

# Guía Docente

Modalidad Presencial

Dirección  
Comercial

Curso 2018/19

**G**rado en Administración y  
Dirección de Empresas



**UCAV**  

---

[www.ucavila.es](http://www.ucavila.es)





<b>Nombre:</b>	DIRECCIÓN COMERCIAL
<b>Carácter:</b>	OBLIGATORIA
<b>Código:</b>	30206GA
<b>Curso:</b>	3º
<b>Duración (Semestral/Anual):</b>	SEMESTRAL
<b>Nº Créditos ECTS:</b>	6
<b>Prerrequisitos:</b>	NINGUNO
<b>Responsable docente:</b>	Noelia Muñoz del Nogal Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales
<b>Email:</b>	noelia.munoz@ucavila.es
<b>Departamento (Área Departamental):</b>	ECONOMÍA Y EMPRESA
<b>Lengua en la que se imparte:</b>	CASTELLANO
<b>Módulo:</b>	COMERCIALIZACIÓN E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS
<b>Materia:</b>	DIRECCIÓN COMERCIAL

En esta asignatura se profundizará en la concepción del Marketing y su entorno, estudios del mercado y sus técnicas aplicables. Especialmente se desarrollará el marketing-mix: Precios, distribución, promoción y política de producto.

### 2.1. COMPETENCIAS BÁSICAS Y GENERALES

- CB1: que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos de economía de la empresa, área de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y que se encuentra a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de la administración y dirección de empresas
- CB2: que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas de la administración y dirección de empresas
- CB3: que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes para las empresas que les permitan emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética;
- CB4: que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado en la administración y dirección de empresas financieras como no especializado;
- CB5: Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía;
- • Habilidades básicas de manejo de los diferentes sistemas informáticos (hardware, redes, software) (CG11).

- Desarrollar la responsabilidad y el compromiso ético con el trabajo buscando siempre la consecución de la calidad (CG1).

## 2.2. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

- • Conocer y saber emplear técnicas de venta (B14).
- • Emitir informes de asesoramiento sobre situaciones concretas de empresas y mercados (B18).
- • Redactar proyectos de gestión global o áreas funcionales de la empresa (B19).
- Saber utilizar las herramientas electrónicas específicas de análisis comercial.
- Aprender las principales variables asociadas al análisis de mercado y comercialización de productos.
- Analizar la comercialización de productos financieros.

## 2.3. RESULTADOS DE APRENDIZAJE

- • Proporcionar los conocimientos de marketing que permitan a los alumnos elaborar y evaluar planes de marketing en las organizaciones.
- • Conocimiento y análisis de las últimas tendencias y oportunidades de mercado.



### 3.1. PROGRAMA

1. INTRODUCCIÓN Y CONCEPTOS BÁSICOS DEL MARKETING
2. LA DIRECCIÓN COMERCIAL: CÓMO TOMAMOS DECISIONES
3. MARKETING DIGITAL
4. PRODUCTO
5. SERVICIO
6. EL PRECIO
7. COMUNICACIÓN COMERCIAL
8. DISTRIBUCIÓN COMERCIAL.
9. DISTRIBUCIÓN COMERCIAL LOGÍSTICA.
10. EL MERCADO Y EL ENTORNO
11. NUEVAS TENDENCIAS: NEUROMARKETING

### 3.2. BIBLIOGRAFÍA:

- Fundamentos de marketing 13a edición Kotler, Philip ISBN: 9786073238458 Año de publicación 2017.
- Cómo tomamos decisiones ISBN: 9788490355213. Matthew Willcox
- MARKETING DIGITAL 5ED. Estrategia, implementación y práctica. Autores: Dave Chaffey y Fiona Ellis-Chadwick
- Neuromarketing. Fusión perfecta ISBN: 9788483227633
- ENCISO DE YZAGUIRRE, V, GONZALEZ S. (2012) *Dirección Comercial*. UCAV. Avila.

