



UNIVERSIDAD  
POLITÉCNICA  
DE MADRID

PROCESO DE  
COORDINACIÓN DE LAS  
ENSEÑANZAS PR/CL/001



E.T.S. de Arquitectura

# ANX-PR/CL/001-01

## GUÍA DE APRENDIZAJE

### ASIGNATURA

**33000878 - Marketing, Comercialización Y Comunicación De La Arquitectura**

### PLAN DE ESTUDIOS

03AM - Master Universitario En Arquitectura

### CURSO ACADÉMICO Y SEMESTRE

2024/25 - Segundo semestre

## Índice

---

### Guía de Aprendizaje

1. Datos descriptivos.....	1
2. Profesorado.....	1
3. Conocimientos previos recomendados.....	2
4. Competencias y resultados de aprendizaje.....	2
5. Descripción de la asignatura y temario.....	4
6. Cronograma.....	6
7. Actividades y criterios de evaluación.....	8
8. Recursos didácticos.....	10
9. Otra información.....	11

## 1. Datos descriptivos

### 1.1. Datos de la asignatura

<b>Nombre de la asignatura</b>	33000878 - Marketing, Comercialización y Comunicación de la Arquitectura
<b>No de créditos</b>	4 ECTS
<b>Carácter</b>	Optativa
<b>Curso</b>	Primer curso
<b>Semestre</b>	Primer semestre Segundo semestre
<b>Período de impartición</b>	Febrero-Junio
<b>Idioma de impartición</b>	Castellano
<b>Titulación</b>	03AM - Master Universitario en Arquitectura
<b>Centro responsable de la titulación</b>	03 - Escuela Tecnica Superior De Arquitectura
<b>Curso académico</b>	2024-25

## 2. Profesorado

### 2.1. Profesorado implicado en la docencia

<b>Nombre</b>	<b>Despacho</b>	<b>Correo electrónico</b>	<b>Horario de tutorías *</b>
Ricardo Santonja Jimenez		ricardo.santonja@upm.es	Sin horario.
Manuel Jose Soler Severino (Coordinador/a)	27 1º PL DCTA	manueljose.soler@upm.es	L - 16:00 - 17:00 M - 16:00 - 17:00 PREVIA CITA POR MAIL

\* Las horas de tutoría son orientativas y pueden sufrir modificaciones. Se deberá confirmar los horarios de tutorías con el profesorado.

## 2.3. Profesorado externo

Nombre	Correo electrónico	Centro de procedencia
Manuel Romana García	manuel.romana@upm.es	ETSICCP

## 3. Conocimientos previos recomendados

---

### 3.1. Asignaturas previas que se recomienda haber cursado

- Taller De Comunicación Arquitectónica
- Actividad Empresarial Del Arquitecto

### 3.2. Otros conocimientos previos recomendados para cursar la asignatura

- Es recomendable cursarla con ACTIVIDAD EMPRESARIAL DEL ARQUITECTO

## 4. Competencias y resultados de aprendizaje

---

### 4.1. Competencias

CT2 - Capacidad para dinamizar y liderar equipos de trabajo multidisciplinares

CT3 - Capacidad para adoptar soluciones creativas que satisfagan adecuadamente las diferentes necesidades planteadas.

CT4 - Capacidad para trabajar de forma efectiva como individuo, organizando y planificando su propio trabajo, de forma independiente o como miembro de un equipo.

CT5 - Capacidad para gestionar la información, identificando las fuentes necesarias, los principales tipos de documentos técnicos y científicos, de una manera adecuada y eficiente

RD10 - Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo

RD6 - Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación

RD7 - Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio

RD9 - Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan, a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades

## 4.2. Resultados del aprendizaje

RA185 - El estudiante es capaz de resumir gráficamente la esencia de la estructura planteada

RA56 - RA12 - El alumno será capaz de analizar la documentación encontrada para extraer la información relevante para su estudio

RA209 - Saber desarrollar un portfolio de arquitectura

RA208 - Saber comunicar los criterios arquitectónicos

RA83 - ADQUISICIÓN DE COMPETENCIAS

RA206 - Capacidad de conocer y efectuar las ventas en la arquitectura

RA207 - Conocer que es el Marketing y como funciona

RA55 - RA11 - El alumno será capaz de encontrar documentación fiable (textual, gráfica, fotográfica e infográfica) de un tema, edificio, periodo o arquitecto determinados.

## 5. Descripción de la asignatura y temario

---

### 5.1. Descripción de la asignatura

El alumno aprenderá todos los conceptos relacionados con las ventas en la arquitectura y la construcción con el objeto de saber buscar clientes en el mundo profesional.

Se aprenderá a comunicar la arquitectura a través de procesos fotográficos y tecnológicos, para conseguir dar a conocer sus principales trabajos.

