destacar también las prácticas que los estudiantes realizan en este espacio.

Este servicio es el que año tras año crece en demanda. Además de los trabajos habituales solicitados por el profesorado de diferentes asignaturas (Comunicación Multimedia, Lengua y Tecnologías Audiovisuales, Creatividad en el Mensaje Publicitario...) y de los concursos (ESICREA, Emprende con Marca). Este año el Aula ha tenido una dedicación muy importante al desarrollo de la iniciativa de la emisora de radio Monkeys Radio.

Un proyecto que nace de la motivación de profesorado y de estudiantes inquietos y comprometidos que quieren participar en actividades que tengan impacto.

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

Trabajos Profesionales

Durante el curso, y con la colaboración de alumnos se han trabajado algunos materiales gráficos y audiovisuales para la Escuela:

- Grabación, producción y postproducción (*Listening*) para ESIC IDIOMAS y EDITORIAL para un proyecto del manual de inglés de ESIC.
- Grabación, Edición y sonorización de videos de diferentes profesores
- Grabación, edición, sonorización y sincronización de videos de diferentes autores de libros de la Editorial.
- Diseño de la cartelería para comunicar los cursos del Aula Multimedia.
- Diseño de cartelería para concurso ESICREA 14ª Edición.

Toda la información sobre los cursos se recoge en el blog del Aula Multimedia:

<https://esicaulamultimedia.wordpress.com>

4 PROFESORADO

Puede visualizarse el claustro de profesores en el siguiente enlace, en cada una de las Guías Docentes de las asignaturas.

<http://www.esic.edu/buscador-guias-docentes/?IdP=21>

4.1 Categoría del Profesorado.

Con la plantilla de profesorado de ESIC se puede cubrir la carga docente de los cursos de este título, y el número de horas que requieren presencia y/o participación de profesores/as para la correcta realización de las actividades formativas previstas.

Los datos pertenecientes al profesorado en el Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial de Marketing en Madrid son:

Perfil Profesorado

	2013/14	2014/15*	2015/16*	2016/17	2017/18
Total Profesores de la Titulación	44	45	46	72	65
Licenciados/Ingenieros	34	35	28	46	48
Doctores	10	10	18	26	18
Doctores Acreditados	5	4	6	7	4
Tasa % Doctores Acreditados	50,00%	40,00%	33,33%	26,9%	22,22%

Fuente Secretaría General de ESIC

*Claustro de Profesorado Plan 2013

A continuación, se detalla en la tabla el perfil de Personal Docente de la Titulación en el curso académico 2017/2018, en base a su vinculación a ESIC.

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

		PROFESORES		ECTS IMPARTIDOS	
		Número	% sobre DEDICACIÓN A ESIC	Número	% sobre el título
Full Time	Total	32	49,2%	205,5	54,2%
	Licenciado	22	68,8%	153,0	74,5%
	Doctor *	10	31,3%	52,5	25,5%
	Acreditado	3	30,0%	19,5	37,1%
	Total	33	50,8%	174,0	45,8%
Part Time	Licenciado	25	75,8%	109,5	62,9%
	Doctor *	8	24,2%	64,5	37,1%
	Acreditado	1	12,5%	6,0	9,3%
	Total	65	100,0%	379,5	100,0%
Total	Licenciado	47	72,3%	262,5	69,2%
	Doctor *	18	27,7%	117,0	30,8%
	Acreditado	4	22,2%	25,5	21,8%

* DOCTOR es la suma de Doctor y Doctor Acreditado

Análisis de Datos y Conclusiones:

Las titulaciones del Personal Docente e Investigador son: Doctores, Licenciados y Graduados.

Un factor diferencial del profesorado de ESIC es que una gran parte de sus profesores son profesionales de la empresa que han adquirido además el perfil académico e investigador, aportando así no sólo transmisión de conocimientos y habilidades bajo marco teórico sino también bajo marco profesional.

Se destaca que más del 50% del Personal Docente, de la Titulación, analizando los ECTS impartidos, es a Tiempo Completo.

Propuestas de Mejoras al Indicador

No procede

4.2 Actividad investigadora

Se podrá ver mayor detalle de la investigación del año en la Memoria de Investigación, publicada en la web corporativa de ESIC y que se puede ver en el siguiente link:

https://www.esic.edu/investigacion_esic.php?lang=E&s=sec50

Se declaran los datos aportados en las siguientes tablas en base a lo declarado en la Memoria de Investigación del 2018. Dado que es una nueva estructura, será a partir del curso 2018/2019 cuando se pueda ver la evolución de la Actividad Investigadora de ESIC, así como del Personal Docente del Título.

En la tabla que se muestra, se puede ver la Actividad Investigadora durante el 2018, a nivel nacional.

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

ACTIVIDAD INVESTIGADORA				390
1 Contribución al conocimiento				286
a.	Publicaciones en revistas con revisión por pares			58
a.1	JCR, SCOPUS			27
a.2	Otras indexaciones			31
b.	Revisión de papers en revistas			26
c.	Membrecías en comités de dirección, científicos o consejos de redacción en revistas científicas			16
d.	Editor/a			4
e.	Tesis doctorales			21
e.1	Leídas y aprobadas (por profesores de ESIC)			6
e.2	En curso			7
e.3	Dirección de tesis doctorales			4
e.4	Membrecías en tribunales de tesis doctorales			4
f.	Libros de investigación			3
g.	Capítulo de libro, prólogo.			26
h.	Congresos con revisión por pares			113
h.1	Comunicaciones			93
h.2	Revisión, coordinación, gestión...			20
i.	Movilidad internacional e intercambio de investigadores			8
j.	Producción de audiovisuales, MOOC...			11

2 Contribución a la práctica empresarial				45
a.	Casos con teaching note en revistas con revisión por pares			3
b.	Casos en Bases de datos (Case Center y otras)			4
c.	Artículos en revistas orientadas a la práctica			6
d.	Libros profesionales			7
e.	Conferencias profesionales			25

3 Contribución a la sociedad				17
a.	Proyectos de investigación promovidos y financiados por ESIC			11
b.	Proyectos de investigación nacionales y/o internacionales externos			5
c.	Informes a Organismos Públicos, Asociaciones empresariales, patronales, confederaciones...			1

4 Innovación docente				21
a.	Proyectos de innovación docente			15
b.	Artículos de desarrollo pedagógico e innovación			6

5. Investigación proactiva. Proyectos.				11
---	--	--	--	-----------

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

6. Proyectos ESIC.	7
7. Premios	1
8. Otros	2

A continuación, se detalla la Actividad Investigadora del Personal Docente que ha impartido docencia en el Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial durante el curso 2017/2018.

	2017/2018
1. Contribución al conocimiento	53
a. Publicaciones en revistas con revisión por pares	
a.1 JCR, SCOPUS	2
a.2 Otras indexaciones	9
e. Tesis doctorales	
e.1 Leídas y aprobadas (por profesores de ESIC)	-
h. Congresos con revisión por pares	
h.1 Comunicaciones	28
h.2 Revisión, coordinación, gestión...	14
2. Contribución a la práctica empresarial	8
3. Contribución a la sociedad	6
4. Innovación docente	5
Total	72

* Fuente Dpto. de Investigación de ESIC

Análisis de Datos y Conclusiones:

Los datos que desprenden la tabla aportada sobre la investigación del profesorado de la Titulación se consideran adecuados, aunque se sugiere reforzar este punto dada la importancia de la misma para el alumnado del Título.

Cabe destacar que más del 42% de los Proyectos de Investigación los han realizado profesorado del Título, así como casi el 25% de las Ponencias y más de un 16% en Revistas de Investigación.

La mejora declarada en el curso 2016/2017 y con código 2017.MEMORIA.TSDMC.004, se recodifica ya que debido a cambios en la Memoria de Investigación 2018 no es posible verificar si la actividad investigadora del Personal Docente del Título ha mejorado frente al curso anterior, por lo que se vuelve a declarar con el objetivo de ver la evolución y mejora de dicha actividad entre el Profesorado del Grado.

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

Propuestas de Mejoras al Indicador

Mejora: Programa de Fomento y Desarrollo a la Investigación.

Causa: Se detecta la necesidad de mejorar dicha actividad dada la importancia de la misma y con el objetivo consolidar nuestra cercanía con el mundo empresarial, ser un jugador en Marketing y Economía Digital, y apoyar la empleabilidad de nuestros alumnos.

Acciones a Desarrollar: Plan de Investigación Anual.

Responsables: Departamento de Investigación

Procedencia de la Mejora: Comisión de Titulación

Área de aplicación: Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial

Tiempo Realización: 2019

Código: 2018.MEMORIA.TSDMC.004

Indicador: Nº actividades investigadoras con respecto al curso anterior.

4.3 Calidad del Profesorado:

ESIC busca mejorar la motivación, cualificación y sentido de pertenencia del Profesorado.

- Selección de nuevos profesores
 - Identificación de perfiles idóneos
 - Cobertura necesidades por Campus
 - Sistematizar esquemas de búsqueda
- Cualificación/formación
 - Idiomas
 - Higher Education Academy (Student Centered Learning)
 - Nuevas Tecnologías
 - Para fomentar la Investigación
 - Cumplimiento RD, criterios Doctores y Doctores Acreditados
 - Seguimiento y Renovación de Títulos
 - Innovaciones/Tendencias
 - Cursos de Verano/Jornadas Departamentales.
- Cercanía/Escucha activa
 - Claustro inicio de curso
 - Director General
 - Directores de Campus
 - Director de Área
 - Reuniones Individuales Sistemáticas
 - Reuniones de Coordinación y participación
 - Por Departamentos
 - Tutores de Grupo
 - Tutores TFG's y Tutores de Prácticas
 - Reuniones con profesorado de Campus y Dirección de Área
 - Facilitar relaciones e integración entre profesores de diferentes Campus
- Desarrollo Profesional
- Reconocimientos

En el curso 2012/13 se implantó un nuevo cuestionario bajo criterios Docencia de ANECA. A continuación, se detallan los resultados globales de ESIC del proceso de evaluación DOCENTIA en la convocatoria 2014, 2015 y 2016. Ésta última finalizada en 2017.

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

Datos Globales ESIC	Convocatoria 2014 ¹		Convocatoria 2015		Convocatoria 2016	
	Número de profesores	Porcentaje	Número de profesores	Porcentaje	Número de profesores	Porcentaje
EXCELENTE	3	7,3%	13	32%	10	24%
NOTABLE	34	83%	21	51%	23	55%
BIEN	3	7,3%	6	15%	8	19%
ADECUADO	1	2,43%	0	0%	1	2%
MEJORABLE	0	0,00%	1	2%	0	0%
MUY MEJORABLE	0	0,00%	0	0%	0	0%
Total	41	100%	41	100%	42	100%

Del total de profesorado de la Titulación, un 52,31% ha pasado el proceso Docencia durante las 3 convocatorias, es decir 34 docentes del total para este curso 2017/2018.

Las valoraciones obtenidas han sido muy positivas. Más del 55% del profesorado del Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, ha obtenido valoración de **NOTABLE** y el 20,59% ha obtenido valoraciones de **EXCELENTE**, es decir, el 76% del profesorado del Título ha sido valorado con Notable y Excelente, lo que se considera resultados muy positivos.

El proceso Docencia, actualmente está en revisión, por lo que no se ha convocado para el 2018.

El informe completo puede verse en la web de ESIC:

<http://www.esic.edu/calidad/docencia.php>

Análisis de Datos y Conclusiones:

Los resultados del conjunto evaluado resultan satisfactorios.

Propuestas de Mejoras al Indicador

No procede

4.4 Programas de Movilidad del Profesorado

En el curso 2017/2018 se presentaron 7 solicitudes para el programa de movilidad docente, en el Campus de Madrid.

	2013-14	2014-15	2015-16	2016-2017	2017-18	Variación
Profesores con acuerdos ERASMUS docencia	4	2	7	5	7	40,0%

Fuente Oficina Internacional de ESIC

La comisión de evaluación siguió estos criterios para la selección de profesores, por este orden: Idioma (preferible impartir en inglés), Doctor, Tipo Contrato ESIC y no haber ido el año anterior. Los profesores que se acogieron al programa de movilidad con docencia fueron (todos los que presentaron solicitud)

Destacar que, de los 7 profesores en Programas de Movilidad en el curso académico 2017/2018, 3 han impartido docencia en el Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, lo que implica un 42,86% del total de profesorado que se han acogido a este programa, en el Campus de Madrid.

Análisis de Datos y Conclusiones: la tasa de participación aumenta a medida que el profesorado adquiere conciencia de la mejora de la propia calidad docente con este tipo de experiencias internacionales.

Propuestas de Mejoras al Indicador:

No procede

5 OTROS RECURSOS

5.1 Recursos físicos

El Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial de ESIC se imparte dentro del Campus de ESIC Pozuelo, el cual está dividido en las Áreas de Grado y Postgrado. El Área de Grado se encuentra localizado, en el edificio principal de la Universidad.

Algunos recursos con los que cuenta este Área son:

- 39 aulas de formación con superficie aproximada de 2.200 metros cuadrados. (Todas las aulas están dotadas de equipos audiovisuales con cañón de proyección, atril, DVD, sonido y pantalla retráctil, ordenador, y conexión a Internet.
- 5 aulas de informática con 200 ordenadores completamente equipados tanto de hardware como de software (Entorno Microsoft, Programas específicos de diseño gráfico, estadístico y profesional).
- Renovación de 130 licencias del programa Adobe Creative con aplicaciones de diseño digital y multimedia más actuales.
- Salas de estudio en la Biblioteca para trabajo en grupo (6/8 alumnos) dotadas de aire acondicionado y conexión WiFi.
- 1 salón de Actos con capacidad para 200 personas
- Unidad de Desarrollo Profesional
 - o Departamento de Prácticas en Empresa y Carreras Profesionales
 - o Departamento de Antiguos alumnos
 - o Departamento de ESIC Emprendedores
 - Incubadora
- Oficina Internacional
- Departamento de Investigación
- Biblioteca física y virtual
- Aula Multimedia
- Editorial y Venta de Libros
- ESIC Idiomas
- TIC
- Cafetería y Autoservicio comedor y comedores privados
- Agencia de Viajes
- Servicio de Reprografía
- Capilla

Los alumnos del Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, además de las instalaciones comunes, han usado este curso 6 aulas.

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

ESIC inauguró en 2013/14, la nueva Biblioteca Universitaria de Pozuelo de Alarcón, que cuenta con más de 2.000 metros cuadrados, 155 puestos de estudio, 10 salas de estudio, 1 sala de conferencias para 45 personas, y que podrá ser usada tanto por los alumnos de ESIC como por alumnos de fuera del Campus.