Recursos en Internet

Revista Alimarket <http://www.alimarket.es>

La asignatura se desarrollará a través de los siguientes métodos y técnicas generales, que se aplicarán diferencialmente según las características propias de la asignatura:

Relación de actividades (Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas):

- **Clase magistral:** mediante la clase magistral el profesor de la asignatura expondrá y explicará a los alumnos los contenidos principales de la misma, fomentando la participación y la opinión crítica de los alumnos.
- **Realización de trabajos individuales:** el alumno elegirá entre el temario algún apartado de la Materia que le cause especial interés motivando así su realización. En el trabajo el alumno abordará un tema determinado haciendo uso del material que él considere oportuno y de los recursos bibliográficos recomendados por el profesor, analizando así un aspecto de la Materia en cuestión. El profesor estará, a disposición del alumno para todo aquello que éste pudiera necesitar, y cualquier duda que pudiera surgir en torno al tema elegido.
- **Realización de trabajos en grupo:** El alumno deberá realizar un trabajo en grupo obligatorio, que consistirá en desarrollar de forma práctica, los conceptos teóricos vistos en las unidades didácticas. Se trata de redactar un proyecto o propuesta para un nuevo producto, enmarcado en un entorno y mercado concreto, que el alumno deberá explicar y desarrollando principalmente los componentes del marketing mix. El alumno (o grupo de alumnos) debe fijar el proyecto de mutuo acuerdo con el profesor.
- **Debates:** la proposición de temas de debate por parte del profesor permite al alumno participar en temas de actualidad y animarle a estar al día de noticias relacionadas con la Materia en cuestión. La intervención en estos debates así como las apreciaciones y opiniones personales de cada alumno tendrá su reflejo en el momento de la evaluación final.

- **Tutorías.** Durante un intervalo de 2 a 4 horas semanales (dependiendo del número de alumnos), fijadas previamente y debidamente comunicada a los estudiantes, éstos tendrán la posibilidad de contactar con el profesor de la asignatura con el fin de plantear dudas, comentar lecturas, trabajos, casos, etc., todo lo cual facilita y redonda en una mejor comprensión de la materia por parte del alumno
- **Estudio personal de la materia:** El estudio individual de la materia es la actividad formativa tradicional por excelencia. Además de los materiales suministrados al alumno que han sido elaborados por el profesorado de la asignatura, el profesor podrá orientar al alumno en el estudio de la materia con recursos complementarios tipo artículos doctrinales, de opinión, modificaciones legales, sentencias judiciales....
- **Lectura y reflexión personal sobre artículos y páginas web relacionadas:** El profesor indicará a los alumnos algún artículo o página web de interés para que lean y reflexionen sobre él.
- **Trabajo sobre material audiovisual:** El profesor podrá facilitar a los alumnos la audición de alguna conferencia de expertos o fragmentos de algún reportaje filmográfico para facilitar la comprensión de la materia a través del correspondiente enlace en la plataforma virtual. Sobre el mismo requerirá un breve resumen o una valoración personal del asunto que se trata.
- **Reflexión grupal:** El profesor propondrá un tema sobre el que los alumnos deben opinar, contrastando información de los distintos medios de comunicación social, valorando fundamentalmente la calidad de la expresión, el manejo de técnicas y figuras lingüísticas que enriquezcan el lenguaje.
- **Estudio del alumno**
- **Actividades de evaluación**





La evaluación es un componente fundamental de la formación del alumno. Está compuesta por un examen final escrito y la evaluación continua, que consta de ejercicios y actividades evaluables.

La evaluación de esta asignatura se realiza mediante la media del examen (valorado en un 60%) y la realización de un trabajo obligatorio e individuales (con valor del 40%).

➤ Examen (60 % de la nota final)

La superación de dicho examen constituye un **requisito indispensable para la superación de la asignatura**. El alumno deberá tener en el examen al menos un 5 para poder realizar la ponderación de notas. El alumno con nota inferior se considerará suspenso. El alumno dispondrá de dos convocatorias de examen por curso académico.

➤ Trabajo obligatorio (En grupo e individuales) (40% de la nota final)

La superación del trabajo constituye un requisito importante para la superación de la asignatura.

En el caso de tener el trabajo obligatorio superado y no aprobar el examen, se guardará su nota hasta la segunda convocatoria de examen perteneciente al curso académico actual.

No se admitirán trabajos fuera de la fecha límite de entrega, que será comunicada al alumno con suficiente antelación.

### Pautas para la realización del trabajo obligatorio en Grupo

El trabajo obligatorio consistirá en desarrollar de forma práctica, los conceptos teóricos vistos en las unidades didácticas.

Se trata de redactar un proyecto o propuesta para un nuevo producto, enmarcado en un entorno y mercado concreto, que el alumno deberá explicar y desarrollando principalmente los componentes del marketing mix.

Recuerde que a la hora de plantear los objetivos de cualquier proyecto: han de ser **reales**, medibles, cuantificables y alcanzables.