Se desarrollara un Portfolio profesional que se comunicara a través de la red LINKEDIN.

### 5.2. Temario de la asignatura

1. MCC01.- INTRODUCCION AL MARKETING
  - 1.1. Definiciones de Marketing.
  - 1.2. Técnicas de marketing
2. MCC02.- RED SOCIAL PROFESIONAL: LINKEDIN
  - 2.1. Redes sociales profesionales
  - 2.2. LINKEDIN
3. MCC03.- MARKETING EN ARQUITECTURA
  - 3.1. Producto en arquitectura
  - 3.2. Mercados en arquitectura
  - 3.3. Ventas en Arquitectura
4. MCC04.- ELEVATOR PITCH
  - 4.1. Ventas en Arquitectura
  - 4.2. Tecnica personal de ventas
5. MCC05.- PLAN DE MARKETING
  - 5.1. Actividades de Marketing
  - 5.2. Desarrollo den Plan de Marketing
6. MCC06.- COMUNICACION EN ARQUITECTURA

6.1. Aprender a comunicar

6.2. Técnicas de comunicación

7. MCC07.- PROYECTAR CON LA LUZ

7.1. Iniciación a la Fotografía

7.2. Fotografía arquitectónica

8. MCC08.- TECNICAS DE FOTOGRAFIA Y REVELADO

8.1. Técnicas Fotográficas

8.2. Fotografía Digital

8.3. Revelado arquitectónico

9. MCC09.- ACCION LEGO DE COMUNICACION

9.1. Introducción a LEGO

9.2. Comunicar con LEGO

## 6. Cronograma

### 6.1. Cronograma de la asignatura \*

Sem	Actividad tipo 1	Actividad tipo 2	Tele-enseñanza	Actividades de evaluación
1	<p><b>PRESENTACION ASIGNATURA</b> Duración: 01:00 LM: Actividad del tipo Lección Magistral</p> <p><b>MCC01.- INTRODUCCION AL MARKETING</b> Duración: 01:00 LM: Actividad del tipo Lección Magistral</p>	<p><b>ANALISIS DEL MARKETING Y LA COMUNICACION</b> Duración: 02:00 PR: Actividad del tipo Clase de Problemas</p>		
2	<p><b>MCC02.- RED SOCIAL PROFESIONAL LINKEDIN</b> Duración: 02:00 LM: Actividad del tipo Lección Magistral</p>	<p><b>CASO PRACTICO - RED SOCIAL PROFESIONAL LINKEDIN</b> Duración: 02:00 PR: Actividad del tipo Clase de Problemas</p>		
3	<p><b>MCC03.- MARKETING EN ARQUITECTURA</b> Duración: 02:00 LM: Actividad del tipo Lección Magistral</p>	<p><b>CASO PRACTICO DE MARKETING EN ARQUITECTURA</b> Duración: 02:00 PR: Actividad del tipo Clase de Problemas</p>		
4	<p><b>MCA04.- ELEVATOR PITCH</b> Duración: 02:00 LM: Actividad del tipo Lección Magistral</p>	<p><b>CASO PRACTICO - ELEVATOR PITCH</b> Duración: 02:00 LM: Actividad del tipo Lección Magistral</p>		
5	<p><b>MCC05.- PLAN DE MARKETING</b> Duración: 02:00 LM: Actividad del tipo Lección Magistral</p>	<p><b>DESARROLLO DEL PLAN DE MARKETING</b> Duración: 02:00 AS: Aprendizaje servicio</p>		<p><b>ELEVATOR PITCH</b> PI: Técnica del tipo Presentación Individual Evaluación Progresiva No presencial Duración: 00:00</p>
6	<p><b>MCC06.- COMUNICACION EN ARQUITECTURA</b> Duración: 02:00 LM: Actividad del tipo Lección Magistral</p>	<p><b>COMUNICACION EN ARQUITECTURA</b> Duración: 02:00 DT: Design Thinking</p>		
7	<p><b>MCC07.- PROYECTAR CON LUZ</b> Duración: 02:00 LM: Actividad del tipo Lección Magistral</p>	<p><b>PROYECTAR CON LUZ</b> Duración: 02:00 PL: Actividad del tipo Prácticas de Laboratorio</p>		<p><b>LINKEDIN</b> PI: Técnica del tipo Presentación Individual Evaluación Progresiva No presencial Duración: 00:00</p>
8	<p><b>MCC08.- TECNICAS DE FOTOGRAFIA Y REVELADO</b> Duración: 02:00 PL: Actividad del tipo Prácticas de Laboratorio</p>	<p><b>TECNICAS DE FOTOGRAFIA Y REVELADO</b> Duración: 02:00 AS: Aprendizaje servicio</p>		<p><b>PANELES DE COMUNICACION</b> PI: Técnica del tipo Presentación Individual Evaluación Progresiva No presencial Duración: 00:00</p>
9	<p><b>MCC09.- ACCION LEGO DE COMUNICACION</b> Duración: 02:00 OT: Otras actividades formativas / Evaluación</p>	<p><b>CASO PRACTICO ACCION LEGO DE COMUNICACION</b> Duración: 02:00 AR: Aprendizaje basado en retos</p>		<p><b>ENTREGA PORTFOLIO</b> TI: Técnica del tipo Trabajo Individual Evaluación Progresiva No presencial Duración: 00:00</p>



