

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

## GUÍA DOCENTE DE LA ASIGNATURA

G905 - Dirección Comercial

Doble Grado en Administración y Dirección de Empresas y Economía  
Obligatoria. Curso 2

Grado en Administración y Dirección de Empresas  
Obligatoria. Curso 2

Curso Académico 2019-2020

### 1. DATOS IDENTIFICATIVOS

Título/s	Doble Grado en Administración y Dirección de Empresas y Economía		Tipología y Curso	Obligatoria. Curso 2 Obligatoria. Curso 2
Centro	Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales			
Módulo / materia	MATERIA DIRECCIÓN COMERCIAL MÓDULO FORMACIÓN EN MARKETING			
Código y denominación	G905 - Dirección Comercial			
Créditos ECTS	6	Cuatrimestre	Cuatrimestral (2)	
Web				
Idioma de impartición	Español	English friendly	No	Forma de impartición Presencial

Departamento	DPTO. ADMINISTRACION DE EMPRESAS
Profesor responsable	MARIA DEL MAR GARCIA DE LOS SALMONES SANCHEZ
E-mail	mariadelmar.garcia@unican.es
Número despacho	Edificio de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales. Planta: + 2. DESPACHO (E218A)
Otros profesores	ANGEL AGUDO SAN EMETERIO

### 2. CONOCIMIENTOS PREVIOS

Ningún conocimiento específico

### 3. COMPETENCIAS GENÉRICAS Y ESPECÍFICAS DEL PLAN DE ESTUDIOS TRABAJADAS

#### Competencias Genéricas

(Organizar-planificar). Capacidad de organización y planificación. Consiste en adquirir aptitudes para observar, evaluar y plantear propuestas para establecer pautas de organización y planificar actuaciones futuras de acuerdo con unos criterios preestablecidos.

(Cooperar) Capacidad para trabajar en equipo. El alumno deberá saber integrarse y colaborar de forma activa en la consecución de objetivos comunes con otras personas mucho más allá de los logros de carácter individual, pensando de forma global por el bien de la organización a la que pertenece.

(Decidir éticamente) Compromiso ético en el trabajo. Competencia que hace alusión a la búsqueda del bien moral de uno mismo y/o de la comunidad.

(Internacionalizar) Trabajo en un contexto internacional. Esta competencia consiste en saber comprender y adaptarse a la cultura social y empresarial de diversos países, de gran interés para toda empresa u organización con proyección internacional.

#### Competencias Específicas

(Dirigir, gestionar) Dirigir y gestionar una empresa u organización y/o áreas funcionales de la misma. El grado en Dirección de empresas debe poseer las aptitudes y actitudes necesarias para coordinar y dirigir hacia los objetivos planteados en un área de la organización o la organización en su conjunto.

(Liderar la gestión) Capacidad para liderar la gestión de cualquier área funcional de la empresa. El alumno será capaz de integrarse en cualquier área funcional de una empresa u organización para desempeñar y liderar las tareas que en ella se realicen.

(Diseñar política comercial) Capacidad para diseñar la política comercial de la empresa. El alumno será capaz de conocer la importancia de la investigación de mercados y la comunicación en el diseño de la política comercial de la empresa.

(Asesorar) Capacidad para asesorar en aspectos técnico-organizativos. Competencia referida a la capacidad para ofrecer asesoramiento a directivos de empresas y organizaciones en todo aquello que sea de utilidad para conseguir los logros de la empresa y mejorar su competitividad.

#### Competencias Básicas

Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.

### 3.1 RESULTADOS DE APRENDIZAJE

- Obtener un conocimiento básico de la función de comercial y de marketing en la organización.
- Conocer los fundamentos del marketing estratégico.
- Saber los principios de gestión de las variables de marketing mix: producto, precio, distribución y comunicación.
- Conocer la estructura del Plan de Marketing como instrumento de planificación y gestión comercial.