**IMPORTANTE:** El alumno (o grupo de alumnos) debe fijar el proyecto de mutuo acuerdo con el profesor.

El alumno (o grupo de alumnos) debe ser imaginativo en el desarrollo del trabajo. Se debe realizar el trabajo de una forma ordenada, relacionada y estructurada.

El trabajo debe ser original e inédito; no debe reproducir aspectos teóricos sino aplicarlos, y finalmente, debe tener una extensión no inferior a veinte ni superior a treinta y cinco páginas, incluyendo índices, anexos y bibliografía.

Se valorará la mención de trabajos de investigación, artículos o bibliografía que sustenten las afirmaciones planteadas por el alumno.

Se deberán citar adecuadamente todos los textos que se utilicen para la realización del trabajo. Y, en particular, aquellos documentos que sean escritos “textuales”, deberán ir entre comillas y con la referencia a la fuente. **En caso contrario el trabajo se podrá considerar SUSPENSO.**

EJERCICIOS Y ACTIVIDADES EVALUABLES	PROPORCIÓN
Trabajos individuales y participación en clase tanto en comportamiento como en actitud de realización de los trabajos mandados en clase	10%
Trabajos en grupo	30%
Examen final escrito	60%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

## **EPÍGRAFES BÁSICOS QUE DEBE CONTENER EL TRABAJO:**

---

### **Índice**

- 1. Introducción.** (Justificación, Objetivos, metodología y resumen ejecutivo)
- 2. Análisis de situación** (Análisis del entorno y del mercado: Microentorno, Macroentorno, DAFO)
- 3. Estrategia de marketing** (Misión, objetivos, público objetivo)
- 4. Marketing Mix**
  - 1. Producto / Servicio**
  - 2. Precio**
  - 3. Promoción**
  - 4. Distribución**
- 5. Conclusión.**
- 6. Bibliografía (citar adecuadamente)**

**IMPORTANTE:** El apartado que se debe desarrollar en mayor profundidad es el apartado 5, referido al marketing mix. En relación con el tiempo y temario dedicado en la asignatura.

**Se deberá entregar una copia del trabajo en formato digital, así como la presentación.**

### **Formato:**

Tipo de letra: "Arial" o "Times New Roman".

Tamaño de letra: 11 puntos para "Arial" y 12 puntos para "Times New Roman"

Espaciado entre líneas: 1,5

Texto: Justificado

Extensión: 25-30 páginas

---

### Criterios de calificación de la evaluación continua

El trabajo será valorado tanto en su desarrollo o presentación escrita, un 60% de la nota del trabajo, (1,8 sobre 3 puntos), como su prestación en clase, un 40% (1,2 sobre 3)  
Los criterios para la evaluación de los trabajos se presentan en la siguiente tabla, en donde se resumen los aspectos a valorar y el porcentaje que representa cada uno de los mismos:

<b>TRABAJO ESCRITO</b>	<b>EL 60%</b>
<b>Presentación</b> (Formato, orden, limpieza, estructura)	5%
<b>Contenido y aplicación de los temas</b>	40%
<b>Argumentación y unidad</b>	5%
<b>Fuentes de investigación y bibliografía</b>	10%

Del mismo modo, los criterios para la evaluación de una exposición del trabajo de grupo serán:

<b>PRESENTACIÓN</b>	<b>% SOBRE EL 40%</b>
<b>Presentación utilizada</b> (correcto uso, formato) (Ejm: una presentación que sea esquemática, ayude a seguir la exposición, complete o afiance las ideas de lo que se dice)	15%
<b>Materiales adicionales presentados, control del tiempo y orden</b>	5%
<b>Integración en el grupo</b>	5%
<b>Expresión verbal y capacidad de exposición</b>	10%
<b>Presentación adecuada</b> (Gestos, posturas, atuendo, etc)	5%

Se deberán **citar adecuadamente todos los textos** que se utilicen para la realización del trabajo. Y, en particular, aquellos documentos que sean escritos “textuales”, deberán ir entre comillas y con la referencia a la fuente. **En caso contrario el trabajo se podrá considerar SUSPENSO.**

A continuación se muestra como se debe citar cada documento, según el criterio Harvard, tanto si es dentro del texto, como si al final en la bibliografía.

#### Acta de Conferencia

Bibliografía: Global Public Policy Symposium (2008), "Principles-Based accounting standards", New York.

Cita dentro del texto: (Global Public Policy Symposium, 2008)

#### Artículo de Periódico

Bibliografía: Garcia, A.I. & Ciriza, M. (2007), *Las instituciones quieren demostrar a las empresas que la calidad es rentable*.