Las mejoras realizadas sobre las Instalaciones del Campus durante el 2018 han sido:
En el Edificio central del Campus de Pozuelo (Área Universitaria)

- Rehabilitación y Pintura
 - 3 Escaleras, así como los 2 halls en la escalera B, los correspondientes a la planta baja y 2ª planta.
 - Los despachos de ESIC Idiomas.
- Seguridad:
 - Se instalaron Cámaras en los accesos de la Biblioteca.
- Restauración
 - Maquinas Vending
 - Cafetería se remodela
- Informática:
 - Se cambian todos los ordenadores de la Sala de Profesorado de la 3ª planta.
 - Todos los ordenadores del Personal

Además, ESIC pone a disposición del alumno:

<https://www.esic.edu/es/titulo-superior-direccion-marketing-global/?centro=01&s=infraestructura>

5.2 Recursos humanos (PAS)

Existe una cultura de gestión de los Recursos Humanos centrada en la cercanía y en el mantenimiento del personal.

Se está produciendo un aumento de incorporación de Personal a diferentes áreas y campus de la Escuela para dar respuesta a las necesidades existentes.

Cabe destacar los Tutores declarados por cada curso en el Título se pueden ver en el siguiente link:

https://www.esic.edu/es/titulo-superior-direccion-marketing-global/?centro=01&s=atencion_tutorizacion

Los cambios relacionados con el Personal Directivo decididos durante el curso académico 2017/2018 han sido:

- Oliver Carrero: Director del Departamento Académico de Comunicación y Publicidad
- Susana Fernández Lores: Editora aDResearch ESIC (octubre 2017)
- Vicente Ferrero: Director Académico Zaragoza (junio 2018)
- Inmaculada Ruiz: Coordinadora Académica Málaga (junio 2018)
- Ángel Garrigós: Director de la Unidad de Desarrollo Profesional en Valencia.

A su vez, a primeros de julio de 2018, se produjeron ciertos cambios en la estructura organizativa del Área Universitaria, que también implicaron nombramientos.

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

Se detalla a continuación, como queda la estructura organizativa definitiva:

- Comité Ejecutivo Área Universitaria
 - José Manuel Mas: Director Académico (nuevo nombramiento)
 - Maruchy de Obesso: Directora de Calidad Académica (nuevo nombramiento)
 - Abel Monfort: Director de Investigación (nuevo nombramiento)
 - Alberto Alcalde: Director de Innovación Docente (nuevo nombramiento)
 - Andrés Gómez: Director de Internacional (nuevo nombramiento)
 - Segundo Huarte: Decano
- Consejo Académico Área Universitaria
 - Formado por el Comité Ejecutivo del Área y los Directores de Departamentos Académicos, los Directores de Titulación (Madrid) y los Responsables Académicos de Campus
- Departamentos Académicos
 - Dirección de Marketing: José Manuel Ponzoa (nuevo nombramiento)
 - Coordinadora: Ruth Fernández
 - Dirección de Empresas: Abel Monfort
 - Coordinadora: Eva Beltrán (nuevo nombramiento)
 - Economía y Finanzas: Javier Oñaderra
 - Comunicación y Publicidad: Oliver Carrero
 - Humanidades y Derecho: Esther Valbuena
 - Investigación de Mercados y Métodos Cuantitativos: M^a Jesús Merino
 - Informática y Nuevas Tecnologías: Cristina Marín
 - Idiomas: Tina Godhwani
 - TFG's: Enrique Zorita
 - Coordinador: Carlos Queypo de Llano (nuevo nombramiento)
- Responsables Académicos de Campus
 - Valencia
 - Director Grado: Vicente Fuerte
 - Coordinadores: Marcos Pascual y Myriam Martí
 - Barcelona
 - Directora Campus Universitario: Gemma Tarragó
 - Coordinadora: Laia Muñoz
 - Zaragoza
 - Director Académico: Vicente Ferrero (nuevo nombramiento)
 - Coordinadora: Cristina Merle
 - Sevilla
 - Coordinadora Académica: María Espinosa
 - Navarra
 - Coordinadora Académica: Edurne Herrero
 - Málaga
 - Coordinadora Académica: Inmaculada Ruiz (nuevo nombramiento)
 - Granada
 - Director de Grado: Alejandro Melgarejo

6 MEMORIA DE ACTIVIDADES

6.1 Actividades desarrolladas

- Los aspectos más relevantes están sintetizados en el Informe de Seguimiento del Compromiso 2020, el cual está en el Área, responsabilidad del Decanato.
- Los detalles y las fechas concretas pueden verse en las 12 Actas del Comité Académico del Área, responsabilidad también del Decanato.

Actividades Recurrentes

- Participación en las reuniones habituales del Comité de Dirección, Comité Ejecutivo, Comité de Calidad, Comité de Investigación.
- Participación en la elaboración de la Guía Académica 2018/2019
- Claustro de Profesores, e Inauguración de Cursos
- Reuniones mensuales del Comité Académico de Grado
- Reuniones de profesores por Departamentos: Dos al año y una coincidiendo con las visitas de los Directores de Departamento
- Reuniones con Delegados: Dos al año (primera ronda, en Noviembre/Diciembre y la segunda en Abril /Mayo).
- Reuniones con Tutores de grupos
- Cursos de verano/ Jornadas Departamentales. Todos los Departamento Académicos han celebrado la Jornada Anual.
- Visitas a Campus
- Programación Académica de Pozuelo
- 6ª edición Premios Excelencia
- Premios/ Concursos/ Participación:
 - CAREM (Plan de Marketing)
 - Creación de Empresas
 - Mejor iniciativa emprendedora de TFG's
 - ESIC CREA
 - NIELSEN Investigación de Mercados
 - ESIC Marketing Predator
 - ESIC Emprende con Marca
 - The Pearson Marketing Challenge
 - Telepizza Experience Lab
- Cursos 0 en Matemáticas y Contabilidad
- Sesiones informativas para grupos en inglés (marzo), programa de continuidad (4+1)
- Cursos de refuerzo entre convocatorias
- Movilidad internacional alumnado
- Movilidad internacional profesorado
- Cursos de verano en China: SWUFE-Chengdu. 20 plazas para alumnado

Actividades Singulares

- IMAT 2018 (Valencia)
- Ranking U-Multirank 2018: 2ª vez que Grado aparece en un ranking internacional universitario (mejorando posiciones sobre el año pasado)
- Manual de citación APA

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

- Manual de metodologías docentes
- ESIC Centro Acreditado Evaluador normas MIFID (CNMV)
- PSHM/ Aula Multimedia (Madrid)
- Masterclass Experience (3 rondas durante el curso)
- Pozuelo
 - ESIC Monkeys Radio
 - Web zalathum.com
 - ESIC Talent (skills.esic.edu)
 - Quany Lab
 - My lab (Pearson)

7 GRADO DE IMPLANTACIÓN DEL SISTEMA DE GARANTÍA INTERNA DE CALIDAD EN LA TITULACIÓN

ESIC pone a disposición de sus grupos de interés los resultados de su Sistema de Calidad. Dichos resultados se ofrecen en formato institucional y de titulación.

Los resultados se agrupan en un **Informe Anual** con alcance Global o Área o Titulación. El Informe analiza el grado de desarrollo y cumplimiento de Objetivos, además de las mejoras llevadas a cabo y las propuestas para el siguiente curso académico.

En el Informe se incorporan como Anexo, las Actas de las reuniones realizadas por las comisiones o grupos de interés involucrados en el alcance.

<http://www.esic.edu/calidad/resultados-titulaciones.php>

7.1 Procedimientos (Mapa de Procesos)

ESIC cuenta con la totalidad de los procedimientos implantados y validados en su diseño por AUDIT. A continuación, se muestra Mapa de Procesos del Sistema de Calidad de ESIC según las Directrices AUDIT para las áreas de alcance de AUDIT (Grado y Postgrado).

<http://www.esic.edu/calidad/mapa-de-procesos-audit.php>

Análisis de Datos y Conclusiones:

Todo el Sistema de Garantía de Calidad refleja como filosofía de trabajo la Mejora Continua. Ya en el 2006 se lanzó un Proyecto de Mejora Continua, que tenía por objetivo articular en ESIC los procesos y recursos suficientes para implantar una Política de Calidad hacia la Excelencia.

El Proyecto de Mejora, enmarcado en un Sistema de Garantía de Calidad de ESIC (SGC-ESIC), tiene como propósito articular los objetivos de calidad. En este sistema se establece cómo ESIC utiliza sus órganos, reglamentos, criterios, procesos, etc. para mejorar la calidad de sus títulos, la selección y promoción de su profesorado, la planificación y el desarrollo o los resultados del aprendizaje y también cómo implicar a diferentes grupos de interés en el diseño, desarrollo, evaluación y difusión de sus actividades formativas.

Ver los resultados del Sistema de Calidad de ESIC en Informe de Revisión del Sistema de Calidad anual que se encuentra publicado en la web www.esic.edu en el Apartado Garantía de Calidad/Institucionales.

Propuestas de mejora al Indicador

No procede

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

7.2 Políticas/Procedimientos/Manuales

Con la publicación de la Política de Calidad de ESIC se persigue la consecución de objetivos de mejora relacionados con alumnos, titulaciones, relaciones con otras organizaciones, cumplimiento de requisitos y asegurar unos niveles de calidad.

La aprobación de esta Política de Calidad de ESIC hace de guía para los diferentes grupos de interés y colaboradores de la Escuela, y que así sepan qué camino seguir para todo lo relacionado con esta misma.

	2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018
	Nuevo Documento	Nuevo Documento	Nuevo Documento	Nuevo Documento	Nuevo Documento
Nuevos Procedimientos	0	0	0	0	9
Nuevas Políticas	4	3	0	3	2
Nuevos Manuales	0	0	0	0	0

Procedimientos

Nuevo Documento (tanto Institucionales como propios del Área Universitaria)

- GR.3.70 Gestión Académica
- 3.50.60 Biblioteca
- 3.50.90 Emprendedores
- 3.50.100 Alumni
- 4.70 Ranking y otros reconocimientos
- 4.80 Responsabilidad Social
- 4.90 Patrocinio y actividades vinculadas
- 4.100 ESIC Experience
- 4.110 Asesoría Jurídica

Políticas

Nuevo Documento

- Política de Sustituciones de Profesorado del Área Universitaria.
- Política de Unidad de Desarrollo Profesional

A continuación, detallamos otros documentos pertinentes que se han generado o actualizado:

Formatos

Nuevo Formato

- Planificación Temporal de las Piezas de Evaluación Continua. Área Universitaria. Ed 0

Análisis de Datos y Conclusiones

La puesta en marcha del Proyecto de Mejora del Sistema, ha implicado la revisión de todos los Procedimientos que están bajo el Sistema de Gestión, así como las Políticas asociadas a los mismos y los formatos.

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

Se ha realizado dicha revisión a través de la creación de Grupos de Trabajo por Área con diferentes perfiles en dichos grupos de trabajo y aprobados por el máximo responsable de cada uno de los Procedimientos. Los Campus han participado en dicho proyecto, así como diferentes grupos de interés con el objetivo de detectar mejoras que reviertan en la calidad de los procesos del sistema. Todos los procedimientos actualizados, Políticas y Formatos están publicados en el Campus Virtual de ESIC para los diferentes Grupos de Interés (Profesorado, Alumnado y Personal). Además, para el resto de Grupos de Interés se ha procedido a publicar en la web corporativa de ESIC en el siguiente link: <https://www.esic.edu/calidad/procedimientos.php>

Propuestas de Mejoras al Indicador

No procede

7.3 Comisión de la Titulación

La Comisión Académica de Titulación de Grado o Posgrado es el órgano responsable de la Garantía de Calidad de la Titulación.

https://www.esic.edu/es/titulo-superior-direccion-marketing-global/?centro=01&s=garantia_comision

A continuación, se describen las reuniones realizadas llevadas a cabo por la Comisión de Titulación y diferentes grupos de interés, de escucha activa.

Enero:

- Dirección de la Unidad de Desarrollo Profesional
- Responsable del Dpto de Admisiones del Área Universitaria
- Dirección de Desarrollo de Negocio (envío de reflexiones)
- Dirección del Dpto. de Marketing 26/01/17
- Responsable de la Unidad de ESIC Emprendedores

Febrero:

- Puesta en común de los contenidos obtenidos en el proceso de escucha activa, durante en el mes de enero.
- Reunión con alumnado representativo del Título (4º curso)

Marzo:

- Profesorado del Área Universitaria. Un grupo de trabajo de un total de 11 docentes.
- Profesor Doctor de la Universidad Rey Juan Carlos
- Direcciones de Campus (Granada)
- Profesorado sobre el ámbito de la Internacionalización y la Cross Culturalidad.

Abril:

- Alumnado que ha realizado estudios internacionales
- Empleadores. Empresas de Reclutamiento
- Coordinación Académica de Campus (Valencia)
- Presidencia de ICEMD

Mayo

- Direcciones de Campus (Sevilla y Málaga)

En cada cita de escucha, el grupo de trabajo encargado de la reformulación de la titulación ha ido extrayendo ideas clave, propósitos, tendencias e información base para tomar decisiones en el diseño

del nuevo Plan de Estudios.

En paralelo a esta actividad, en los meses de febrero, abril y mayo, la Comisión de Titulación mantuvo tres reuniones de trabajo dedicadas a aterrizar los contenidos generados.

La primera, centrada en establecer los ámbitos competenciales deseables, básicos y de aprendizaje.

La segunda, para establecer el marco de plan de estudios más adecuado y los contenidos clave de la titulación.

La tercera, en la que establecimos el cierre del plan de estudios y añadimos la justificación de los créditos, la ordenación académica de la titulación, los sistemas de evaluación y resto de la actividad docente.

7.4 Comité Académico de Grado

El Comité Académico de Grado se reúne una vez al mes y las **Actas de las Reuniones** realizadas por dicho Comité están en el Área Académica de Grado responsabilidad del Decanato del Área.

7.5 Reuniones otros equipos

Tutores

A continuación, se describen las Actas de las Reuniones realizadas por el Equipo de Tutores con: revisión de temas pendientes, temas tratados y mejoras propuestas.

Acta 1

Fecha: 09/10/2017

Miembros del Equipo

Decano del Área Universitaria

Unidad de Calidad del Área.

Otros invitados: 19 Tutores Académicos de Grupo

❖ BIENVENIDA

Segundo Huarte agradece la puntualidad a todos los presentes y da la bienvenida especialmente a los Tutores que son nuevos para este curso 2017/2018.

Recuerda la función tan importante y fundamental que desempeñan los Tutores de grupo y les agradece su trabajo

❖ INFORMACIONES VARIAS:

➤ Inauguraciones

Se han inaugurado todos los cursos:

Madrid se han realizado 6 actos

Valencia 2 actos

Resto de Campus: 1 acto.