### 4. OBJETIVOS

Se pretende que los estudiantes tengan conocimiento de diferentes aspectos incluidos en la disciplina del Marketing. En concreto aprenderán:

- Perspectiva del Marketing como filosofía de pensamiento, herramienta de análisis y conjunto de técnicas de venta.
- Alcance y contenido de la planificación estratégica de Marketing de la empresa.
- Diseño, ejecución y control de las acciones comerciales incluidas en el Marketing operativo.

### 5. MODALIDADES ORGANIZATIVAS Y MÉTODOS DOCENTES

ACTIVIDADES	HORAS DE LA ASIGNATURA
<b>ACTIVIDADES PRESENCIALES</b>	
<b>HORAS DE CLASE (A)</b>	
- Teoría (TE)	35
- Prácticas en Aula (PA)	25
- Prácticas de Laboratorio (PL)	
- Horas Clínicas (CL)	
Subtotal horas de clase	60
<b>ACTIVIDADES DE SEGUIMIENTO (B)</b>	
- Tutorías (TU)	4
- Evaluación (EV)	3,5
Subtotal actividades de seguimiento	7,5
<b>Total actividades presenciales (A+B)</b>	<b>67,5</b>
<b>ACTIVIDADES NO PRESENCIALES</b>	
Trabajo en grupo (TG)	32
Trabajo autónomo (TA)	50,5
Tutorías No Presenciales (TU-NP)	
Evaluación No Presencial (EV-NP)	
<b>Total actividades no presenciales</b>	<b>82,5</b>
<b>HORAS TOTALES</b>	<b>150</b>

## 6. ORGANIZACIÓN DOCENTE

CONTENIDOS		TE	PA	PL	CL	TU	EV	TG	TA	TU- NP	EV- NP	Semana
1	BLOQUE TEMÁTICO 1: PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DE MARKETING Tema 1: El papel el Marketing en la empresa y en la sociedad Tema 2: Análisis de situación y estrategias de marketing Tema 3: La segmentación del mercado y el comportamiento del consumidor Tema 4: La investigación de mercados	17,00	10,00	0,00	0,00	1,60	1,60	15,00	20,00	0,00	0,00	7
2	BLOQUE TEMÁTICO 2: POLÍTICAS DE MARKETING Tema 5: Decisiones sobre productos (I): producto, marca y cartera de productos Tema 6: Decisiones sobre productos (II): desarrollo y evolución de productos Tema 7: Decisiones sobre distribución comercial Tema 8: Decisiones sobre precios Tema 9: Decisiones sobre comunicación comercial	18,00	15,00	0,00	0,00	2,40	1,90	17,00	30,50	0,00	0,00	8
TOTAL DE HORAS		35,00	25,00	0,00	0,00	4,00	3,50	32,00	50,50	0,00	0,00	

Esta organización tiene carácter orientativo.

TE	Horas de teoría
PA	Horas de prácticas en aula
PL	Horas de prácticas de laboratorio
CL	Horas Clínicas
TU	Horas de tutoría
EV	Horas de evaluación
TG	Horas de trabajo en grupo
TA	Horas de trabajo autónomo
TU-NP	Tutorías No Presenciales
EV-NP	Evaluación No Presencial