Cita dentro del texto: (Garcia, Ciriza 2007)

#### Artículo de Revista (Magacín)

Bibliografía: Garrido Buj, S. & Rodríguez Carrasco, J. (1980), *Contabilidad social: modelos y técnicas*, Ministerio de Industria y Energía, Madrid.

Cita dentro del texto: (Garrido Buj, Rodríguez Carrasco 1980)

#### Artículo de Revista Académica (Journal)

Bibliografía: Davis, J.H., Schoorman, F.D. & Donaldson, L. (1997), "Toward a Stewardship Theory of Management", *Academy of Management Review*, vol. 22, no. 1, pp. 20-47.

Cita dentro del texto: (Davis, Schoorman & Donaldson, 1997)

#### Capítulo de Libro

Bibliografía: Heald, M. (1970), "8 - New Horizons of Corporate Responsibility, 1945 - 1960" in Transaction Publishers, pp. 207.

Cita dentro del texto: (Heald, 1970)

### Comunicación Personal

Bibliografía:	Pozueta de Paredes, F. (2007), <i>La empresa de economía de comunión.</i> , Conferencia CEU; Seminario sobre EDC, Madrid.
Cita dentro del texto:	(Pozueta de Paredes, 2007)

### Genérica

Bibliografía:	García del Junco, J., Martín Velicia, F. & Álvarez Martínez, P. (2006), <i>Los valores personales y su influencia en el espíritu emprendedor. (With English summary.)</i> .
Cita dentro del texto:	(García del Junco, et. al 2006)

### Leyes/estatutos

Bibliografía:	BOE 1995, <i>Ley 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada.</i>
Cita dentro del texto:	(BOE, 1995)

### Libro

Bibliografía:	Johnson, G. & Scholes, K. (2001), <i>Dirección Estratégica</i> , 5ª edn, Pearson Educación, S.A., Madrid (España).
Cita dentro del texto:	(Johnson, Scholes, 2001)

### Página Web

Bibliografía:	Asociación Española del Pacto Mundial (2008), ASEPAN Informe del Pacto Mundial. Available: <a href="http://www.pactomundial.org">http://www.pactomundial.org</a> .
Cita dentro del texto:	(Asociación Española del Pacto Mundial, 2008 )

Revista Electrónica	
Bibliografía:	Beaudoin, C.A., Agoglia, C.P. & Tskamis, G.T. (2010), "Does Corporate Social Responsibility Influence Earnings Management?: An Agency Perspective", <i>Social Science Research Network</i> , [Online], .
Cita dentro del texto:	(Beaudoin, Agoglia & Tskamis, 2010)

Tesis	
Bibliografía:	García Pérez, María del Carmen (1976), <i>Análisis de la evolución histórica, situación actual y perspectivas de la doctrina contable</i> , Facultad de ciencias económicas y empresariales. Universidad Complutense de Madrid.
Cita dentro del texto:	(García Pérez, María del Carmen 1976)



Para el apoyo tutorial, el alumno tendrá a su disposición un equipo docente encargado de acompañar al alumno durante toda su andadura en el proceso formativo, prestando una atención personalizada al alumno. Las dos figuras principales son:

**Profesor docente:** encargado de resolver todas las dudas específicas de la asignatura y de informar al alumno de todas las pautas que debe seguir para realizar el estudio de la asignatura.

**Tutor personal o de grupo:** asignado al alumno al iniciar los estudios de Grado y que orienta al alumno tanto en cuestiones académicas como personales.

**Horario de Tutorías del profesor docente:**

Miércoles de 11:00 a 12:30 y de 17:00 a 19:00.



**Horario de la asignatura:**

Martes de 11 a 13 horas.

Viernes de 13 a 15 horas.

**Las sesiones** se desarrollarán aproximadamente según la siguiente tabla, en la que se recogen el calendario de temas y las actividades de evaluación:

CONTENIDOS	ACTIVIDADES Y EVALUACIÓN
1ª y 2ª semana	
Presentación y Tema 1	
3ª-4ª -5ª semana	
Temas 2, 3 y 4...	Se harán comentarios de casos prácticos en clase
6ª-7ª-8ª Semana	
Temas 5, 6 y 7	Se harán comentarios de casos prácticos en clase
9ª – 10ª-11ª semana	
8, 9 y 10	El 20 de diciembre último día para entregar el trabajo de grupo obligatorio.
12ª – 13ª- 14ªsemana	
11 y 12	Serán las presentaciones de los trabajos obligatorios por parte de los alumnos.
15ª semana	
	Examen final