➤ Claustro Profesores

Alto porcentaje de asistencia, alcanzando el 90% en el Campus de Pozuelo.

➤ Matriculaciones

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

➤ **Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial**

1 grupo.

Varios alumnos del Título Superior que empezaron en el 2016/2017, se han podido pasar a Titulaciones Oficiales en 2017/2018, aprovechando la legislación vigente

➤ **Líneas de Trabajo**

Informa que a partir de ahora se hablará de años naturales y no cursos académicos, por lo que las líneas de trabajo están previstas para el 2018.

- 5 Líneas para Grado
- 6 Proyectos Institucionales, en los que participa directamente Grado

➤ **Reacreditaciones GRMK y GRADE**

Se han desarrollado con normalidad, han ido bien. A la espera de los Informes provisionales.

❖ El Decano solicita la **COLABORACIÓN DE LOS TUTORES**

- MasterClass Experience. Apoyo logístico como el curso pasado y apoyo, frente a los alumnos, en este proceso. Gestiona: D. Antonio Martín.
- Unidad de Desarrollo Profesional (UDP). Presentación pública a todos los cursos. En función del grupo/curso que se visite se dará un mensaje u otro. D. José Luis Casado y D^a. Maruchy de Obesso.
- Reunión con Delegados. Previstas para mediados de noviembre. El año pasado la logística fue maravillosa por lo que se solicita la misma, en cuanto a la información previa y al acompañamiento de los Tutores a los Delegados a la sala donde se celebrarán dichas reuniones.

También, recuerda la importancia de haber contactado ya con los Padres y la celebración de la reunión con los profesores del curso, coordinación horizontal y la planificación temporal de las piezas de evaluación, en caso de no haberlo hecho ya.

Intervención de los Tutores y Coordinación Académica

Intervención para informar sobre las sensaciones que les han transmitido los grupos de los que son responsables en las primeras semanas del curso.

❖ **ACCIONES A REALIZAR:**

El Decano traslada que hablará con Ordenación Académica:

- El calor de las 101, 102 y 206
- Fotos de los alumnos de cada grupo

Desarrollo Corporativo y de Negocio,

- Referente a la información detallada de los Padres del alumnado.

Secretaría General para reforzar el mensaje Sistemas,

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

- Referente a la Base de Datos en Agresso para que los Tutores tengan acceso a la información de los alumnos tutelados de una forma fácil y sencilla.

❖ **FIN DE LA REUNIÓN**

Recuerda que es un colectivo muy importante para la Escuela, del que existe el reconocimiento Institucional por parte de la Dirección.

Todo lo que pasa en el aula debe pasar por el Tutor, habiendo comunicación e información absoluta

Y no habiendo más temas que tratar se da por finalizada la reunión.

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

Acta 2

Fecha: 22/02/2018

Miembros del Equipo

D. Segundo Huarte (Decano del Área Universitaria)

D^a. Maruchy de Obesso (Coordinadora Nacional Grado)

Tutores: 19 Tutores Académicos de Grupo.

Justifica ausencia: D^a Leticia de Aymerich (Responsable de Calidad del Área Universitaria)

❖ **BIENVENIDA**

Segundo Huarte agradece la puntualidad a todos los presentes y da la bienvenida a los Tutores

❖ **INFORMACIONES VARIAS:**

➤ **Investigación**

El Comité de Investigación está adquiriendo una importancia más estratégica,

Se ha creado una estructura de apoyo en las áreas académicas.

Se ha aprobado un Plan Anual para 2018,

Se aumenta también la UPI con un investigador principal más y tres asociados.

➤ **Portafolio de productos**

Título Superior en Dirección de Marketing Global (Plan 2018)

Decano y Director de Titulación están visitando Campus, hay dos rondas de visitas.

En Madrid hay una segunda fecha planificada para el 14 de Marzo de 15:00 a 16:00

Bachelor's Degree in Marketing

Enviado el Modifica a la URJC

Modificas

Modifica número de plazas en Zaragoza con Grado en Marketing

Modifica número de plazas en Valencia con International Business

➤ **Jornadas estratégicas Salamanca**

La función académica ha sido el tema central.

Ha habido un excelente grupo de trabajo previo de 6 personas, de ambas Área, Universitaria y Postgrado

Temas debatidos en Salamanca:

- Cómo queremos que la sociedad perciba ESIC desde el punto de vista académico.
- Perfil egresados

➤ **Auditoría interna**

Buenas impresiones, pendientes del informe definitivo

➤ **Encuestas profesores**

Los resultado del 1º semestre son buenos.

➤ **Turnitin**

Se ha hecho un nuevo manual que se hará llegar a todos los profesores en breve

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

➤ **Masterclass Experience**

Especial atención y apoyo para que las sesiones funcionen correctamente

A continuación, da paso a la intervención de cada Tutor

Intervención de los tutores para informar sobre las sensaciones y percepciones de sus grupos.

TEMAS RELEVANTES EN LOS PRÓXIMOS MESES:

- IMAT: 1 y 2 de marzo
- Reuniones de delegados: Del 12 al 22 de marzo.
- 13/3/2018: MEET empleo y emprendimiento. Día no lectivo pero obligada la asistencia de los alumnos
- Programación Académica 2018-2019, primer curso:
- Solicitada a Campus la previsión de alumnos que vienen a hacer 4º a Madrid o Barcelona
- Encuestas profesores: Del 9 al 13 de abril

Una vez finalizadas las intervenciones de todos los asistentes, el Decano del Área Universitaria da por concluida la reunión, agradeciendo la asistencia a todos los presentes.

Acta 3

Fecha: 09/07/2018

Miembros del Equipo

D. Segundo Huarte (Decano del Área Universitaria)

D^a. Leticia de Aymerich (Responsable de Calidad del Área de Grado)

Tutores: 17 Tutores Académicos de Grupo

Justifican Ausencia: D. Alberto Alcalde y D. Carlos Queypo

- **BIENVENIDA**

D. Segundo Huarte agradece la puntualidad a todos los presentes y da la bienvenida a los Tutores.

Justifica la asistencia de D. Alberto Alcalde y D. Carlos Queypo.

Se disculpa por la ubicación de celebración de la reunión

- **INFORMACIONES VARIAS:**

- **Jornadas de Salamanca**

Fueron unas Jornadas de reflexión y uno de los temas claves de dichas Jornadas fue poner a la función Académica en el centro.

La conclusión principal de dichas jornadas fue: La Función Académica es la principal fuente de creación de valor.

Se han trabajado diferentes documentos, los cuales han sido aprobados y serán la estrategia del Área Académica.

Transformar alumnos que entran en buenos profesionales y buenos ciudadanos

En la reunión de septiembre será donde se comparta resumen de la misma.

- **Jornadas Departamentales / Cursos de Verano**

Se están celebrando actualmente.

Impresión muy positiva, según trasladan las Direcciones de Departamento, tanto en asistencia como por los temas tratados

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

Se elaborará informe resumen, el cual se presentará en el Comité Académico de Agosto

• **Datos 2018/2019**

Claustro:

Lunes, 3 de septiembre 2018. Se estima, en principio, a las 19:00h

Deseo por parte de la Dirección del 100% de asistencia del profesorado.

Se hará reconocimiento al Profesorado que ha obtenido el Doctorado o Acreditación, así como a los Profesores que se jubilan.

Inauguraciones:

A las Inauguraciones deben asistir, el Director de la Titulación, así como el Tutor de 1^{er} curso.

Martes 4 de septiembre

- Grado en Marketing (GRMK) – 17:00h
- Grado en Administración y Dirección de Empresas (GRADE) – 19:30h

Miércoles 5 de septiembre

Comienzan las clases. Todos los grupos

- Grado en Publicidad y Relaciones Públicas (GRPUB) – 17:00h
- Grado en Dirección y Gestión de Empresas en el Ámbito Digital (GRDB) – 19:30h

Jueves 6 de septiembre

- Bachelor's Degree in Business Administration and Management (BBAM) – 17:00h
- Bachelor's Degree in Marketing (BDM) – 17:00h
- Título Superior en Dirección de Marketing Global (TSDMG) – 19:30h

Matriculaciones

Buen número en líneas generales.

Cambio en la estacionalidad de la Selectividad

Se amplía el plazo de matriculación en la URJC, algo que es muy positivo a nivel de Alumnos Internacionales y Alumnos de otras Comunidades Autónomas.

Coordinación Grado

A partir del 1 septiembre, D^a Maité Palomo llevará la Coordinación de mañanas y D. Anacleto Iglesias continua en la Coordinación de tardes.

Grupos Nuevos 2018/2019

- 3º de GRDB
- 3º de BBAM
- 1º de BDM:

• **Proyecto de Mejora del Sistema de Gestión**

Se informa de la revisión de Procedimientos del Área Universitaria, creando una Comisión de trabajo, entre los que han participado varios de los Tutores presentes.

Procedimiento GR.2.70 Tutorías

Toma la palabra D^a Leticia de Aymerich, para explicar las modificaciones que ha implicado dicha

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

revisión en el procedimiento de Tutorías.

Se informa de la inclusión, no sólo de los Tutores Académicos de Grupo, sino también de los Tutores de Prácticas Externas y Tutores de TFG/TFT.

Se define el cronograma por semanas, en ambos semestres

Con respecto a la Planificación Temporal de las Piezas de Evaluación Continua

- Se define el objetivo:
- Formato de la Planificación.
 - Para varios grupos o para un solo grupo, ya que será de implantación Nacional.

Se hará envío a todos los Tutores Académicos de Grupo, tanto del procedimiento como del Formato de Planificación de las Piezas de Evaluación Continua.

• Otras informaciones relevantes

Plagios

Se hará entrega a principios de septiembre del nuevo documento, el cual está siendo revisado.

Se traslada la importancia a los Tutores de 1º, sobre la información y comunicación a los alumnos de dichos grupos.

Figura del Tutor

La figura del Tutor es una excelente fuente de información para el Director de la Titulación.

Los Tutores Académicos de Grupos deben gestionar aquellas cuestiones referentes a los alumnos de ámbito académico.

Coordinación de Grado: Gestiona temas de índole personal, emocional, aspectos más especiales que no estén dentro de las tareas del Tutor Académico de Grupo.

Siempre con un alineamiento de intereses y convergencia en los objetivos de atención y orientación al alumnado.

Una vez finalizadas las Informaciones generales, D.Segundo Huarte cede la palabra a los Tutores.

Intervención de los Tutores para informar sobre las sensaciones y percepciones de sus grupos.

Una vez finalizadas las intervenciones de todos los asistentes, el Decano del Área Universitaria da por concluida la reunión, agradeciendo la asistencia a todos los presentes.

Delegados

Las actas están en el Área Universitaria, responsabilidad del Decanato del Área.

7.6 Evaluación del Aprendizaje

La Evaluación Continua se ha homogenizado bastante, asumiéndose por todos que se aplica tanto en la 1ª Convocatoria como en la 2ª convocatoria.

- Se actualizó y homogenizó toda la normativa académica para la Evaluación Continua, estableciéndose el correspondiente Documento, que también fue distribuido a nivel departamental. Es de cumplimiento obligatorio.
- La Evaluación Continua implica más trabajo para el profesor, también para los alumnos, pero genera, a su vez, muchos mejores resultados académicos.
- Iniciativas para Asignaturas con índices de Rendimiento inferiores al 65%.
- Revisar con los Directores aquellas asignaturas que no alcancen ese índice.

7.6.1 Distribución de calificaciones Tasas de Rendimiento

A continuación, se desglosa el detalle de las Tasas de Rendimiento del Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial del Plan 2013

TSDMC 2013	2014/2015	2015/2016	2016/2017	2017/2018	Variación
Tasa de Presentación	74,7%	84,4%	84,2%	85,7%	1,85%
Tasa de Superación	76,9%	85,2%	88,5%	89,5%	1,1%
Tasa de Rendimiento	57,4%	72,6%	75,2%	76,9%	2,3%

Fuente Secretaria General de ESIC

Análisis de Datos y Conclusiones:

La tasa de rendimiento de los últimos cursos académicos evoluciona favorablemente y es coherente con el desempeño medio de los alumnos durante la realización de sus estudios y su variación es positiva. La tasa de Superación se explica por asignaturas clave que provocan alto número de suspensos por ser más complejas o presentar un índice de dificultad alto.

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

7.6.2 Análisis Evaluación del Aprendizaje

Curso 2017/2018 (Plan 2013)

Curso	Semestre	Asignatura	Total Estudiantes matriculados	Total Estudiantes en 1ª matrícula	Total Estudiantes en 2ª o posteriores matrículas
1º	1	Comportamiento del Consumidor	49	40	9
1º	1	Contabilidad I	84	41	43
1º	1	Inglés I	46	41	5
1º	1	Introducción al Marketing	48	40	8
1º	1	Matemáticas para la Empresa I	56	43	13
1º	1	Microeconomía	56	43	13
1º	1	Sistemas Informáticos I	42	41	1
1º	1	Técnicas de Venta	43	41	2
1º	1	Teoría y Estructura de la Comunicación	43	41	2
1º	2	Contabilidad II	91	42	49
1º	2	El Ecosistema Digital	48	42	6
1º	2	Estadística	70	45	25
1º	2	Inglés II	51	41	10
1º	2	Introducción a la Empresa	46	43	3
1º	2	Macroeconomía	60	43	17
1º	2	Pensamiento Social Cristiano	50	42	8
1º	2	Sistemas Informáticos II	55	41	14
1º	2	Tecnologías Multimedia	54	42	12
2º	1	Análisis de Estados Financieros	52	41	11
2º	1	Derecho Empresarial I	43	37	6
2º	1	Dirección de Comunicación	39	35	4
2º	1	Emprendedores	36	35	1
2º	1	Informática aplicada al Marketing	56	33	23
2º	1	Inglés III	43	35	8
2º	1	Investigación de Mercados I	45	35	10
2º	1	Matemáticas para la Empresa II	72	42	30
2º	1	Negociación Comercial	43	38	5
2º	2	Costes para la Toma de Decisiones	62	36	26
2º	2	Derecho Empresarial II	40	39	1
2º	2	Dirección Comercial	44	37	7
2º	2	Inglés IV	45	36	9
2º	2	Investigación de Mercados II	41	34	7
2º	2	Métodos de Previsión de Ventas	58	36	22
2º	2	Modelos para la Toma de Decisiones	48	36	12
2º	2	Organización de Empresas	33	33	0
2º	2	Planificación y Gestión de la Publicidad	36	28	8

Fuente Secretaría General de ESIC

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

Curso 2017/2018 (Plan 2013)

