



GUÍA DOCENTE 2013-2014
DIRECCIÓN COMERCIAL II

1. Denominación de la asignatura:

DIRECCIÓN COMERCIAL II

Titulación

DOBLE GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Código

6708

2. Materia o módulo a la que pertenece la asignatura:

MARKETING

3. Departamento(s) responsable(s) de la asignatura:

ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

4.a Profesor que imparte la docencia (Si fuese impartida por mas de uno/a incluir todos/as) :

Jana Prodanova

5. Curso y semestre en el que se imparte la asignatura:

4 CURSO, 8º SEMESTRE

6. Tipo de la asignatura: (Básica, obligatoria u optativa)

Obligatoria



7. Requisitos de formación previos para cursar la asignatura:

Para cursar esta asignatura es requisito haber superado la asignatura Fundamentos de Marketing

8. Número de créditos ECTS de la asignatura:

6

9. Competencias que debe adquirir el alumno/a al cursar la asignatura

COMPETENCIAS GENERALES

CG1 Capacidad de análisis y síntesis (grado 4).

CG4 Solidez en los conocimientos básicos de la profesión (grado 4)

CG9 Habilidades para recuperar y analizar información desde diferentes fuentes (grado 3).

CG13 Trabajo en equipo (grado 3).

CG21 Capacidad para aplicar la teoría a la práctica (grado 4).

CG31 Planificar y dirigir (grado 3)

-COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

H1 Analizar y estructurar un problema empresarial y diseñar una solución.

CA3 Gestionar una empresa mediante el uso de los conceptos, métodos y herramientas adecuados.

10. Programa de la asignatura

10.1- Objetivos docentes

R2 Realización de prácticas a partir de ejercicios y exposiciones para el estudio de análisis de decisiones comerciales de las empresas.

R3 Profesionalidad de los estudiantes a la hora de trabajar la información comercial, discutir y analizar críticamente las prácticas que realizan las empresas.

R4 Realización de trabajos de profundización y síntesis a partir de búsquedas en las fuentes bibliográficas fundamentales relacionadas.

Esta parte de la Dirección Comercial hace referencia a las decisiones sobre el marketing-mix, en concreto, se pretende avanzar en la toma de decisiones en materia de productos, precios y distribución comercial desde un punto de vista estratégico para la empresa. En esta línea, se presenta el ciclo de vida del producto, el análisis de la



cartera de productos de la empresa y la planificación y lanzamiento de nuevos productos. En cuanto a la distribución, se profundiza en el proceso de elección del canal de distribución y las técnicas de merchandising así como los principales aspectos que encierra la distribución física. En los temas referentes a precios, se hace especial énfasis en el punto de vista positivo del papel del precio y se comentan y aplican los principales métodos de fijación de precios en la empresa.

Los temas de comunicación comercial comprenden la publicidad, la promoción de ventas, las relaciones públicas, la fuerza de ventas y el marketing directo. Se profundiza en los conceptos específicos de los diferentes tipos de comunicación para llegar a entender la toma de decisiones en este tema y su necesaria complementariedad entre todas ellas y, lo que es más importante, con el resto de decisiones del marketing-mix.

En resumen, los principales objetivos de la asignatura son:

- Familiarizar al alumno con conceptos y conocimientos propios de la Dirección Comercial II.
- Entender la filosofía de marketing operativo.
- Aprender la toma de decisiones comerciales en la empresa y visión complementaria de todas ellas.
- Implementar un sistema de trabajo y una forma de razonar metódica.

10.2- Unidades docentes (Bloques de contenidos)

Decisiones sobre productos

Tema 1. Decisiones sobre productos

- 1.1. La imagen y el posicionamiento de los productos y las marcas.
- 1.2. Decisiones sobre el envase.
- 1.3. Estrategias de cartera de productos
- 1.4. Implicaciones estratégicas para el ciclo de vida del producto
- 1.5. Modificación y eliminación de productos

Tema 2. Decisiones sobre nuevos productos

- 2.1. La importancia de la innovación en la empresa
- 2.2. Concepto y determinantes del fracaso de nuevos productos
- 2.3. La planificación de nuevos productos
- 2.4. Proceso de difusión y adopción de nuevos productos



Decisiones sobre distribución comercial

Tema 3. La distribución comercial

- 3.1. Los objetivos de la distribución comercial para la empresa
- 3.2. Diseño y selección del canal de distribución
- 3.3. Decisiones sobre la dirección del canal de distribución.
- 3.4. Acciones de Marketing en los canales de distribución: El merchandising
- 3.5. La localización de establecimientos

Tema 4. La distribución física

- 4.1. Naturaleza y alcance de la distribución física
- 4.2. El sistema de distribución física: Objetivos y funciones
- 4.3. El problema del transporte
- 4.4. La gestión de stocks

Decisiones sobre precios

Tema 5. El precio como variable de decisión comercial

- 5.1. El precio como variable de decisión comercial
- 5.2. Factores que condicionan la decisión de precios
- 5.3. Objetivos y estrategias en materia de precios

Tema 6. La fijación de precios

- 6.1. El proceso de fijación de precio.
- 6.2. Métodos de fijación de precios basados en los costes
- 6.3. Métodos de fijación de precios basados en la reacción del consumidor y la demanda
- 6.4. Métodos de fijación de precios en el contexto de las relaciones competitivas