## 7. MÉTODOS DE LA EVALUACIÓN

Descripción	Tipología	Eval. Final	Recuper.	%
Exámenes bloques 1 y 2	Examen escrito	No	Sí	60,00
Calif. mínima	0,00			
Duración				
Fecha realización	Al finalizar bloques 1 y 2			
Condiciones recuperación	En convocatoria extraordinaria a través de una prueba de evaluación			
Observaciones	Dos exámenes, que consisten en un test y caso práctico correspondiente a cada bloque. Cada uno de los dos exámenes pondera un 30% en la nota final de la asignatura. Para superar la materia es requisito imprescindible que la nota global de "Exámenes bloques 1 y 2" sea igual o superior a 4.			
Trabajos prácticos	Trabajo	No	Sí	30,00
Calif. mínima	0,00			
Duración				
Fecha realización	A lo largo del 2º cuatrimestre			
Condiciones recuperación	En convocatoria extraordinaria a través de una prueba de evaluación			
Observaciones	Cuatro trabajos en grupo, referidos cada uno de ellos a uno o varios temas del programa			
Presentación oral	Otros	No	No	10,00
Calif. mínima	0,00			
Duración				
Fecha realización	Durante el 2º cuatrimestre			
Condiciones recuperación				
Observaciones	Una o varias presentaciones orales de los trabajos en grupo (nota individual)			
<b>TOTAL</b>				<b>100,00</b>
<b>Observaciones</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>- La nota de 'Exámenes bloques 1 y 2' será la media de las notas logradas en los dos exámenes.</li> <li>- La nota de "Trabajos prácticos" será la media de las notas logradas en dichos trabajos (4 trabajos prácticos).</li> <li>- La nota de "Presentación oral" será la media de las notas logradas en las presentaciones individuales de los trabajos.</li> <li>- El estudiante superará la asignatura cuando la puntuación global, derivada de las anteriores evaluaciones, sea igual o superior a 5 (máxima de 10)</li> <li>- En caso de no superarse la asignatura, el estudiante se someterá a una prueba de evaluación de aquella actividad definida como recuperable que no haya sido superada en evaluación continua. Esta prueba se celebrará en día y hora establecidos oficialmente en la convocatoria extraordinaria.</li> </ul>				
<b>Observaciones para alumnos a tiempo parcial</b>				
El estudiante se someterá a un examen final escrito que abarcará la totalidad del programa y que se celebrará en día y hora establecidos oficialmente en la convocatoria ordinaria (puntuación máxima de 10). Si no se supera la asignatura en dicha convocatoria, el estudiante acudirá en las condiciones anteriores a la convocatoria extraordinaria.				

## 8. BIBLIOGRAFÍA Y MATERIALES DIDÁCTICOS

### BÁSICA

Vázquez, R., Trespalacios, J. y Rodríguez del Bosque, I. (2005): Marketing: estrategias y aplicaciones sectoriales. Editorial Thomson - Civitas. Madrid, 4ª edición.

Complementaria

Bigné, E. (2003): Promoción comercial. ESIC. Madrid.  
 Cohen, W.A. (2002): El plan de Marketing. Deusto. Bilbao.  
 Esteban, A. (2006): Principios de Marketing. Esic. Madrid, 2ª edición.  
 Fernández, R. (2000): Segmentación de mercados. Thomson. Madrid, 3ª edición.  
 Grande, I., Alonso, J. (2004): Comportamiento del consumidor. Esic. Madrid, 5ª edición.  
 Kotler, P. (2003): Los 80 conceptos esenciales de Marketing. Prentice Hall. Madrid.  
 Kotler, P. y Keller, (2012): Dirección de Marketing. Addison-Wesley, 14º edición.  
 Rodríguez Ardura, I. (2006): Principios y estrategias de Marketing. Editorial UOC. Barcelona.  
 Rodríguez del Bosque, I. (2007): Estrategias y técnicas de comunicación. Una visión integrada en el marketing. Editorial UOC. Barcelona.  
 Santemas, M. (2012): Marketing. Conceptos y estrategias. Pirámide. Madrid, 7ª edición.  
 Sarabia, F.J. et al. (1999): Metodología para la investigación en Marketing y dirección de empresas. Ediciones Pirámide. Madrid.  
 Schiffman, L.G. y Kanuk, L.L. (2001): Comportamiento del consumidor. Pearson Educación. Madrid, 7ª edición.

**9. SOFTWARE**

PROGRAMA / APLICACIÓN	CENTRO	PLANTA	SALA	HORARIO
-----------------------	--------	--------	------	---------

**10. COMPETENCIAS LINGÜÍSTICAS**

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Comprensión escrita                            | <input type="checkbox"/> Comprensión oral |
| <input type="checkbox"/> Expresión escrita                              | <input type="checkbox"/> Expresión oral   |
| <input type="checkbox"/> Asignatura íntegramente desarrollada en inglés |   |

**Observaciones**