Curso	Semestre	Asignatura	Total Estudiantes matriculados	Total Estudiantes en 1ª matrícula	Total Estudiantes en 2ª o posteriores matrículas
3º	1	Dirección de Marketing	45	29	16
3º	1	Dirección de Precios	53	32	21
3º	1	Dirección de Producto	28	27	1
3º	1	Distribución Comercial	37	33	4
3º	1	Ética Empresarial	33	30	3
3º	1	Informática aplicada a la Gestión Empresarial	42	32	10
3º	1	Inglés V	37	31	6
3º	1	Marketing Promocional	33	31	2
3º	1	Recursos Humanos	29	28	1
3º	2	Comunicación Digital	33	32	1
3º	2	Decisiones de Inversión y Financiación	54	35	19
3º	2	Dirección de Empresas	37	36	1
3º	2	Dirección de Equipos Comerciales	48	39	9
3º	2	Estrategias de Marketing Digital	40	36	4
3º	2	Marketing Relacional y Directo	41	36	5
3º	2	Plan de Marketing	30	30	0
3º	2	Publicidad Digital	34	33	1
3º	2	Técnicas de Comercio Exterior	38	38	0
4º	1	Dirección Estratégica	101	100	1
4º	1	Dirección Internacional de Marketing	105	101	4
4º	1	E-Commerce	101	101	0
4º	1	Econometría	103	101	2
4º	1	Entorno Económico	103	101	2
4º	1	Gestión Estratégica de Marcas	104	101	3
4º	1	Gestión de la Imagen Corporativa	103	100	3
4º	1	Marketing Sectorial	104	100	4
4º	1	Soluciones de Financiación para Emprendedores	101	101	0
4º	2	Creación de Empresas	102	100	2
4º	2	Digital Marketing Intelligence	107	101	6
4º	2	Digital Marketing Metrics and Analytics	101	100	1
4º	2	Dirección de Operaciones y Tecnología	111	100	11
4º	2	Gestión de Proyectos en Entornos Digitales	100	100	0
4º	2	Modelos de Negociación en el Ámbito Digital	102	102	0
4º	2	Global Mindset	100	100	0
4º	2	Presupuestos y Control de Marketing	105	99	6
4º	2	Simulador de Marketing	102	101	1
4º	2	Tendencias en Marketing Digital	111	102	9
4º	A	Prácticas Externas (4 APTOS)	114	97	17
4º	A	Proyecto Fin de Título	133	96	37

Fuente Secretaría General de ESIC

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

7.6.3 Tasas por Materia (Rendimiento, Superación y Presentación)

Curso 2017/2018 (Plan 2013)

Curso	Semestre	Asignatura	Nº de aprobados / Nº de matriculados	Nº de aprobados / Nº de presentados	Nº de presentados / Nº de matriculados
1º	1	Comportamiento del Consumidor	55,10%	71,05%	77,55%
1º	1	Contabilidad I	75,00%	90,00%	83,33%
1º	1	Inglés I	60,87%	84,85%	71,74%
1º	1	Introducción al Marketing	68,75%	84,62%	81,25%
1º	1	Matemáticas para la Empresa I	71,43%	88,89%	80,36%
1º	1	Microeconomía	42,86%	54,55%	78,57%
1º	1	Sistemas Informáticos I	83,33%	97,22%	85,71%
1º	1	Técnicas de Venta	83,72%	94,74%	88,37%
1º	1	Teoría y Estructura de la Comunicación	79,07%	79,07%	100,00%
1º	2	Contabilidad II	60,44%	78,57%	76,92%
1º	2	El Ecosistema Digital	54,17%	92,86%	58,33%
1º	2	Estadística	30,00%	44,68%	67,14%
1º	2	Inglés II	50,98%	78,79%	64,71%
1º	2	Introducción a la Empresa	73,91%	91,89%	80,43%
1º	2	Macroeconomía	60,00%	78,26%	76,67%
1º	2	Pensamiento Social Cristiano	60,00%	81,08%	74,00%
1º	2	Sistemas Informáticos II	56,36%	73,81%	76,36%
1º	2	Tecnologías Multimedia	59,26%	84,21%	70,37%
2º	1	Análisis de Estados Financieros	71,15%	90,24%	78,85%
2º	1	Derecho Empresarial I	60,47%	76,47%	79,07%
2º	1	Dirección de Comunicación	66,67%	74,29%	89,74%
2º	1	Emprendedores	86,11%	91,18%	94,44%
2º	1	Informática aplicada al Marketing	58,93%	89,19%	66,07%
2º	1	Inglés III	76,74%	94,29%	81,40%
2º	1	Investigación de Mercados I	93,33%	100,00%	93,33%
2º	1	Matemáticas para la Empresa II	88,89%	100,00%	88,89%
2º	1	Negociación Comercial	90,70%	100,00%	90,70%
2º	2	Costes para la Toma de Decisiones	40,32%	55,56%	72,58%
2º	2	Derecho Empresarial II	85,00%	91,89%	92,50%
2º	2	Dirección Comercial	59,09%	66,67%	88,64%
2º	2	Inglés IV	73,33%	82,50%	88,89%
2º	2	Investigación de Mercados II	75,61%	81,58%	92,68%
2º	2	Métodos de Previsión de Ventas	60,34%	70,00%	86,21%
2º	2	Modelos para la Toma de Decisiones	75,00%	92,31%	81,25%
2º	2	Organización de Empresas	90,91%	96,77%	93,94%
2º	2	Planificación y Gestión de la Publicidad	88,89%	91,43%	97,22%

Fuente Secretaría General de ESIC

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

Curso 2017/2018 (Plan 2013)

Curso	Semestre	Asignatura	Nº de aprobados / Nº de matriculados	Nº de aprobados / Nº de presentados	Nº de presentados / Nº de matriculados
3º	1	Dirección de Marketing	84,44%	90,48%	93,33%
3º	1	Dirección de Precios	81,13%	84,31%	96,23%
3º	1	Dirección de Producto	71,43%	76,92%	92,86%
3º	1	Distribución Comercial	91,89%	100,00%	91,89%
3º	1	Ética Empresarial	84,85%	93,33%	90,91%
3º	1	Informática aplicada a la Gestión Empresarial	54,76%	74,19%	73,81%
3º	1	Inglés V	75,68%	90,32%	83,78%
3º	1	Marketing Promocional	93,94%	100,00%	93,94%
3º	1	Recursos Humanos	96,55%	100,00%	96,55%
3º	2	Comunicación Digital	96,97%	100,00%	96,97%
3º	2	Decisiones de Inversión y Financiación	98,15%	100,00%	98,15%
3º	2	Dirección de Empresas	91,89%	97,14%	94,59%
3º	2	Dirección de Equipos Comerciales	70,83%	75,56%	93,75%
3º	2	Estrategias de Marketing Digital	92,50%	92,50%	100,00%
3º	2	Marketing Relacional y Directo	92,68%	92,68%	100,00%
3º	2	Plan de Marketing	96,67%	100,00%	96,67%
3º	2	Publicidad Digital	97,06%	97,06%	100,00%
3º	2	Técnicas de Comercio Exterior	92,11%	92,11%	100,00%
4º	1	Dirección Estratégica	93,07%	94,95%	98,02%
4º	1	Dirección Internacional de Marketing	99,05%	100,00%	99,05%
4º	1	E-Commerce	91,09%	92,00%	99,01%
4º	1	Econometría	96,12%	97,06%	99,03%
4º	1	Entorno Económico	93,20%	96,00%	97,09%
4º	1	Gestión Estratégica de Marcas	97,12%	98,06%	99,04%
4º	1	Gestión de la Imagen Corporativa	93,20%	95,05%	98,06%
4º	1	Marketing Sectorial	92,31%	96,00%	96,15%
4º	1	Soluciones de Financiación para Emprendedores	99,01%	100,00%	99,01%
4º	2	Creación de Empresas	98,04%	99,01%	99,02%
4º	2	Digital Marketing Intelligence	97,20%	100,00%	97,20%
4º	2	Digital Marketing Metrics and Analytics	98,02%	100,00%	98,02%
4º	2	Dirección de Operaciones y Tecnología	84,68%	91,26%	92,79%
4º	2	Gestión de Proyectos en Entornos Digitales	98,00%	100,00%	98,00%
4º	2	Modelos de Negociación en el Ámbito Digital	94,12%	97,96%	96,08%
4º	2	Negociación Intercultural	94,00%	100,00%	94,00%
4º	2	Presupuestos y Control de Marketing	86,67%	92,86%	93,33%
4º	2	Simulador de Marketing	94,12%	97,96%	96,08%
4º	2	Tendencias en Marketing Digital	97,30%	100,00%	97,30%
4º	A	Prácticas Externas (4 APTOS)	66,67%	98,75%	70,18%
4º	A	Proyecto Fin de Título	36,84%	100,00%	36,84%

Fuente Secretaría General de ESIC

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

Análisis de Datos y Conclusiones:

Con respecto al curso anterior, de las asignaturas cuyas tasas de rendimiento estaban por debajo del 60,0%, cabe destacar que en este curso 2017/2018 han superado dicha tasa en más de un 66% de las mismas.

Los resultados obtenidos en el curso 2017/2018 son ligeramente mejores con respecto al curso anterior. De las asignaturas cuyas tasas de rendimiento son inferiores al 60%, es decir un 16% del plan de estudios, el 83% de ellas se imparten en 1^{er} y 2^o curso, por tanto, esto hace que la tasa de rendimiento del Trabajo Fin de Título sea tan baja.

Se sugiere seguimiento de dichas asignaturas con el objetivo de mejorar dichas tasas.

Propuestas de Mejoras al Indicador

Mejora: Actualización Plan de estudios del Título

Causa: Mejorar la formación del Alumnado, actualizando el Plan de Estudios, en base a la demanda del Mercado.

Acciones a desarrollar: Modificación del Plan de Estudios

Responsables: Dirección Área de Grado, Dirección de Titulación y Grupo de Trabajo responsable

Procedencia de la Mejora: Comisión de Titulación TSDMC

Área de aplicación: Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial

Tiempo de realización: 2018/2019

Código: 2017.MEMORIA.TSDMC.002

Indicador: Grado de Satisfacción con el Título.

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

7.7 Gestión de sugerencias y reclamaciones

El Proyecto de Mejora Continua en ESIC es un proyecto que implica a todos, desde los estudiantes/participantes, profesores, empresas, personal de ESIC, proveedores, etc., a todos los grupos de interés vinculados con ESIC.

http://www.esic.edu/calidad/buzon_virtual.php

Proceso de reconocimiento y sugerencias: http://www.esic.edu/calidad/pdf/proceso_sugerencias_E.pdf

Algunas de las mejoras llevadas a cabo en ESIC y surgidas a través o bien del Buzón Virtual, o de las propias reuniones de mejora del área por parte de los alumnos, se exponen a continuación:

7.7.1 Reconocimientos por Titulación (Quejas, Felicitaciones o Sugerencias)

Reconocimientos Área de Grado

		2012-13	2013-14	2014-15	2015-16	2016-17	2017-18
Área Académica	Nº Sugerencias	0	0	0	1	4	0
	Nº Felicitaciones	0	1	0	1	0	0
	Nº Quejas	0	0	3	1	2	4
Área Gestión	Nº Sugerencias	1	3	1	9	3	2
	Nº Felicitaciones	0	1	0	1	0	0
	Nº Quejas	1	2	7	15	17	12
TOTAL	Nº Sugerencias	1	3	1	10	7	2
	Nº Felicitaciones	0	2	0	2	0	0
	Nº Quejas	1	2	10	16	19	16

Fuente Unidad de Calidad de ESIC

Reconocimientos Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial

		2016/17	2017/18
Área Académica	Nº Sugerencias	0	0
	Nº Felicitaciones	0	0
	Nº Quejas	0	2
Área Gestión	Nº Sugerencias	1	0
	Nº Felicitaciones	0	0
	Nº Quejas	2	4
TOTAL	Nº Sugerencias	1	0
	Nº Felicitaciones	0	0
	Nº Quejas	2	6

Fuente Unidad de Calidad de ESIC

Análisis de Datos y Conclusiones:

Se incluyen las cuestiones comentadas en las reuniones con los Delegados del Área Universitaria, las cuales han sido gestionadas por la Unidad de Calidad del Área. Los aspectos de mejora comentados por los Delegados/as han sido temas referentes a: limpieza de los baños, conexiones wifi, algún tema puntual de aulas de clase.

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

De total de cuestiones gestionadas a través del Buzón, en el Área y Campus, el 25% son de índole académico y el otro 75% dirigidos a servicios generales.

En lo referente al Título, cabe destacar que el 66,67% de las cuestiones declaradas son de ámbito del Área de Gestión y el 33,33% de ámbito académico.

Propuestas de Mejoras al Indicador

No procede

7.8 Gestión de Satisfacción de Grupos de Interés

7.8.1 Satisfacción de los Alumnos

Satisfacción con el profesorado

Las Encuestas de Valoración de la Actividad Docente se realizan cada semestre, por Titulación y en todos los Campus.

Se ha buscado mejorar el nivel de respuesta de los alumnos en las Encuestas de Satisfacción, por Titulaciones y Campus.

En lo referente al Campus de Pozuelo, la Tasa de respuesta media es del 70%, lo que se considera adecuada.

Con respecto a los resultados obtenidos en la Titulación: Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, a continuación, se muestra el detalle de las medias de cada curso en ambos semestres.

TSDMC – 2017/2018	1º Semestre	2º Semestre
1º curso	8,44	8,11
2º curso	7,83	7,01
3º curso	6,95	6,93
4º curso	7,71	7,40

Los resultados obtenidos en 3º curso del primer semestre y en 1º curso del segundo semestre no se consideran representativos por no superar la tasa mínima de respuesta.

Por otro lado, en 2º curso en el segundo semestre son resultados no concluyentes debido a que la desviación típica supera el índice 2,5 y por tanto no resultados homogéneos.

Cabe destacar los resultados obtenidos en 1º curso en el primer semestre siendo la media más alta.

Se sugiere seguimiento en 2º y 3º curso en el segundo semestre por tener las medias más bajas.

En lo referente al resto de cursos, se consideran medias adecuadas.

Satisfacción con la Titulación

Se realizan encuestas sobre Valoración de la Titulación Intermedia y Final, es decir, a los alumnos de 2º y 4º curso.

En el caso de la encuesta realizada al alumnado de 2º curso, la tasa de respuesta ha sido de un

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

57,50% lo que supone un incremento de más del 185% con respecto al curso académico anterior, es decir 23 estudiantes han dado respuesta de un total de 40.

Con respecto a la encuesta realizada al alumnado de 4º curso, la tasa de respuesta ha sido de un 20,56% (22 estudiantes de un total de 107) lo que se considera insuficiente y por tanto no representativa.

