



GUÍA DOCENTE 2022-2023
DIRECCIÓN COMERCIAL

1. Denominación de la asignatura:

DIRECCIÓN COMERCIAL

Titulación

MBA

Código

7681

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

COMPLEMENTOS FORMATIVOS

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) :

Paula Rodríguez Torrico

4.b Coordinador de la asignatura

Paula Rodríguez Torrico

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

Primer semestre

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

Obligatoria



7. Número de créditos ECTS de la asignatura:

4

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

G1 Liderazgo. Comprensión y aplicación del liderazgo estratégico para transformar organizaciones. Creatividad, rigor intelectual, independencia e iniciativa personal y profesional para proponer y emprender proyectos. Independencia y capacidad de actuar de forma autónoma.

G2 Aprendizaje continuo. Integración de nuevos conocimientos con la experiencia y el aprendizaje previo. Capacidad de integrar experiencia profesional previa y los conocimientos adquiridos de forma autodirigida y autónoma para la resolución de situaciones complejas.

G3 Apreciación del entorno. Comprensión de las organizaciones y del contexto en el que operan. Comprender y tener experiencia sobre nuevos contextos, culturas diversas, cuestiones de naturaleza global y entornos cambiantes. Capacidad de aplicar capacidades estratégicas avanzadas en contextos nuevos, cambiantes, globalizados o multidisciplinares.

G4 Capacidad de pensamiento holístico. Capacidad de reflexión a partir de la integración de aprendizajes en diferentes áreas para saber abordar situaciones complejas de manera holística.

G5 Habilidades interpersonales. Habilidades interpersonales que permitan interactuar y encontrar la complementariedad con grupos e individuos en todos los niveles y con experiencias culturales y disciplinares diversas. Capacidad para la organización, planificación y gestión de los recursos y el trabajo en equipo.

G6 Compromiso ético y reflexión sobre la responsabilidad con la sociedad y el desarrollo sostenible, incluyendo aspectos como la igualdad entre mujeres y hombres, la igualdad de oportunidades de las personas con discapacidad y la promoción de una cultura de paz y valores democráticos.

CB9 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.

E1 Comprensión de las áreas funcionales de una organización y de sus interrelaciones.

E4 Identificar problemas de gestión empresarial e implementar procesos tanto a nivel operativo como estratégico.



E8 Diseñar e implementar la política y estrategia de la empresa.

Resultados del aprendizaje:

R1. Comprender la relación entre la organización y el entorno, la interrelaciones entre las distintas áreas funcionales de la empresa y entender cómo gestionar los recursos de la empresa para la continua adaptación de la empresa a las nuevas circunstancias ambientales.

R2. Desarrollar la capacidad la búsqueda, almacenamiento y tratamiento de información para la toma de decisiones y el aprendizaje autónomo.

R4. Desarrollar una visión emprendedora que favorezca la identificación de oportunidades de negocio derivados los cambios en el sector.

R7. Madurar la capacidad analítica en torno a la toma de decisiones en las organizaciones empresariales.

9. Programa de la asignatura

9.1- Objetivos docentes

La primera parte de esta asignatura introduce la disciplina del marketing y sus fundamentos.

La segunda parte engloba los principales ejes que configuran el marketing estratégico en la empresa. En concreto, aspectos y estrategias referidos a la demanda, la competencia, el mercado y el diagnóstico estratégico.

La tercera parte 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 resumen, los principales objetivos de la asignatura son:

- Familiarizar al alumno con conceptos y conocimientos propios de la Dirección Comercial.
- Entender la filosofía de marketing.
- Aprender la toma de decisiones estratégicas comerciales en la empresa y visión complementaria de todas ellas.



9.2- Unidades docentes (Bloques de contenidos)

INTRODUCCIÓN AL MARKETING

TEMA 1. EL MARKETING COMO FILOSOFÍA EMPRESARIAL

- 1.1. Definición y evolución del concepto de Marketing
- 1.2. El papel del Marketing en la empresa. Filosofía, análisis y acción
- 1.3. Marketing Estratégico y Marketing Operativo
- 1.4. El proceso de dirección de marketing

MARKETING ESTRATÉGICO

TEMA 2. LA DEMANDA Y LA COMPETENCIA

- 2.1 Análisis de la demanda y sus determinantes
- 2.2 Técnicas de previsión de ventas
- 2.3 Modelos de estimación

TEMA 3. LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

- 3.1 Segmentación de mercados: Definición y enfoques
- 3.2 Criterios para la segmentación
- 3.3 Aplicación de la segmentación en el diseño de la estrategia comercial

TEMA 4. EL COMPORTAMIENTO DEL COMPRADOR

- 4.1 Concepto de necesidad
- 4.2 Motivación del comprador
- 4.3 El proceso de decisión de compra

TEMA 5. LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

- 5.1 La investigación de mercados y sus tipos
- 5.2 El proceso de investigación de mercados
- 5.3 Elaboración de cuestionarios
- 5.4 Análisis de la información