10				
11				
12				<b>EXAMEN FINAL ASIGNATURA</b> EX: Técnica del tipo Examen Escrito Evaluación Global Presencial Duración: 02:00
13				
14				
15				
16				
17				

Para el cálculo de los valores totales, se estima que por cada crédito ECTS el alumno dedicará dependiendo del plan de estudios, entre 26 y 27 horas de trabajo presencial y no presencial.

## 7. Actividades y criterios de evaluación

### 7.1. Actividades de evaluación de la asignatura

#### 7.1.1. Evaluación (progresiva)

Sem.	Descripción	Modalidad	Tipo	Duración	Peso en la nota	Nota mínima	Competencias evaluadas
5	ELEVATOR PITCH	PI: Técnica del tipo Presentación Individual	No Presencial	00:00	5%	5 / 10	CT3 RD6
7	LINKEDIN	PI: Técnica del tipo Presentación Individual	No Presencial	00:00	5%	5 / 10	CT2 CT4 CT5
8	PANELES DE COMUNICACION	PI: Técnica del tipo Presentación Individual	No Presencial	00:00	40%	5 / 10	CT3 CT5 RD6 RD7
9	ENTREGA PORTFOLIO	TI: Técnica del tipo Trabajo Individual	No Presencial	00:00	50%	5 / 10	CT2 CT3 CT4 RD9 RD10

#### 7.1.2. Prueba evaluación global

Sem	Descripción	Modalidad	Tipo	Duración	Peso en la nota	Nota mínima	Competencias evaluadas
12	EXAMEN FINAL ASIGNATURA	EX: Técnica del tipo Examen Escrito	Presencial	02:00	100%	5 / 10	CT2 CT3 CT4 CT5 RD6 RD7 RD9 RD10

### 7.1.3. Evaluación convocatoria extraordinaria

Descripción	Modalidad	Tipo	Duración	Peso en la nota	Nota mínima	Competencias evaluadas
EXAMEN DEL TEMARIO DE LA ASIGNATURA	PI: Técnica del tipo Presentación Individual	Presencial	01:30	100%	5 / 10	CT2 CT3 CT4 CT5 RD6 RD7 RD9 RD10

## 7.2. Criterios de evaluación

### LOS ALUMNOS QUE DESARROLLEN DURANTE EL CURSO:

- PRESENTACION ELEVATOR PITCH
- PRESENTACION LINKEDIN
- TRABAJO DE PROYECTAR Y COMUNICAR LA ARQUITECTURA
- TFA: MODELO DE PORTFOLIO DEL ALUMNO

### NO DEBERAN REALIZAR EL EXAMEN FINAL

## 8. Recursos didácticos

### 8.1. Recursos didácticos de la asignatura

Nombre	Tipo	Observaciones
SABER VIVIR DE LA ARQUITECTURA	Bibliografía	Libro sobre conceptos de Marketing Ed. BELLICO VIRTUAL 2018 2º Edición AUTOR: M. J. SOLER SEVERINO
FOTOGRAFIA: NUEVAS PIELES PARA LA ARQUITECTURA	Bibliografía	Autor: R SANTONJA JIMENEZ
EL ARTE DE LA CONSTRUCCION EN ESPAÑA	Bibliografía	Autor: R SANTONJA JIMENEZ
MANIFIESTO KARE TERA	Bibliografía	Autores: R. SANTONJA JIMENEZ, M. ROMANA GARCIA
MANUAL BIM PARA LOS AGENTES DE LA CONSTRUCCION	Bibliografía	Ed. BELLISCO - 2020 Autores: M. J. SOLER SEVERINO, A. GARCIA RUIZ-ESPIGA
CONSTRUCCIONES LEGO	Otros	Desarrollo de la arquitectura y la comunicación a través de las figuras de LEGO en el taller de maquetas de la ETSAM.

## 9. Otra información

---

### 9.1. Otra información sobre la asignatura

#### CLASES PRESENCIALES

SERAN LOS MIERCOLES DE 15,00 A 19,00

LA ASIGNATURA AFECTA A LOS SIGUIENTES OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE:

- ODS 9: ERA DIGITAL