A continuación, se proceden a analizar los datos obtenidos en ambos cursos.

En la encuesta de valoración intermedia de Titulación, 2º curso, los ítems han sido valorados entre 7,70 y 5,57. Menos del 10% de los 41 ítems que componen la encuesta tienen desviaciones típicas que superan en índice 2,5. Los aspectos mejor valorados con medias iguales o superiores a 7 han sido: “Fortalecer e incrementar mis conocimientos, Formación en habilidades con herramientas informáticas, Formación en trabajo en equipo, Aulas de informática y Restauración”.

Los ítems cuyas medias son inferiores a 6 han sido: “Potenciar mi red de contactos en el mundo empresarial, Aprendizaje de otros idiomas, Actividades de acogida, Canales para realizar felicitaciones, quejas y sugerencias, Actividades de ayuda en el desarrollo del curso, de tipo administrativo, organizativo, etc, Atención mediante canales web y Servicio de Datos (Wifi)”. Todos ellos con desviaciones inferiores a 2,5 excepto uno, por lo que se hará seguimiento de los mismos.

En la encuesta de valoración final de Titulación, 4º curso, los ítems han sido valorados entre 8,73 y 4,32. Más del 40% de los 47 ítems que componen la encuesta tienen desviaciones típicas que superan en índice 2,5, por lo que no son respuestas homogéneas del grupo encuestado. Los aspectos mejor valorados con medias iguales o superiores a 8 han sido: “Formación en trabajo en equipo, Optar a Puestos de Trabajo en Empresa a través del Dpto. de Carreras Profesionales de ESIC, Optar a Prácticas Externas en Empresa a través de Dpto. de Prácticas Profesionales de ESIC, Aulas de informática y Cafetería”. Todos ellos con desviaciones inferiores a 2,5.

Por otro lado, las variables cuyas medias han sido inferiores a 5,50 han sido: “Actividades de acogida, Actividades de tutorización en el estudio del curso, Canales para realizar felicitaciones, quejas y sugerencias, Atención mediante canales web, Sistema de consulta de libros, Venta de Libros y Servicio de Datos (Wifi)”. Todas ellas con desviaciones superiores al índice 2,5, lo que no se consideran respuestas representativas del grupo encuestado.

La encuesta y tabulación está realizada por el Instituto de la Economía Digital – ICEMD.

Análisis de Datos y Conclusiones:

Los ítems de alta valoración de los alumnos coinciden con los factores clave de formación hacia la profesionalización del alumnado.

Propuestas de Mejoras al Indicador

Mejora: Actualización Plan de estudios del Título

Causa: Mejorar la formación del Alumnado, actualizando el Plan de Estudios, en base a la demanda del Mercado.

Acciones a desarrollar: Modificación del Plan de Estudios

Responsables: Dirección Área de Grado, Dirección de Titulación y Grupo de Trabajo responsable

Procedencia de la Mejora: Comisión de Titulación TSDMC

Área de aplicación: Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial

Tiempo de realización: 2018/2019

Código: 2017.MEMORIA.TSDMC.002

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

Indicador: Grado de Satisfacción con el Título.

7.8.2 Satisfacción de Egresados

La encuesta se realiza para Egresados del Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, transcurridos 3 años desde su graduación, tal y como se declara en la Política.

La encuesta está compuesta por 4 bloques diferenciados, con el objetivo de conocer la satisfacción de nuestros Egresados/as:

- Perfil del Egresado
- Perfil Profesional
- Formación Recibida
- Satisfacción y Expectativas.

La encuesta se realizó a los Egresados del Título de los siguientes cursos: 2012/2013 y 2013/2014. Una muestra de 65 Egresados los cuales, valoraron tanto el nivel de formación obtenida en ESIC, así como el nivel de utilidad y repercusión en su actual/último empleo. El periodo de encuestación fue durante los meses de julio, agosto y septiembre, haciendo refuerzo durante el último mes. La tasa de respuesta fue del 15,4%, lo que se considera insuficiente y por tanto no representativa, aunque se procede a analizarla.

La media global respecto al nivel de formación obtenida en ESIC fue de 7,3 (14 ítems valorados). Los aspectos mejor valorados fueron, el Trabajo en Equipo: Capacidad de compromiso con un equipo, hábito de colaboración y trabajo solucionando conflictos que puedan surgir y la Formación Práctica, ambos ítems con medias superiores o iguales a 8,2. Todos los aspectos valorados han tenido desviaciones típicas por debajo de 2,5, lo que se considera respuestas representativas del grupo encuestado.

La media global del nivel de utilidad y repercusión en el actual/último trabajo fue de 7,4 (14 ítems valorados).

Los aspectos mejor valorados fueron, "Trabajo en Equipo: Capacidad de compromiso con un equipo, hábito de colaboración y trabajo solucionando conflictos que puedan surgir y Expresión oral: saber expresarse con claridad en conversaciones o debates adecuando el estilo del lenguaje al interlocutor y utilizando vocabulario específico y relevante". Todos ellos con media, iguales o superiores, a 8,4.

Se debe hacer seguimiento de aquellas variables cuyas desviaciones típicas hayan superado el índice de 2,5 ya que se considera que las valoraciones por parte de los alumnos han sido dispersas en el 35% de las variables encuestadas.

La encuesta y tabulación está realizada por el Instituto de la Economía Digital – ICEMD.

Análisis de Datos y Conclusiones:

El número de respuestas obtenido no se considera adecuado para obtener conclusiones y detectar mejoras.

Propuestas de Mejoras al Indicador

Mejora: Realización de Encuestas Inserción Laboral que desprendan datos representativos.

Causa: Resultados y tasas de respuesta no representativas de las Encuestas de Inserción Laboral.

Acciones a Desarrollar: Lanzamiento de encuestas de Inserción Laboral a las promociones 2014/2015 y 2015/2016, en cumplimiento de la Política de Inserción Laboral.

Responsables: Unidad de Desarrollo Profesional, Unidad de Calidad del Área de Grado, Dirección Académica.

Procedencia de la Mejora: Comisión de Titulación

Área de aplicación: Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Tiempo Realización: 2018/2019

Código: 2017.MEMORIA.TSDMC.003

Indicador: Tasa de respuesta, media y desviación

7.8.3 Satisfacción del Personal Docente

7.8.3.1 Satisfacción del Personal Docente respecto a la Titulación

En el curso 2017/2018 se realiza la **Encuesta de Valoración de la Titulación al Personal Docente** de la misma.

La tasa de respuesta ha sido del 64,62%, con unos resultados positivos que variaron entre el 7,05 y el 9,57 sobre 10 y satisfacción media (promedio de los 15 ítems incluidos en el cuestionario) del Claustro de Profesores de la Titulación del 8,51, incrementándose la media ligeramente con respecto al curso anterior, lo que se considera unos resultados adecuados.

Los aspectos mejor valorados han sido: “desarrollar todo el temario teórico, Documentaciones accesibles en formato electrónico, si se han realizado las actividades de evaluación previstas y si Cree que el seguimiento docente y/o la evaluación continua han servido para mejorar los resultados de la materia”, todos ellos con medias 9,0 y desviaciones por debajo de 2,5, lo que se considera respuestas representativas del grupo encuestado.

Todos los aspectos sobre los que se preguntaron se dan por representativos al tener desviaciones por debajo del índice 2,5.

Aunque ningún ítem ha sido valorado por debajo de 7 se sugiere seguimiento de aquel cuya media es inferior y el cual se detalla a continuación: “¿Le parece que los conocimientos previos del alumno son adecuados para el aprendizaje de la materia?” y cuya desviación está por debajo de 2,5.

La encuesta y tabulación está realizada por el Instituto de la Economía Digital – ICEMD.

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

Resultados del programa	Media	Desv. Típica
¿Ha sido posible desarrollar todo el temario teórico previsto?	9,10	1,75
¿Ha sido posible desarrollar las actividades prácticas previstas?	8,81	1,80
¿Se han desarrollado las tutorías?	8,88	1,55
¿Han asistido la mayoría de los estudiantes regularmente a clase?	8,36	1,25
¿Le parece que los conocimientos previos del alumno son adecuados para el aprendizaje de la materia?	7,05	2,27
Valore si los medios disponibles son adecuados en:	Media	Desv. Típica
Libros de consulta en la Biblioteca o entregados al Alumno	8,95	2,08
Documentaciones accesibles en formato electrónico	9,17	1,48
Servicio de datos fijos (accesibilidad a ordenadores, calidad de los equipos, acceso a red, etc.)	8,36	1,94
Servicios de datos móviles (WIFI) (cobertura, facilidad de conexión, etc.)	7,88	2,19
Aula	8,10	1,75
Salas de Reuniones y/o Despachos	7,69	2,30
¿Ha realizado las actividades de evaluación previstas?	9,57	0,74
¿Cree que el seguimiento docente y/o la evaluación continua han servido para mejorar los resultados de la materia?	9,10	1,32
¿Valore cuantos alumnos se han presentado a la evaluación de la última convocatoria?	8,17	2,06
¿Está satisfecho con los resultados logrados en su materia en la última convocatoria cursada?	8,48	1,49

Análisis de Datos y Conclusiones:

El profesorado está satisfecho con la Titulación en líneas generales y, es en casos particulares como las asignaturas complejas donde el espíritu crítico arroja una satisfacción algo menor. Es coherente con la naturaleza de la enseñanza del conjunto.

Propuestas de Mejoras al Indicador: no se contemplan.

7.8.3.2 Satisfacción de Personal Docente respecto a Infraestructuras e Instalaciones

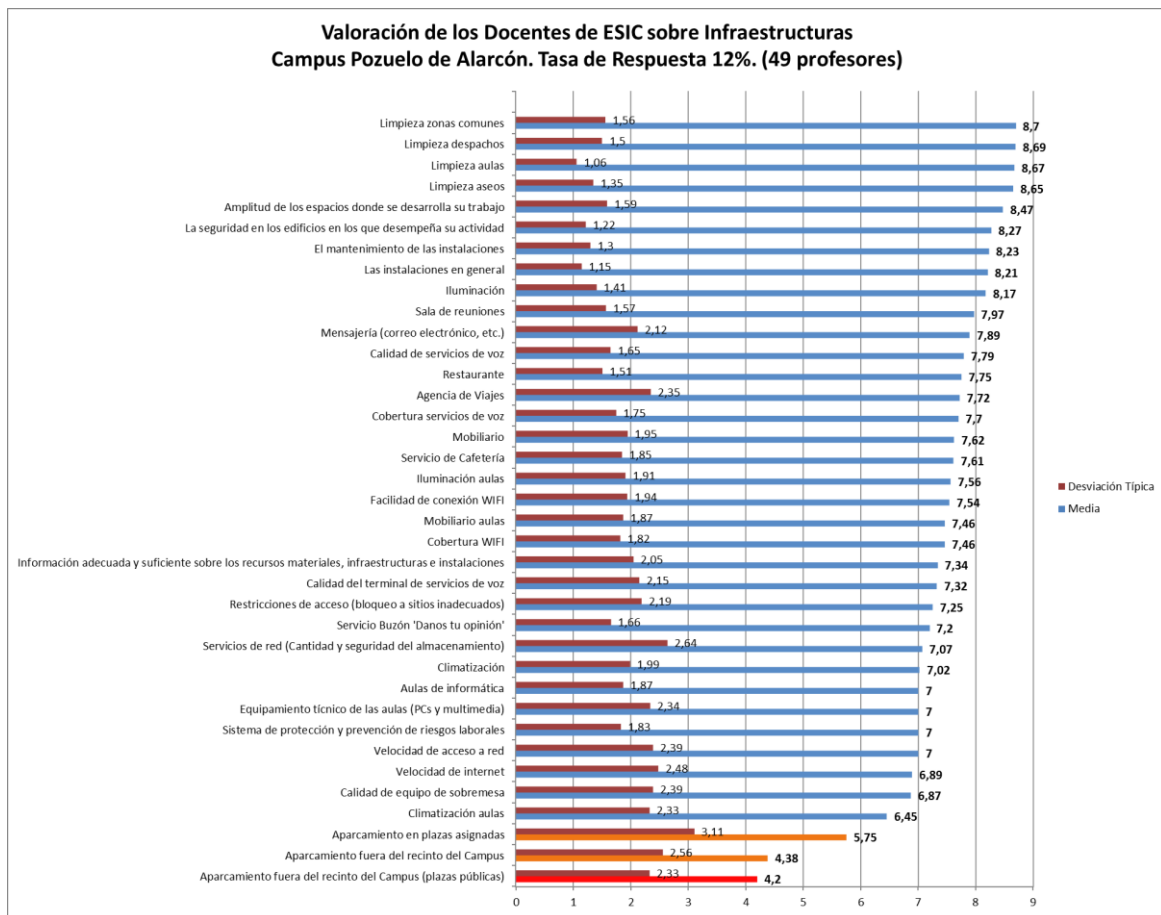
La última encuesta realizada y por tanto disponible es la que se realizó durante el año 2016, debido a cambios producidos en la organización no se ha realizado dicha encuesta durante el 2017.

Esta encuesta está dirigida al Personal Docente con el objetivo de valorar las Infraestructuras e Instalaciones del Campus Pozuelo, cuyo índice de participación fue del 12%, lo que considera insuficiente y por tanto una tasa no representativa. La satisfacción media (promedio de los 37 ítems incluidos en el cuestionario) del Personal Docente del Campus se situó sobre el 7,40.

Las variables mejor valoradas fueron aquellas relacionadas con la limpieza y mantenimiento del Campus. Otros aspectos destacados fueron respecto a la Calidad de los Servicios (Cafetería, Restaurante, Servicios de Voz, etc.) Deben estudiarse aquellos aspectos sobre los que se preguntaron y cuyas desviaciones son superiores a 2, por lo que se recomienda un seguimiento y análisis de aquellos ítems como los relacionados al Aparcamiento y Conexiones de red.

La encuesta y tabulación está realizada por el Instituto de la Economía Digital – ICEMD.

Informe Anual de la Titulación Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial. Curso Académico 2017/2018 ESIC Business & Marketing School



Análisis de Datos y Conclusiones:

Tal y como muestra el gráfico de los resultados obtenidos en dicha encuesta, los aspectos peor valorados son aquellos referentes a las zonas de aparcamiento, los cuales son complicados de gestionar por el momento, aunque se han puesto en marcha acciones que benefician al alumnado y Personal de ESIC como ha sido empezar las clases antes para intentar mejorar este aspecto.

Propuestas de Mejoras al Indicador

Mejora: Realización Encuestas al Personal Docente respecto a Infraestructuras e Instalaciones

Causa: No se ha realizado la encuesta al Personal Docente en el 2016/2017, debido a cambios en la Organización.

