

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

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

Doble Grado en Derecho y Administración y Dirección de Empresas
Obligatoria. Curso 3

Grado en Administración y Dirección de Empresas
Obligatoria. Curso 2

Curso Académico 2023-2024

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 | ROSA PATRICIA MARTINEZ GARCIA DE LEANIZ INNA ALEXEEVA ALEXEEV | | | |

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 (dimensión de Marketing estratégico).
- Diseño, ejecución y control de las acciones comerciales sobre producto, distribución, precio y comunicación (dimensión de Marketing operativo).

| 5. MODALIDADES ORGANIZATIVAS Y MÉTODOS DOCENTES | |
|---|------------------------|
| ACTIVIDADES | HORAS DE LA ASIGNATURA |
| ACTIVIDADES PRESENCIALES | |
| HORAS DE CLASE (A) | |
| - Teoría (TE) | 35 |
| - Prácticas en Aula (PA) | 25 |
| - Prácticas de Laboratorio Experimental(PLE) | |
| - Prácticas de Laboratorio en Ordenador (PLO) | |
| - Prácticas Clínicas (CL) | |
| Subtotal horas de clase | 60 |
| ACTIVIDADES DE SEGUIMIENTO (B) | |
| - Tutorías (TU) | 4 |
| - Evaluación (EV) | 3,5 |
| Subtotal actividades de seguimiento | 7,5 |
| Total actividades presenciales (A+B) | 67,5 |
| ACTIVIDADES NO PRESENCIALES | |
| Trabajo en grupo (TG) | 32 |
| Trabajo autónomo (TA) | 50,5 |
| Tutorías No Presenciales (TU-NP) | |
| Evaluación No Presencial (EV-NP) | |
| Total actividades no presenciales | 82,5 |
| HORAS TOTALES | 150 |

6. ORGANIZACIÓN DOCENTE

| CONTENIDOS | | TE | PA | PLE | PLO | 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 | 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 | 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 | 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 |
| PLE | Horas de prácticas de laboratorio experimental |
| PLO | Horas de prácticas de laboratorio en ordenador |
| CL | Horas de prácticas 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 | 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 | Presentaciones orales de los trabajos en grupo (nota individual). Es "no recuperable" pues se circunscribe a la participación del estudiante en la exposición del trabajo en el aula, con su grupo de trabajo, por lo que dichas pruebas no pueden desarrollarse fuera del periodo de impartición de la asignatura. | | | |
| TOTAL | | | | 100,00 |
| Observaciones | | | | |
| - La nota de 'Exámenes bloques 1 y 2' será la media de las notas logradas en los dos exámenes. - La nota de "Trabajos prácticos" será la media de las notas logradas en dichos trabajos (4 trabajos prácticos). - La nota de "Presentación oral" será la media de las notas logradas en las presentaciones individuales de los trabajos. - El estudiante superará la asignatura cuando la puntuación global, derivada de las anteriores evaluaciones, sea igual o superior a 5 (máxima de 10) - 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. | | | | |
| Criterios de evaluación para estudiantes a tiempo parcial | | | | |
| 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

Rodríguez-Ardura, I. y Ammetler, G. (2018). Principios y estrategias de Marketing. Editorial UOC

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. y Ammetller, G. (2018): 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.
 Santesmases, 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.
 Vázquez, R., Trespalacios, J. y Rodríguez del Bosque, I. (2005): Marketing: estrategias y aplicaciones sectoriales. Editorial Thomson - Civitas. Madrid, 4ª edición.

9. SOFTWARE

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

10. COMPETENCIAS LINGÜÍSTICAS

- Comprensión escrita
- Expresión escrita
- Asignatura íntegramente desarrollada en inglés
- Comprensión oral
- Expresión oral

Observaciones