Decisiones sobre comunicación comercial

Tema 7. La publicidad

- 7.1. La comunicación publicitaria: Conceptos y objetivos
- 7.2. La planificación publicitaria. La determinación del presupuesto
- 7.3. Decisiones sobre medios y soportes publicitarios
- 7.4. Evaluación y control de la campaña publicitaria: Pretest y posttest
- 7.5. Publicidad y consumidor. Consideraciones socioeconómicas, éticas y legales



Tema 8. La promoción de ventas y las relaciones públicas

- 8.1. Contenido y objetivos de la promoción de ventas
- 8.2. Tipos de publico objetivo. Instrumentos promocionales
- 8.3. Planificación de la promoción de ventas
- 8.4. Las relaciones públicas. Concepto, finalidad y técnicas
- 8.5. Patrocinio y mecenazgo

Tema 9. La fuerza de ventas y el marketing directo

- 9.1. Naturaleza, características y tipos de venta personal. El proceso de venta personal
- 9.2. Planificación de la fuerza de ventas. Tamaño y remuneración de equipo de ventas
- 9.3. Dirección de la fuerza de ventas. Selección, formación y motivación de los vendedores
- 9.4. Evaluación y control de personal de ventas
- 9.5. El marketing directo y electrónico

El plan de marketing

Tema 10. Diseño, ejecución y control del plan de marketing

- 10.1. La planificación estratégica y el plan de marketing
- 10.2. Elaboración del plan de marketing
- 10.3. El presupuesto comercial
- 10.4. Ejecución y control del plan de marketing. La auditoría de marketing

Marketing en áreas especiales

Tema 11. Marketing en áreas especiales

- 11.1. Marketing industrial
- 11.2. Marketing de servicios
- 11.3. Marketing no empresarial

10.3- Bibliografía

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- Kotler, P. y Keller, K.L., ((2012)) Dirección de Marketing, 12, Pearson, Prentice Hall,
- Kotler. P. et al., ((2006)) Dirección de Marketing,, Pearson Educación, Madrid,
- Munuera, J.L. y Rodríguez, A.I., ((2007)) Estrategias de marketing. Un enfoque basado en el proceso de dirección,, ESIC, Madrid,
- San Martín, S., ((2008)) Prácticas de marketing. Ejercicios y supuestos,, ESIC, Madrid,
- Vázquez, R.; Trespalacios, J.A. y Rodríguez del Bosque, I., ((2005)) Marketing:



estrategias y aplicaciones sectoriales., Civitas, Madrid,

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

Lambin, J.J., ((2003)) Marketing estratégico,, ESIC, Madrid,

11. Metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias que debe adquirir el estudiante:

Metodología	Competencia relacionada	Horas presenciales	Horas de trabajo	Total de horas
Clases teóricas	CG1; CG4; CG31; CA3	32	40	72
Clases prácticas, prácticas individuales y realización de trabajos en grupo	CG1; CG4; CG9; CG13; CG21; CG31; H1; CA3	16	36	52
Exposiciones públicas y pruebas de evaluación	CG1; CG21; H1	5	16	21
Asistencia a tutorías	CG1; CG9; CA3	1	4	5
Total		54	96	150

12. Sistemas de evaluación:

- a) El examen final teórico tipo test (puede sumar como máximo 4 puntos);
b) El examen final práctico con ejercicios (puede sumar como máximo 2 puntos);
c) La media de los casos, trabajos y prácticas realizados en clase (nota máxima: 3 puntos). Será obligatorio exponer oralmente al menos uno de los casos y realizar alguno de los casos en grupo.
d) Las pruebas de evaluación continua (nota máxima 1).
- NOTA IMPORTANTE: para superar la asignatura, será necesario obtener una calificación mínima del 30% en la prueba Examen final teórico y del 30% en la prueba Examen final práctico. En la segunda convocatoria, sólo son susceptibles de recuperación las pruebas Examen final teórico y Examen final práctico.



Procedimiento	Peso primera convocatoria	Peso segunda convocatoria
Casos y prácticas en clase (exposición oral obligatoria de al menos una)	30 %	30 %
Pruebas de Evaluación Continúa	10 %	10 %
Examen final teórico	40 %	40 %
Examen final práctico	20 %	20 %
Total	100 %	100 %

Evaluación excepcional:

En el sistema de Evaluación Excepcional se exigirá la realización y/o entrega de trabajos como en el sistema ordinario, para garantizar la adquisición de determinadas competencias, y la presentación a las pruebas de contenido que se establezcan. El alumno/a habrá de solicitar este tipo de evaluación dentro de los plazos previstos en el Reglamento de Evaluación de la Universidad de Burgos. En el caso de los alumnos que participen en el programa Universitario Cantera, la calificación se determinará en función del desempeño de las tareas que les sean signadas en el marco del programa"

13. Recursos de aprendizaje y apoyo tutorial:

Presentaciones power-point en el aula
Materiales y actividades en la plataforma Moodle
Tutoría presencial
Tutoría virtual

14. Calendarios y horarios:

Ver página web

15. Idioma en que se imparte:

Español