Acciones a desarrollar: Realización de la encuesta y acciones de refuerzo que mejoren las Tasas de respuesta

Responsables: Secretaría General y Dirección de Calidad y Acreditaciones

Procedencia de la Mejora: Dirección de Calidad y Acreditaciones

Área de aplicación: ESIC

Tiempo de realización: 2018/2019

Código: 2017.MEMORIA.TSDMC.007

Indicador: Análisis de las Tasas de respuesta, media y desviación.

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

7.8.4 Satisfacción de Personal No Docente

7.8.4.1 Satisfacción del Personal No Docente respecto a la Titulación

Se realiza, para el curso 2017/2018, la **Encuesta de Valoración de la Titulación al Personal de Administración y Servicios** que aplican al Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

La tasa de respuesta ha sido del 59,6%, manteniéndose prácticamente estable con respecto al curso anterior, y se considera una tasa representativa puesto que está por encima del mínimo establecido (50,0%), con unos resultados que variaron entre el 6,30 y el 8,23 sobre 10 y satisfacción media (promedio de los 9 ítems incluidos en el cuestionario) del Personal de Administración y Servicios de la Titulación del 7,43.

Las variables mejor valoradas fueron: “Relación con el profesorado del Título y Relación con el Alumnado del Título”, ambas variables con medias superiores a 8 y desviaciones por debajo de 2,5, lo que se considera respuestas representativas del grupo encuestado.

Se sugiere hacer seguimiento de aquellos ítems cuyas desviaciones estén por encima de 2,5, los cuales son aquellos relacionados con el personal de administración y de servicios suficiente la gestión administrativa o atender correctamente al alumnado/profesorado, así como acceso a la información sobre aspectos docentes necesaria para atender a los estudiantes (fechas y requisitos de matriculación, aulas, horarios, etc.)”. Resultados esperados puesto que aunque se encuesta al Personal que aplica al Título hay personas que no aplican a todos los ítems, de ahí que haya desviaciones elevadas.

La encuesta y tabulación está realizada por el Instituto de la Economía Digital – ICEMD.

COMUNICACIÓN Y GESTIÓN	Media	Desv. Típica
Acceso a la información sobre aspectos docentes necesaria para atender a los estudiantes (fechas y requisitos de matriculación, aulas, horarios, etc.)	7,64	2,51
Relación con los estudiantes del título	8,15	1,83
Relación con el profesorado del título	8,23	1,94
Gestión de los procesos administrativos del título (asignación de aulas, de fechas de exámenes, etc.)	7,83	1,86
Gestión de los procesos administrativos comunes con la Universidad a la que el título está adscrito (disponibilidad de las actas, plazo de matriculación, etc.)	7,42	2,32
RECURSOS E INFRAESTRUCTURAS	Media	Desv. Típica
Recursos materiales y tecnológicos disponibles para prestar servicios al estudiante y/o al profesorado del título	7,18	2,36
Personal de administración suficiente para atender correctamente la gestión administrativa del título	6,63	2,51
Personal de servicios suficiente (Oficina Internacional, Dpto. Prácticas, TIC, etc.) para atender correctamente a estudiantes y/o profesorado del título	6,30	3,05
Nivel de satisfacción general con la gestión de los aspectos académicos-administrativos-servicios del título	7,47	2,10

Análisis de Datos y Conclusiones:

Los resultados obtenidos se consideran adecuados y acorde al grupo encuestado.

Propuestas de Mejora al Indicador

No procede

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

7.8.4.2 Satisfacción de Personal No Docente respecto a Infraestructuras y Clima Laboral

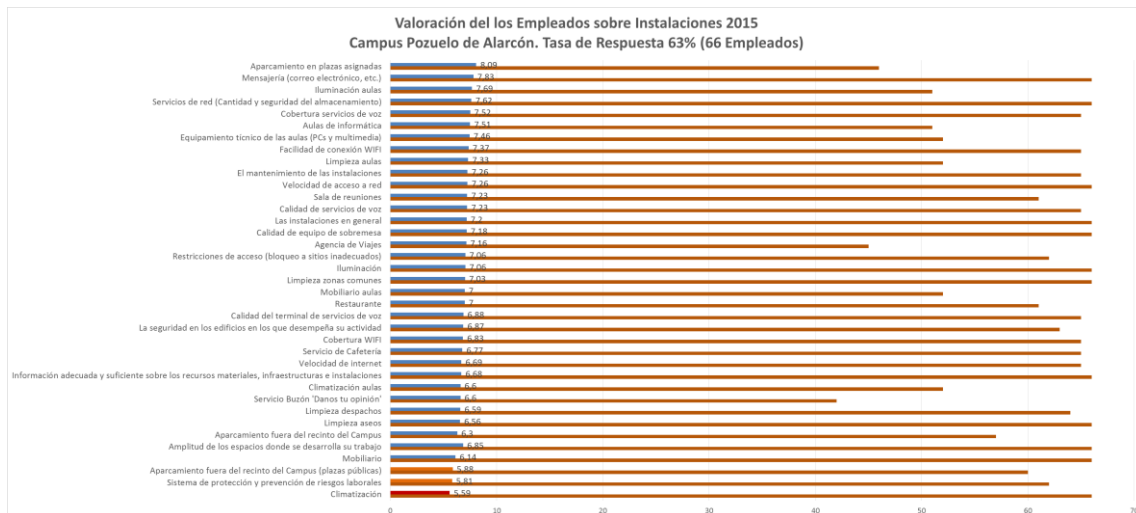
La última encuesta realizada y por tanto disponible es la que se realizó durante el año 2016, debido a cambios producidos en la organización no se ha realizado dicha encuesta durante el 2017.

Esta encuesta está dirigida al Personal de Apoyo con el objetivo de valorar las Infraestructuras y Clima Laboral del Campus Pozuelo, cuyo índice de participación fue del 63%, y la satisfacción media (promedio de los 37 ítems incluidos en el cuestionario) respecto a las Infraestructuras se situó sobre el 6,96. Respecto al Clima Laboral (promedio de los 30 ítems incluidos en la encuesta) se obtuvo un 7,39.

La encuesta y tabulación está realizada por el Instituto de la Economía Digital – ICEMD.

Las variables mejor valoradas con respecto a las Infraestructuras del Campus, fueron aquellas relacionadas con el aparcamiento en las plazas asignadas y servicios de red. Otros aspectos destacados fueron, Limpieza, Mantenimiento e Instalaciones en general del Campus. Deben estudiarse aquellos aspectos sobre los que se preguntaron y cuyas desviaciones son superiores a 2,5, por lo que se recomienda un seguimiento y análisis de aspectos tales como los relacionados a la climatización, mobiliario y amplitud de los espacios de trabajo.

Con respecto al Clima Laboral, el Personal de Apoyo lo que más valora es, el orgullo de formar parte de la empresa, que están identificados con el proyecto de empresa y los valores éticos de la empresa. Se deben analizar aquellos aspectos en los que haya una diferencia de más de 2 puntos entre la importancia dada al ítem y la satisfacción respecto a ese ítem, como posibles mejoras. Dado que la desviación donde se da esta situación es elevada, no es representativa para el desarrollo de posibles mejoras, aunque se recomienda un seguimiento de dichas variables.

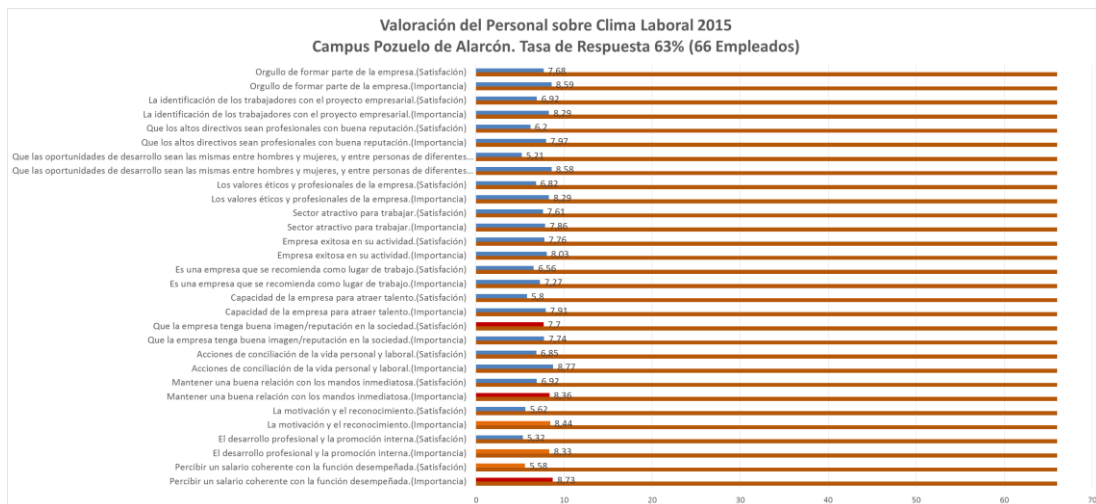


Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School



Análisis de Datos y Conclusiones:

Las valoraciones recogidas transmiten un alto índice de satisfacción respecto al conjunto global de apartados evaluados. El seguimiento de la evolución de las mismas permitirá atender y mejorar las desviaciones que se produzcan en este entorno.

Propuestas de Mejoras al Indicador

- Mejora:** Realización Encuestas al Personal No Docente respecto a Infraestructuras y Clima Laboral
- Causa:** No se ha realizado la encuesta al Personal Docente en el 2016/2017, debido a cambios en la Organización.
- Acciones a desarrollar:** Realización de la encuesta y acciones de refuerzo que mejoren las Tasas de respuesta
- Responsables:** Secretaría General y Dirección de Calidad y Acreditaciones
- Procedencia de la Mejora:** Dirección de Calidad y Acreditaciones
- Área de aplicación:** ESIC
- Tiempo de realización:** 2018/2019
- Código:** 2017.MEMORIA.TSDMC.008
- Indicador:** Análisis de las Tasas de respuesta, media y desviación.

7.8.5 Satisfacción Agentes Externos

A través de los representantes externos en las Comisiones de titulación, las evaluaciones externas realizadas por ANECA, ACAP, y evaluadores ISO 9001:2008, junto al Consejo Asesor de ESIC, representado por Directivos de Empresas de reconocido prestigio internacional y nacional, se realiza una revisión continuada de expertos que apoyan la calidad del programa

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

7.8.6 Satisfacción Prácticas Profesionales

7.8.6.1 Satisfacción de las Prácticas por parte del Alumnado de la Titulación

Para ESIC es muy importante conocer los datos de satisfacción de sus alumnos en la realización de sus prácticas y es por ello que se puso en marcha en la recogida de datos para su informe y valoración de aspectos relevantes.

El objetivo del Proyecto es resumir la información aportada por los alumnos participantes en Programas de Prácticas, obtenida mediante el cuestionario de Valoración de Prácticas.

La tasa de respuesta, para este curso 2017/2018, ha sido de 20,18% lo que se considera insuficiente y por tanto no representativo, aunque se procede a su análisis.

La encuesta está formada por 36 ítems, que se valoran de 1 a 10, agrupados en 6 bloques.

	Media	Desviación
Información y asignación de los programas de prácticas externas	6,01	2,64
Empresa o institución donde se desarrollan las prácticas	7,07	2,65
Tutor Académico de ESIC (Prácticas Curriculares).	7,43	2,29
Tutor externo	6,67	3,10
Formación adquirida	7,28	2,62
Valoraciones generales	7,10	2,26

El 66,67% de los bloques tienen desviaciones típicas superiores a 2,5 y a nivel de ítems, el 58,33% tienen desviaciones altas, lo que desprende respuestas dispersas.

Los aspectos mejor valorados han sido, aquellas que se evalúan bajo el bloque de “Tutor Académico de ESIC (Prácticas Curriculares).” con medias superiores a 7,6 y desviaciones inferiores a 2,5 y son: “Asesoramiento recibido durante el desarrollo de las prácticas externas y Atención brindada por el tutor académico cuando has necesitado que te dirigiera en el desarrollo de una tarea.”

Aquellos aspectos cuyas medias han sido inferiores a 6,0 han sido: “Procedimiento de selección y adjudicación de prácticas externas, Adecuación del momento de realización de las prácticas externas dentro del Plan de Estudios, Gestión y orientación prestada por el Departamento de Prácticas de ESIC y Utilidad de la información sobre prácticas externas disponible en la web de ESIC” Todos ellos forman parte del primer bloque “Información y asignación de los programas de prácticas externas”. Se hará seguimiento, aunque el 50,0% de los mismos desprenden desviaciones altas.

Análisis de Datos y Conclusiones:

La menor satisfacción con el tutor externo está ligada a la experiencia de exigencia de su primer responsable jerárquico, algo usual en estas generaciones, pero entendible por la diferencia generacional. La insatisfacción por el procedimiento de información y asignación es debida a la exigencia del propio procedimiento de aportar proactividad por parte del alumno.

Propuestas de Mejoras al Indicador:

No procede

7.8.6.2 Satisfacción de las Prácticas por parte del Tutor Externo

Se ha realizado la Encuesta al Tutor Externo sobre la Valoración de las Prácticas Externas del Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, durante el 2017/2018.

La Tasa de Respuesta ha sido del 20,18%, lo que se considera insuficiente y por tanto tasa no representativa, ya que no alcanza el mínimo establecido (50,0%), aunque se proceden a analizar los datos obtenidos en la encuesta.

Las valoraciones que han dado los Tutores Externos en la encuesta a las preguntas planteadas, han alcanzado medias desde 7,30 hasta 8,52, en una encuesta de valoraciones de 1 a 10. El promedio global de los 13 ítems ha sido de 7,97, lo que se considera resultado positivo.

Los aspectos mejor valorados, con medias superiores a 8,4 han sido: "La adaptación e integración del alumno/s a la empresa / entidad ha sido adecuada, La relación entre la formación académica del estudiante y las actividades a desarrollar en las prácticas fueron adecuadas, la duración de las prácticas son adecuadas, y de forma global exprese el grado de utilidad del trabajo realizado por el personal en prácticas de ESIC" y con desviaciones típicas por debajo de 2, lo que se considera respuestas representativas por parte de los Tutores Externos de Prácticas.

Ningún aspecto ha sido valorado por debajo de 7 lo que se considera adecuado. El aspecto con media inferior ha sido: "Referencias de anteriores alumnos en prácticas de ESIC" con media 7,30 y desviación casi alcanza el 2,5 (2,48) por lo que se considera heterogénea del grupo encuestado.

Análisis de Datos y Conclusiones:

Pese a no ser datos representativos se desprenden resultados bastante positivos, no situándose ningún ítem por debajo de 7.

