

DATOS IDENTIFICATIVOS DE LA UNIDAD FORMATIVA

UNIDAD FORMATIVA	TRATAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN DE MERCADOS (TRANSVERSAL)	DURACIÓN	60
		Condicionada	
Código	UF1781		
Familia profesional	COMERCIO Y MARKETING		
Área Profesional	Marketing y Relaciones Públicas		
Certificado de profesionalidad	MARKETING Y COMPRAVENTA INTERNACIONAL	Nivel	3
Módulo formativo	Sistemas de información de mercados (Transversal)	Duración	180
Resto de unidades formativas que completan el módulo	Entorno e información de mercados (Transversal)		60
	Investigación y recogida de información de mercados (Transversal)		60

Apartado A: REFERENTE DE COMPETENCIA

Esta unidad formativa se corresponde con las RP3 y RP4.

Apartado B: ESPECIFICACIÓN DE LAS CAPACIDADES Y CONTENIDOS

Capacidades y criterios de evaluación:

C1 Aplicar técnicas estadísticas y de tratamiento de datos a la información disponible en el SIM para facilitar su análisis, interpretación y posterior presentación en informes comerciales.

- CE1.1 Aplicar técnicas de codificación y tabulación de datos a la información recogida para la alimentación del SIM.
- CE1.2 Describir y aplicar las técnicas estadísticas que se utilizan habitualmente para la interpretación y análisis de datos en un SIM.
- CE1.3 Explicar los métodos de inferencia estadística en la interpretación de encuestas y control de fiabilidad.
- CE1.4 Identificar y analizar las diferentes formas de representación de los datos obtenidos en la investigación comercial.
- CE1.5 Explicar las ventajas de la utilización de aplicaciones informáticas- hojas de cálculo y bases de datos en el tratamiento de datos de un SIM empresarial.
- CE1.6 A partir del diseño de una investigación comercial en el que se incluye la información sobre las variables de estudio, las hipótesis de partida y los datos recopilados, y utilizando, en su caso, las herramientas informáticas adecuadas:
 - Codificar y tabular los datos.
 - Aplicar los estadísticos adecuados a cada escala de medida para generar información relativa a los mercados.
 - Aplicar técnicas de contrastación de hipótesis.
 - Calcular la correlación existente entre las distintas variables estudiadas.
 - Interpretar los datos obtenidos, establecer conclusiones y elaborar propuestas de apoyo para la toma de decisiones.

C2 Elaborar informes a partir de la información gestionada por el SIM para su transmisión en los soportes informáticos y/o físicos adecuados y por los canales establecidos.

- CE2.1 Identificar las partes que componen la estructura de un informe comercial.
- CE2.2 Determinar los tipos de informes comerciales apropiados en relación con las diferentes necesidades informativas de la organización.
- CE2.3 Utilizar herramientas como gráficos y tablas para facilitar la comprensión de los datos incluidos en los informes comerciales.
- CE2.4 Utilizar programas informáticos para realizar presentaciones relacionadas con la información proporcionada por el SIM.
- CE2.5 A partir de los datos obtenidos y tratados estadísticamente por el SIM y el requerimiento de un informe relativo a la situación actual del mercado:
 - Aplicar un programa informático adecuado para el tratamiento de la información y su posterior actualización.
 - Analizar los datos y establecer conclusiones.
 - Establecer el tipo de informe adecuado a la situación.
 - Elaborar un esquema general del informe en el que se determinen las distintas secciones o partes que lo van a componer.
 - Elaborar el informe definitivo, utilizando plantillas informáticas predefinidas que faciliten la comprensión de su contenido, garanticen su homogeneidad y permitan la utilización de recursos gráficos para la interpretación de datos.
 - Presentar las principales conclusiones, esquema general y contenidos clave del informe, con el apoyo de programas informáticos para presentaciones.
 - Archivar la información aplicando el sistema de permisos establecido para su acceso.

Contenidos:

1. Codificación y tabulación de datos e información de mercados.

- Objeto de la codificación y tabulación de datos.
- Trabajos previos a la codificación y tabulación de datos:
 - Edición de datos.
 - Limpieza de datos: verificación de rangos y consistencia.
- Elaboración de un código maestro.
 - Codificación de respuestas sobre preguntas cerradas de respuesta única.
 - Codificación de respuestas sobre preguntas cerradas de respuesta múltiple.
 - Codificación de respuestas sobre preguntas abiertas.
 - Utilización de hojas de cálculo para la creación de tablas de doble entrada para el registro de los datos.
- Tabulación de datos.
 - Distribución de frecuencias.
 - Tabulación unidireccional.
 - Tabulación cruzada.

2. Análisis estadístico de la información de mercados.

- Análisis descriptivo.
 - Medidas de posición: media, moda, mediana, media y cuantiles.
 - Medidas de dispersión: rango muestral, varianza, desviación típica, coeficiente de variación de Pearson.
- Probabilidad.
 - Sucesos y experimentos aleatorios.
 - Frecuencia y probabilidad.
 - Probabilidad de sucesos condicionados y dependencia de sucesos.
 - Regla de Bayes.
 - Principales distribuciones de probabilidad.
- Inferencia estadística.
 - Concepto de inferencia.
 - Estimación puntual.
 - Estimación por intervalos.
 - Contraste de hipótesis.
- Análisis estadístico bivariente:
 - Tablas de contingencia.
 - Contraste de independencia entre variables.
 - Regresión.
 - Covarianza.
 - Correlación.
- Introducción al análisis multivariante en la investigación de mercados.
 - Alcance del análisis multivariante.
 - Descripción y aplicaciones de los métodos de análisis de dependencia cuantitativa y cualitativa.
 - Descripción y aplicaciones de los métodos de análisis de interdependencia.
- Utilización de programas informáticos para el análisis estadístico en la investigación de mercados.
 - Herramientas de análisis estadístico en hojas de cálculo.
 - Software específico para el tratamiento estadístico de datos.

3. Informes y presentaciones comerciales de la información de mercados.

- Informes comerciales.
 - Diseño preliminar del informe: Identificación necesidades, objetivos, elección del tipo de informe adecuado y elaboración de un esquema inicial.
 - Estructura del informe.
 - Recomendaciones prácticas para la planificación y elaboración de informes.
 - Utilización de herramientas para la generación de gráficos en hojas de cálculo y procesadores de texto.
- Presentaciones orales.
 - Organización del trabajo de presentación.
 - Actitudes adecuadas para las presentaciones orales.
 - Utilización de recursos informáticos y audiovisuales para presentaciones orales.

Apartado C: REQUISITOS Y CONDICIONES

Deberá cumplir alguno de los requisitos siguientes:

- Estar en posesión del título de Bachiller
- Estar en posesión de algún certificado de profesionalidad de nivel 3.
- Estar en posesión de un certificado de profesionalidad de nivel 2 de la misma familia y área profesional
- Cumplir el requisito académico de acceso a los ciclos formativos de grado superior o haber superado las correspondientes pruebas de acceso a ciclos de grado superior.
- Tener superada la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años y/o de 45 años
- Tener, de acuerdo con la normativa que se establezca, los conocimientos formativos o profesionales suficientes que permitan cursar con aprovechamiento la formación

En relación con las exigencias de los formadores o de las formadoras, instalaciones y equipamientos se atenderá las exigencias solicitadas para el propio certificado de profesionalidad.