MARKETING OPERATIVO

TEMA 6. DECISIONES SOBRE PRODUCTOS

- 6.1 Concepto, atributos y tipos de productos
- 6.2 El posicionamiento
- 6.3 La cartera de productos
- 6.4 El ciclo de vida de los productos
- 6.5 Decisiones de marca, envase y etiquetado

TEMA 7. DECISIONES SOBRE DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

- 7.1 Canales de distribución del producto
- 7.2 Distribución física del producto
- 7.3 Optimización y estrategias de distribución



TEMA 8. DECISIONES SOBRE PRECIOS

8.1 Concepto e importancia de la variable precio

8.2 Factores condicionantes de las decisiones sobre precios

8.3 Estrategias sobre precios

8.4 Métodos de fijación de precios

TEMA 9. DECISIONES SOBRE COMUNICACIÓN COMERCIAL

9.1 Concepto y objetivos de la comunicación comercial

9.2 El proceso de comunicación

9.3 Instrumentos de la comunicación comercial. El Mix de Comunicación

9.3- Bibliografía

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

MUNUERA, J.L. Y RODRÍGUEZ, A.I., (2012) Estrategias de marketing. Un enfoque basado en el proceso de dirección, ESIC, Madrid,

REINA PAZ, M, (2020) MARKETING. INTRODUCCIÓN Y CASOS PRÁCTICOS, 1ª, Sanz y Torres, 978-84-17765-72-9,

SAINZ DE VICUÑA, J.M., (2021) El plan de marketing digital en la práctica, ESIC, Madrid,

SAN MARTIN, S., (2008) PRÁCTICAS DE MARKETING. EJERCICIOS Y SUPUESTOS, ESIC, MADRID,

SANTESMASES, M., (2012) Marketing: conceptos y estrategias, Pirámide,

ZORITA, E., (2015) PLAN DE NEGOCIO, ESIC, Madrid,

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

ABASCAL, E. y GRANDE, I., (2017) Fundamentos y técnicas de investigación comercial, ESIC, Madrid,

KOTLER, P. y Keller, K.E., (2016) Dirección de Marketing 15e, PEARSON EDUCATION,

Kotler, P., Kartajaya, H. & Setiawan, I., (2020) Marketing 4.0. Transforma tu estrategia para atraer al consumidor digital., John Wiley & Sons,

LAMBIN, (2005) MARKETING ESTRATÉGICO, ESIC,

SAINZ DE VICUÑA, J.M., (2018) El plan de marketing digital en la práctica, ESIC,

VÁZQUEZ, R.; TRESPALACIOS, J.A. Y RODRÍGUEZ DEL BOSQUE, I., (2005)

Marketing: estrategias y aplicaciones sectoriales, CIVITAS,

9.4- Acceso a la Bibliografía Recomendada desde Leganto

https://leganto.ubu.es/leganto/public/34BUC_UBU/lists?courseCode=7681&auth=SAML



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

Exposiciones teóricas, discusión de casos por grupos, presentación de trabajos y pruebas orales y escritas.

Metodología	Competencia relacionada	Horas presenciales	Horas de trabajo	Total de horas
Clases teóricas	G1, G3, E1, E4	13	24	37
Clases prácticas, prácticas individuales y realización de trabajos en grupo	G1, G2, G3, G4, G6, CB9, E1	13	24	37
Exposiciones públicas y pruebas de evaluación	CB9, E1, E8,	7	16	23
Tutorías individuales y en grupo	G2, G5, E1, E4, E8	1	2	3
Total		34	66	100

11. Sistemas de evaluación:

Para superar la asignatura será necesario obtener una calificación mínima del 30% en la prueba Examen final teórico, y una calificación mínima 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. Este criterio se establece con base en la filosofía subyacente de evaluación continua que supone un trabajo continuado a lo largo del curso.

Para la realización de tutorías y exámenes, resulta imprescindible disponer de webcam y micrófono activados. Además, determinadas pruebas de evaluación podrán realizarse mediante videoconferencia (Teams, vinculada a la cuenta de alumno de la UBU) y/o requerir validación de identidad mediante el uso de sistemas de reconocimiento facial.



Procedimiento	Peso primera convocatoria	Peso segunda convocatoria
Participación activa en el proceso de aprendizaje dando respuesta a los casos planteados por el docente	20 %	20 %
Elaboración y presentación de trabajos en el curso	40 %	40 %
Examen Final teórico	25 %	25 %
Examen Final práctico	15 %	15 %
Total	100 %	100 %

Evaluación excepcional:

En el sistema de evaluación excepcional se exigirá la entrega de trabajos en las mismas fechas que en el sistema ordinario, así como la presentación a las pruebas de evaluación final que se establezcan.

12. Recursos de aprendizaje y apoyo tutorial:

Presentaciones, bibliografía y artículos, plataforma del master y externas y conferencias y actividades del master.

13. Calendarios y horarios:

Según Información en la web del master

14. Idioma en que se imparte:

ESPAÑOL