Propuestas de Mejoras al Indicador:

Ver mejora : 2017.MEMORIA.TSDMC.009

7.8.6.3 Satisfacción de las Prácticas por parte del Tutor Académico

Se realiza una encuesta con el objetivo de conocer el grado de satisfacción con las Prácticas Externas a los Tutores Académico del Título, durante el curso académico 2017/2018.

La Tasa de Respuesta ha sido del 81,82%. Dicha tasa se considera elevada y por tanto representativa, por lo que se procede a analizar los datos obtenidos.

Las valoraciones que han dado los Tutores Académicos en la encuesta a las preguntas planteadas han alcanzado medias desde 6,22, hasta 9,00, en una encuesta de valoraciones de 1 a 10. El promedio global de los 11 ítems ha sido de 7,97, lo que se consideran resultados positivos.

Los aspectos mejor valorados, con medias superiores a 8,5, han sido: "La información facilitada para la correcta tutorización de las prácticas" y con respecto al Dpto. de Prácticas han sido "La información

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

recibida, La atención recibida y La gestión administrativa”. De los 3 ítems valorados referentes al Dpto. de Prácticas, 2 de ellos tienen desviaciones típicas superiores a 2,5, por lo que se hará seguimiento.

Cabe destacar que el aspecto con media más baja, ha sido referente a la adecuada coordinación con el Tutor Externo (Empresa), resultado esperado dado que la coordinación con dicho Tutor la gestiona el Dpto. de Prácticas de la UDP.

La encuesta y tabulación está realizada por el Instituto de la Economía Digital – ICEMD.

Valoraciones generales de satisfacción	Media	Desv. Típica
La información facilitada para la correcta tutorización de las prácticas	8,56	2,51
La relación entre la formación académica del estudiante y las actividades a desarrollar en las prácticas	7,33	2,00
La adecuada adquisición y desarrollo de competencias profesionales para el estudiante en sus prácticas	7,22	2,59
La duración de las prácticas ha sido adecuada	8,00	1,58
El periodo de realización de las prácticas ha sido adecuado	7,78	1,72
Adecuada coordinación con el tutor externo (empresa)	6,22	2,64
De forma global, exprese su satisfacción con las prácticas realizadas por el alumnado	7,67	1,22
Valore los sistemas de evaluación aplicados (memoria final del alumno, control de asistencia, etc.)	7,89	2,47
De forma global, exprese su grado de satisfacción con el Dpto. de Prácticas de ESIC	Media	Desv. Típica
La información recibida	9,00	2,65
La atención recibida	9,00	3,00
La gestión administrativa	9,00	2,29

Análisis de Datos y Conclusiones:

Se desprenden resultados muy positivos, situándose sólo un aspecto con media por debajo de 7 respecto a la coordinación con el tutor externo. Dado que el contacto con la Empresa es a través del Departamento de Prácticas, se considera un resultado esperado.

Se hará seguimiento de aquellos ítems cuyas desviaciones superen el índice 2,5.

Propuestas de Mejoras al Indicador:

No procede

7.8.7 Satisfacción Programas de Movilidad

7.8.7.1 Satisfacción Movilidad Incoming

La encuesta se realiza a alumnos/as de programas de movilidad incoming, del Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, para conocer su grado de satisfacción, tanto en el primer semestre como en el segundo o para aquellos estudiantes que han realizado el programa de movilidad anual.

La Tasa de Respuesta ha sido del 42,59%, dicha tasa no alcanza el mínimo establecido (50,0%), aunque se aproxima, por lo que no se consideran representativas. Se proceden a analizar los datos obtenidos de la misma.

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

En la encuesta se valoran, entre 1 y 10, los diferentes aspectos agrupados en 5 bloques

	Media	Desviación
Aspectos Generales	7,72	2,06
Oficina Internacional de ESIC	7,25	2,63
Programa Académico	7,70	2,35
Otros Servicios	8,17	2,02
Experiencia Internacional en ESIC	8,13	2,22

Los aspectos mejor valorados, con medias iguales o superiores a 8 han sido: “Resultados alcanzados con el programa, Atención en el aula por parte de los profesores (trato, disponibilidad, integración, apoyo), Atención (trato, disponibilidad) en la biblioteca, Atención (trato, disponibilidad) en la cafetería / comedor, Campus Virtual, Valorar la utilidad de la experiencia en su conjunto y Recomendarías el programa académico a futuros alumnos”. Todas ellas con desviaciones inferiores a 2,5, lo que se considera respuestas homogéneas del grupo encuestado.

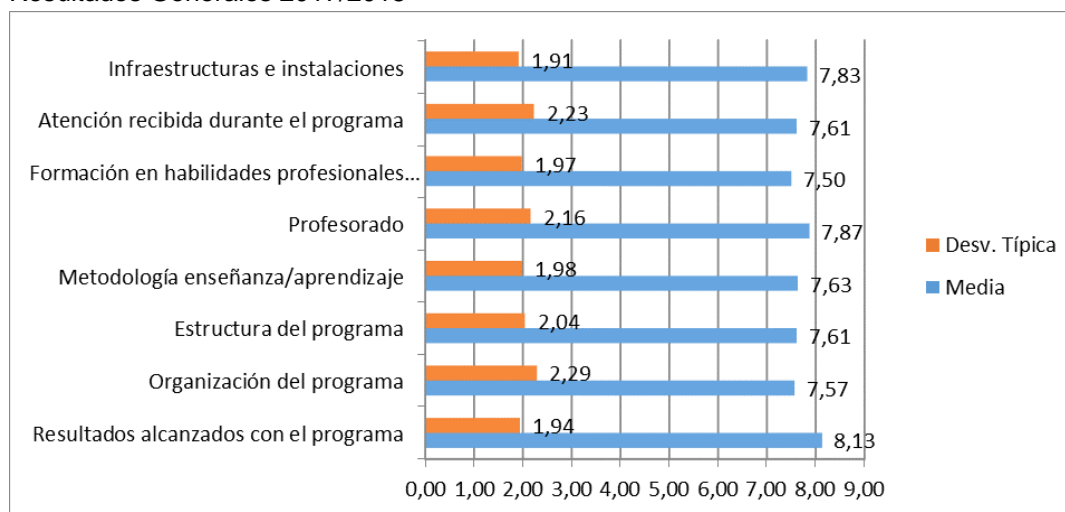
En líneas generales, los alumnos de movilidad, han valorado muy positivamente los ítems encuestados.

Las variables con medias inferiores a 7 han sido: “International Study Buddy Experience y la Información de programa recibida antes de venir a ESIC” La variable International Study Buddy Experience con desviación típica superior a 2,5, dicho resultado es esperable dado que no todos los estudiantes se acogen al programa.

Aquellas variables que se sitúan por debajo de 7,5, aunque son buenos resultados, se hará seguimiento, como por ejemplo “Atención (trato, disponibilidad) durante la estancia y la Información recibida sobre ESIC, la ciudad, etc.”.

La encuesta y tabulación está realizada por el Instituto de la Economía Digital – ICEMD.

Resultados Generales 2017/2018



Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

7.8.7.1 Satisfacción Movilidad Outgoing

La encuesta se realiza a alumnos/as de programas de movilidad outgoing, del Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, para conocer su grado de satisfacción, tanto el primer semestre como en el segundo o aquellos programas anuales, es decir a la finalización del programa de movilidad.

Durante el curso 2017/2018, 3 estudiantes del Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial han realizado alguna estancia internacional, de los cuales ha dado respuesta 1 alumno por lo que no se considera representativo.

Análisis de Datos y Conclusiones:

No se pueden sacar conclusiones de los datos obtenidos debido a la baja tasa de respuesta, no considerando válida las respuestas obtenidas por parte de 1 alumno ya que no es representativo del grupo encuestado.

Se propone la siguiente propuesta de mejora

Propuestas de Mejoras al Indicador:

Mejora: Fomentar la movilidad del alumnado de la Titulación

Causa: Escasa movilidad por parte del alumnado

Acciones a Desarrollar: Actividades y Sesiones Informativas, así como fomento por parte de la Ofician Internacional, Tutores y Dirección de Titulación.

Responsables: Dirección de Titulación.

Procedencia de la Mejora: Comisión de Titulación

Área de aplicación: Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial

Tiempo Realización: 2017/2018 – 2018/2019

Código: 2017.MEMORIA.TSDMC.010

Indicador: Número de alumnos de la Titulación que realizan algún Programa de Movilidad frente al curso anterior

7.8.7.2 Satisfacción Movilidad Personal Docente en Programas de Docencia

La encuesta se realiza a Personal Docente de la Titulación que ha realizado algún Programa de Movilidad durante el curso 2017/2018 con el objetivo de conocer su grado de satisfacción.

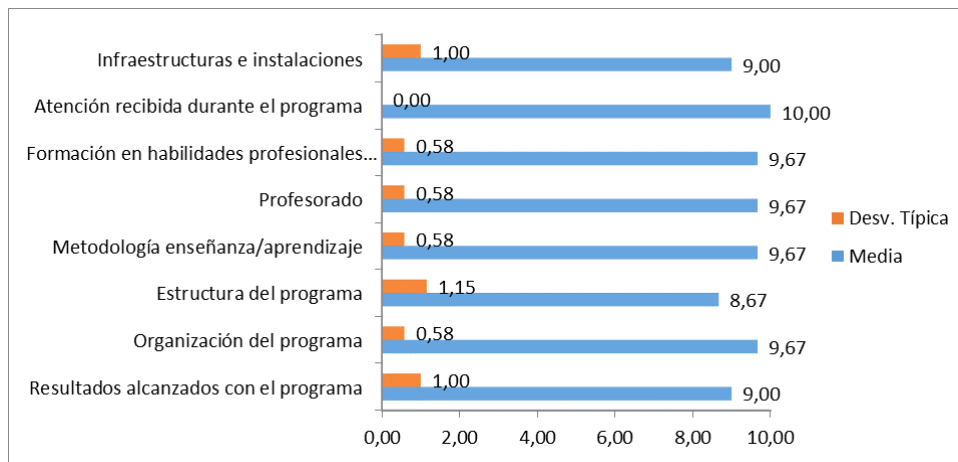
Durante el curso 2017/2018, 3 docentes del Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial han realizado alguna estancia internacional, de los cuales ha dado respuesta 1 docente por lo que no se considera representativo.

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School



Análisis de Datos y Conclusiones:

No se pueden sacar conclusiones de los datos obtenidos debido a la baja tasa de respuesta, no considerando válida las respuestas obtenidas por parte de 1 docente ya que no es representativo del grupo encuestado.

Se propone la siguiente propuesta de mejora

Propuestas de Mejoras al Indicador:

Mejora: Incremento en la Tasa de Respuesta por parte del Profesorado que ha realizado alguna estancia internacional.

Causa: Baja tasa de respuesta

Acciones a Desarrollar: Comunicados por parte de la Dirección Académica y por parte de la Dirección de Titulación.

Responsables: Dirección de Titulación.

Procedencia de la Mejora: Comisión de Titulación

Área de aplicación: Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial

Tiempo Realización: 2019

Código: 2018.MEMORIA.TSDMC.005

Indicador: Tasa de respuesta frente a la tasa de respuesta del curso anterior.

8 RECOMENDACIONES SEÑALADAS EN INFORMES PROPIOS DE EVALUACIÓN. Grado de implantación.

A CONTINUACIÓN, SE DETALLAN LAS SOLICITUDES DE ACCIONES CORRECTIVAS O MEJORAS PROPUESTAS CON ORIGEN INFORMES DE AUDITORIA INTERNA BAJO LA NORMA ISO 9001:2008

- Falta poner la fecha de evaluación en algunas fichas de los proveedores. Cuestión puntual.

Grado de Implantación: Se revisan todas las fichas de proveedores para completar la fecha en las que faltaban

- Falta el Plan de Formación del área para el curso 2012/13

Grado de Implantación: El Plan de formación se realiza a finales de mayo de 2013

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

- No ha sido posible localizar el contrato del proveedor de la plataforma de gestión de Prácticas y Carreras: Infoempleo.

Grado de Implantación: Tras meses de búsqueda se sigue sin encontrar dicho contrato y tan sólo se ha ubicado la propuesta inicial. Se sugiere pedir una copia al proveedor.

- En el curso 2012/13 no se ha cumplido el procedimiento de prácticas asociadas a becas. Desde la Secretaría General, no se ha comunicado al Dpto. de Prácticas, el listado de alumnos becados y la cuantía de dicha beca, para que el Dpto. de prácticas pudiera gestionar el seguimiento de las acciones de dichos becarios

Grado de Implantación: revisión del procedimiento de BECAS, y de quién debe comunicar la lista de becados que deben hacer una colaboración en la Escuela una vez se haya asignado las becas.

- No se puede evidenciar un informe de impacto de las acciones de captación de la Titulación ni su coste (seguimiento) económico

Grado de Implantación: Se diseñará un formato para recoger información que sirva para analizar el impacto de cada campaña

- Faltan hojas de pedido de profesores que han solicitado libros a la biblioteca. No se documenta el pedido formalmente.

Grado de Implantación: Se deberá evidenciar el movimiento de libros en soporte electrónico o papel. Revisar el procedimiento.

- Indicar un Código de Edición en los folletos digitales y papel.

Grado de Implantación: El Dpto. de Marketing de ESIC ya realiza seguimiento de los folletos con la impresión de la fecha de edición en ellos.

- No existe Diseño de Programa del curso de Alemán para principiantes/ adultos que se ha empezado a impartir en Octubre de 2012.

Grado de Implantación: Ya existe.

Procedimientos a mejorar detectados en Auditoría Interna de 2013 en el Área de Grado y su grado de implantación durante el curso académico 2014/2015:

- Procedimiento de seguimiento con alumnos y profesores

Grado de implantación: Se revisa y articula una normativa de seguimiento a través de actas y de comunicaciones homogeneizada para los títulos

- Procedimiento con Comisiones de Titulación en el Área de Grado

Grado de implantación: Se define, publica y pone en marcha Política de Comisiones de Titulaciones con Anexo y Glosario.

<http://ww.esic.es/pdf/politica-de-comision-academica-de-titulacion-de-esic-ed-2.pdf>

- Procedimiento de compra externa de documentación

Grado de implantación: Se revisa la organización interna para la realización de pedidos de documentación externa a través de Dirección Académica y Biblioteca

A continuación, se presentan los Procedimientos a mejorar, detectados en la Auditoría Interna de 2014, y que fueron revisados en la Auditoría de 2015:

- Procedimiento reconocimientos de Prácticas:

Grado de implantación: Se revisa y se documenta la normativa específica de reconocimiento académico para prácticas externas según normativas de la Universidad.

- Procedimiento de Prácticas Externas:

Grado de implantación: Revisión de los formatos para hacer un seguimiento adecuado por parte del tutor académico del alumno, tutor externo y departamento de prácticas.

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

A continuación, se presentan los Procedimientos a mejorar, detectados en la Auditoría Interna de 2015 y 2016, y que fueron revisados en la Auditoría de 2016 y 2017:

- Normativa Académica sobre la asistencia:

Grado de implantación: Se revisa y se documenta la normativa en la Guía Académica del Área de Grado.

- Procedimiento de Gestión de Personal Académico:

Grado de implantación: Planificación y programación de las cargas en base a lo establecido en Real Decreto.

- Política de firmas de Personal Docente y Personal No Docente:

Grado de implantación: Se cambia el formato de Firma según establece la Dirección de Marketing y Comunicación.

- Política de conservación de las Piezas de Evaluación:

Grado de implantación: Puesta en marcha de la Política de conservación de las Piezas de Evaluación, aprobada por Secretaría General.

A continuación, se presentan los Procedimientos a mejorar, detectados en la Auditoría Interna de 2017, y que fueron revisados en la Auditoría de 2018.

- Procedimiento Bienvenida y Atención al profesor. Se detecta en las Guías Docentes que el cuadro que se incluye donde se relaciona el temario con las competencias y los Sistemas de Evaluación no cumple el objetivo:

Grado de implantación: En la nueva edición de Guía Docente se suprime dicho cuadro y se incluye la relación de competencias y cómo van a ser evaluadas, a través de qué sistema de evaluación.

- Procedimiento Formación, Aprendizaje y Evaluación. Se detecta que una parte de las piezas de evaluación cuyo peso no es más del 10% no está sistematizado su registro. Se detecta en alguna asignatura desviación en los sistemas de evaluación frente a la Memoria del Título.

Grado de implantación: Se plantean nuevas actividades dentro de ese porcentaje del 10% que permita su registro a través de Moodle.

Se revisan las Guías Docentes según la Memoria vigente del Título.

- Procedimiento Formación, Aprendizaje y Evaluación. Se detecta que en alguna asignatura las evidencias de los trabajos obligatorios con un peso de un 20% no se han registrado.

Grado de implantación: Se registran todas las piezas de evaluación que forman parte de la evaluación de una asignatura.

Ver: http://www.esic.edu/calidad/proyectos_de_evaluacion.php

9 PROPUESTAS DE MEJORA PARA CURSO SIGUIENTE

ESIC desarrolla proyectos de mejora para la consolidación de los niveles de calidad que hagan de nuestros participantes, personas que puedan desarrollar una vida personal y profesional de primer nivel.

Para el desarrollo de estos Proyectos colaboran participantes/estudiantes, empresas, proveedores, y personal de ESIC.

http://www.esic.edu/calidad/proyectos_de_mejora.php

9.1 Mejoras implantadas durante el 2018

Las mejoras que se han implantado durante este año por Área son:

- Mejorar la motivación, cualificación y sentido de pertenencia del profesorado
 - Selección nuevos profesores
 - Cualificación/Formación
 - Cercanía/Escucha Activa
 - Desarrollo Profesional
 - Reconocimientos
- Ofrecer Programas que creen valor a los Alumnos y a las Empresas
 - Sistematizar la escucha del mercado
 - Diseño de nuevos Programas
 - Actualización Programas Existentes
 - Puesta en marcha de nuevos cursos de Programas nuevos
- Reforzar la Metodología Docente, la investigación aplicada y los apoyos operativos

Las mejoras que se han implantado durante 2018 por Título son:

Mejora: Revisión de los Procedimientos que aplican al Área y a nivel Institucional.

Causa: Cambios en la Organización que requiere una revisión y ordenación de dichos procedimientos.

Acciones a Desarrollar: Puesta en marcha de Proyecto de Mejora del Sistema de Gestión y creación de Grupos de Trabajo por Área.

Responsables: Responsable del Área

Procedencia de la Mejora: Dirección de Calidad y Acreditaciones

Área de aplicación: Área de Grado

Tiempo Realización: 2017/2018

Indicador: Nuevas ediciones de los procedimientos y puesta en marcha de nuevos procedimientos

Código: 2017.MEMORIA.TSDMC.001

Grado de Implantación. Realizado. Puesta en marcha del Proyecto de Mejora del Sistema de Gestión en noviembre 2017.

Se han revisado, actualizado todos los Procedimientos del Sistema por Área, así como la creación de los procedimientos necesarios que se encuentran bajo el Sistema.

En dicho Proyecto han participado los diferentes Grupos de Interés (Profesorado, Personal, Alumnado, Alumni, Empleadores etc.)

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

Mejora: Programa de Fomento y Desarrollo a la Investigación.

Causa: Se detecta la necesidad de mejorar dicha actividad dada la importancia de la misma y con el objetivo consolidar nuestra cercanía con el mundo empresarial, ser un jugador en Marketing y Economía Digital, y apoyar la empleabilidad de nuestros alumnos.

Acciones a Desarrollar: Plan de Investigación Anual.

Responsables: Departamento de Investigación

Procedencia de la Mejora: Comisión de Titulación

Área de aplicación: Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial

Tiempo Realización: 2017/2018

Código: 2017.MEMORIA.TSDMC.004

Indicador: Nº actividades investigadoras con respecto al curso anterior.

Mejora: Incrementar el Nº de Profesores que realizan movilidad a través de los diferentes programas.

Causa: Menos profesores han realizado programas de movilidad durante el curso.

Acciones a Desarrollar:

Responsables: Desarrollo Internacional y Oficina Internacional

Procedencia de la Mejora: Comisión de Titulación

Área de aplicación: Área de Grado

Tiempo Realización: 2017/2018

Indicador: Nº de profesores que han realizado movilidad con respecto al año anterior.

Código: 2017.MEMORIA.TSDMC.005

Grado de Implantación: Realizado. Se incrementa en un 40,0% con respecto al curso anterior. Se hará seguimiento, con el objetivo de incrementar el número de docentes que realiza alguna estancia internacional.

Mejora: Mejorar los resultados de las asignaturas con unas tasas de rendimiento inferiores al 60%.

Causa: Asignaturas con bajo grado de rendimiento

Acciones a Desarrollar: Cursos 0 y seguimiento resultados exámenes, Reuniones Comité Académico, Tutorizaciones.

Responsables: Comité Académico y Directores de Departamento implicados en las materias con tasas de rendimiento bajas.

Procedencia de la Mejora: Comisión del Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial y Direcciones de Departamentos Académicos.

Área de aplicación: Área de Grado

Tiempo Realización: 2017/2018

Indicador: Tasas de Rendimiento del curso / Tasas de Rendimiento del curso anterior.

Código: 2017.MEMORIA.TSDMC.006

Grado de Implantación. Realizado en más de un 60% de las asignaturas del curso 2016/2017.

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

Mejora: Realización Encuestas de Valoración de las Prácticas Externas a través de la Plataforma de Prácticas.

Causa: Bajas tasas de respuesta debido a realización de encuestas a través de proveedor externo lo que implica gestión más compleja.

Acciones a desarrollar: Se lanzarán las encuestas 2 semanas antes de la finalización de las prácticas.

Responsables: Unidad de Desarrollo Profesional (UDP), Unidad de Calidad Área de Grado, Dirección Área de Grado.

Procedencia de la Mejora: Unidad de Desarrollo Profesional (UDP)

Área de aplicación: Título Grado en Administración y Dirección de Empresas

Tiempo de realización: 2017/2018

Código: 2017.MEMORIA.TSDMC.009

Indicador: Análisis de las Tasas de respuesta, media y desviación frente al curso académico anterior.

Grado de Implantación: Realizado. Puesta en marcha del proceso de encuestas a través de la Plataforma de la Unidad de Desarrollo Profesional (UDP) a mediados/finales de junio del 2018. A partir del curso 2018/2019 se obtendrán resultados más representativos por estar activo el módulo de encuestas desde el comienzo del curso.

9.2 Propuestas de Mejora para el 2019

Las mejoras que se han propuesto para este año por Área son:

- Diseñar programas innovadores y en actualización permanente, y otros formatos de producto, que aporten valor a los alumnos y a las empresas
- Contar con profesores, motivados y cualificados, que diseñen actividades de educación y ayuden a transformar alumnos
- Conseguir un ambiente internacional en el Área Universitaria, que favorezca un perfil más global de nuestros egresados
- Generar impacto a través de la investigación, que revierta en el aula.
- Generar impacto a través de la innovación docente, que revierta en el aula.

Las mejoras que se han propuesto para el 2019 por Título son:

Mejora: Reducir tasa de abandono del Título

Causa: Alta tasa de abandono a priori identificado como tal.

Acciones a Desarrollar: Registro del motivo de abandono en la plataforma de gestión interna.

Responsables: Secretaría del Área Universitaria.

Procedencia de la Mejora: Comisión de Titulación

Área de aplicación: Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial

Tiempo Realización: 2018/2019

Código: 2018.MEMORIA.TSDMC.001

Indicador: Tasa de abandono con respecto a la Tasa del año anterior.

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

Mejora: Actualización Plan de estudios del Título

Causa: Mejorar la formación del Alumnado, actualizando el Plan de Estudios, en base a la demanda del Mercado.

Acciones a desarrollar: Modificación del Plan de Estudios

Responsables: Dirección Área de Grado, Dirección de Titulación y Grupo de Trabajo responsable

Procedencia de la Mejora: Comisión de Titulación TSDMC

Área de aplicación: Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial

Tiempo de realización: 2018/2019

Código: 2017.MEMORIA.TSDMC.002

Indicador: Grado de Satisfacción con el Título.

Mejora: Nueva edición mejorada de la Guía Docente para el nuevo Plan de Estudios

Causa: Se detectan desviaciones en Guías Docentes del Título

Acciones a Desarrollar: Creación de Memoria interna del nuevo Plan de Estudios.

Responsables: Dirección de Titulación.

Procedencia de la Mejora: Comisión de Titulación

Área de aplicación: Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial

Tiempo Realización: 2018/2019

Código: 2018.MEMORIA.TSDMC.002

Indicador: Nueva Edición de Guía Docente para el Título.

Mejora: Realización de Encuestas Inserción Laboral que desprendan datos representativos.

Causa: Resultados y tasas de respuesta no representativas de las Encuestas de Inserción Laboral.

Acciones a Desarrollar: Lanzamiento de encuestas de Inserción Laboral a las promociones 2014/2015 y 2015/2016, en cumplimiento de la Política de Inserción Laboral.

Responsables: Unidad de Desarrollo Profesional, Unidad de Calidad del Área de Grado, Dirección Académica.

Procedencia de la Mejora: Comisión de Titulación

Área de aplicación: Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Tiempo Realización: 2018/2019

Código: 2017.MEMORIA.TSDMC.003

Indicador: Tasa de respuesta, media y desviación

Mejora: Reducir el número de alumnos con asignaturas pendientes de planes no vigentes.

Causa: Número elevado de alumnos con asignaturas pendientes de planes anteriores al 2013.

Acciones a Desarrollar: Plan de Suspensión del Título Propio.

Responsables: Dirección Académica, Dirección de Calidad Académica, Dirección de Titulación y Ordenación Académica.

Procedencia de la Mejora: Ordenación Académica

Área de aplicación: Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial

Tiempo Realización: 2019/2020

Código: 2018.MEMORIA.TSDMC.003

Indicador: Nº de alumnos matriculados en asignaturas de planes anteriores al plan 2013.

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

Mejora: Programa de Fomento y Desarrollo a la Investigación.

Causa: Se detecta la necesidad de mejorar dicha actividad dada la importancia de la misma y con el objetivo consolidar nuestra cercanía con el mundo empresarial, ser un jugador en Marketing y Economía Digital, y apoyar la empleabilidad de nuestros alumnos.

Acciones a Desarrollar: Plan de Investigación Anual.

Responsables: Departamento de Investigación

Procedencia de la Mejora: Comisión de Titulación

Área de aplicación: Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial

Tiempo Realización: 2017/2018

Código: 2018.MEMORIA.TSDMC.004

Indicador: N° actividades investigadoras con respecto al curso anterior.

Mejora: Incremento en la Tasa de Respuesta por parte del Profesorado que ha realizado alguna estancia internacional.

Causa: Baja tasa de respuesta

Acciones a Desarrollar: Comunicados por parte de la Dirección Académica y por parte de la Dirección de Titulación.

Responsables: Dirección de Titulación.

Procedencia de la Mejora: Comisión de Titulación

Área de aplicación: Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial

Tiempo Realización: 2019

Código: 2018.MEMORIA.TSDMC.005

Indicador: Tasa de respuesta frente a la tasa de respuesta del curso anterior.

Mejora: Realización Encuestas al Personal Docente respecto a Infraestructuras e Instalaciones

Causa: No se ha realizado la encuesta al Personal Docente en el 2016/2017, debido a cambios en la Organización.

Acciones a desarrollar: Realización de la encuesta y acciones de refuerzo que mejoren las Tasas de respuesta

Responsables: Secretaría General y Dirección de Calidad y Acreditaciones

Procedencia de la Mejora: Dirección de Calidad y Acreditaciones

Área de aplicación: ESIC

Tiempo de realización: 2018/2019

Código: 2017.MEMORIA.TSDMC.007

Indicador: Análisis de las Tasas de respuesta, media y desviación.

Mejora: Realización Encuestas al Personal No Docente respecto a Infraestructuras y Clima Laboral

Causa: No se ha realizado la encuesta al Personal Docente en el 2016/2017, debido a cambios en la Organización.

Acciones a desarrollar: Realización de la encuesta y acciones de refuerzo que mejoren las Tasas de respuesta

Responsables: Secretaría General y Dirección de Calidad y Acreditaciones

Procedencia de la Mejora: Dirección de Calidad y Acreditaciones

Área de aplicación: ESIC

Tiempo de realización: 2018/2019

Código: 2017.MEMORIA.TSDMC.008

Indicador: Análisis de las Tasas de respuesta, media y desviación.

Informe Anual de la Titulación

Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.

Curso Académico 2017/2018

ESIC Business & Marketing School

Mejora: Fomentar la movilidad del alumnado de la Titulación

Causa: Escasa movilidad por parte del alumnado

Acciones a Desarrollar: Actividades y Sesiones Informativas, así como fomento por parte de la Ofician Internacional, Tutores y Dirección de Titulación.

Responsables: Dirección de Titulación.

Procedencia de la Mejora: Comisión de Titulación

Área de aplicación: Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial

Tiempo Realización: 2017/2018 – 2018/2019

Código: 2017.MEMORIA.TSDMC.010

Indicador: Número de alumnos de la Titulación que realizan algún Programa de Movilidad frente al curso anterior

10 CUADRO DE INDICADORES

Para mayor detalle sobre los indicadores del Título Superior en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, se puede ver en el siguiente link:

<https://www.esic.edu/es/titulo-superior-direccion-marketing-global/?s=garantia>