



DATOS IDENTIFICATIVOS

Dirección comercial II

Asignatura	Dirección comercial II			
Código	V55G020V01502			
Titulación	Grado en Administración y Dirección de Empresas			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OB	3	1c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento	Departamento de IESIDE (Vigo)			
Coordinador/a	Negreira del Río, Jesús			
Profesorado	Negreira del Río, Jesús			
Correo-e	jesus.negreira@ieside.edu			
Web	http://www.ieside.edu			
Descripción general				

Competencias

Código	
B1	Capacidad de análisis y síntesis
B5	Habilidades de comunicación oral y escrita
B9	Capacidad de desempeño efectivo dentro de un equipo de trabajo
B13	Capacidad de aprendizaje y trabajo autónomo
C14	Elaborar los planes y políticas en las diferentes áreas funcionales de las organizaciones

Resultados de aprendizaje

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje	
Adquirir conocimientos y dominio de las herramientas del programa de marketing de la empresa	B1 B5 B13	
Aplicar y poner en marcha estrategias comerciales de producto, tanto individualmente como en grupo	B1 B5 B9 B13	C14
Aplicar y poner en marcha estrategias comerciales de precio, tanto individualmente como en grupo	B1 B5 B9 B13	C14
Aplicar y poner en marcha estrategias comerciales de comunicación, tanto individualmente como en grupo	B1 B5 B9 B13	C14
Aplicar y poner en marcha estrategias comerciales de distribución, tanto individualmente como en grupo	B1 B5 B9 B13	C14

Contenidos

Tema

La propuesta de valor de la empresa y su tangibilización en el marketing mix El valor de la empresa. El marketing mix

La definición de la oferta: política de producto y precio Producto. Precio

Diferenciación de la empresa en el mercado: políticas de distribución y comunicación Comunicación. Distribución

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Presentaciones/exposiciones	4	5	9
Resolución de problemas y/o ejercicios	5	5	10
Proyectos	10	32.5	42.5
Estudio de casos/análisis de situaciones	10	10	20
Sesión magistral	22	45.5	67.5
Pruebas de tipo test	1	0	1

*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

Metodologías

	Descripción
Presentaciones/exposiciones	Se realizará la exposición por parte del estudiantado ante el docente y el resto de estudiantes de un tema sobre contenidos de la materia o de los resultados de un trabajo, ejercicio, proyecto, trabajo tutelado... Se puede llevar a cabo de manera individual o en grupo.
Resolución de problemas y/o ejercicios	Actividad en la que se formulan problemas y/o ejercicios relacionados con la asignatura. El estudiante debe desarrollar las soluciones adecuadas o correctas mediante la ejercitación de rutinas, la aplicación de fórmulas o algoritmos, la aplicación de procedimientos de transformación de la información disponible y la interpretación de los resultados. Se suele utilizar como complemento de la lección magistral.
Proyectos	Los estudiantes, mediante el trabajo en grupo, elaboran un documento sobre la temática de la materia. Se trata de una actividad de equipo que exige al mismo tiempo trabajo autónomo del estudiante que incluye el conocimiento y la puesta en práctica de los fundamentos teóricos que soportan la materia, la búsqueda y recogida de información, lectura y manejo de bibliografía, análisis, síntesis y redacción, y propuesta de un plan de acción específico respuesta al problema planteado.
Estudio de casos/análisis de situaciones	Actividad en la que el profesor entrega a los estudiantes para su análisis individual y posterior discusión en el aula casos representativos de situaciones y/o problemas empresariales. El estudiante deberá analizar la información, identificar el problema, proponer solución y argumentar ésta, por escrito y a través de la exposición ante un grupo de estudiantes y/o el conjunto de la clase de las principales conclusiones alcanzadas en la reflexión.
Sesión magistral	Exposición por parte del profesor de los contenidos de la materia objeto de estudio, bases teóricas y/o directrices de un trabajo, ejercicio o proyecto a desarrollar por el estudiante. Se requiere la participación activa del estudiantado en el aula a través de exposiciones y debates. Se recomienda al estudiante que trabaje previamente el material entregado por el profesor y que se consulte la bibliografía recomendada para completar la información con el fin de seguir las explicaciones y participar activamente en las cuestiones y preguntas planteadas a lo largo de la clase. En ningún caso las transparencias entregadas por el profesor constituyen material suficiente sobre el contenido de la asignatura.

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Sesión magistral	El estudiante será atendido por el profesor en el tiempo y lugar de tutoría establecido al efecto, sin perjuicio de la disponibilidad que el profesor ofrece al estudiante de prestarle aquél apoyo que éste pudiese demandar, preferentemente a través de medios electrónicos, pero también mediante atención personal en las instalaciones docentes
Presentaciones/exposiciones	El estudiante será atendido por el profesor en el tiempo y lugar de tutoría establecido al efecto, sin perjuicio de la disponibilidad que el profesor ofrece al estudiante de prestarle aquél apoyo que éste pudiese demandar, preferentemente a través de medios electrónicos, pero también mediante atención personal en las instalaciones docentes
Resolución de problemas y/o ejercicios	El estudiante será atendido por el profesor en el tiempo y lugar de tutoría establecido al efecto, sin perjuicio de la disponibilidad que el profesor ofrece al estudiante de prestarle aquél apoyo que éste pudiese demandar, preferentemente a través de medios electrónicos, pero también mediante atención personal en las instalaciones docentes.

Proyectos	El estudiante será atendido por el profesor en el tiempo y lugar de tutoría establecido al efecto, sin perjuicio de la disponibilidad que el profesor ofrece al estudiante de prestarle aquél apoyo que éste pudiese demandar, preferentemente a través de medios electrónicos, pero también mediante atención personal en las instalaciones docentes.
Estudio de casos/análisis de situaciones	El estudiante será atendido por el profesor en el tiempo y lugar de tutoría establecido al efecto, sin perjuicio de la disponibilidad que el profesor ofrece al estudiante de prestarle aquél apoyo que éste pudiese demandar, preferentemente a través de medios electrónicos, pero también mediante atención personal en las instalaciones docentes.

Evaluación			
	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje
Presentaciones/exposiciones	Presentación plan de márketing	10	B5 B9
Proyectos	Proyecto plan de márketing	20	B1 B5 B9 B13 C14
Estudio de casos/análisis de situaciones	Análisis y presentación de la solución a un caso problema entregado por el profesor	10	B1 B13 C14
Sesión magistral	Examen escrito final	50	B1 B5 C14
Pruebas de tipo test	Examen tipo test, cuatro respuestas y una válida, aproximadamente en la parte central del semestre	10	B13

Otros comentarios sobre la Evaluación

Para superar la materia se requiere satisfacer dos condiciones: (1) obtener una puntuación mínima de 5 puntos en el conjunto de las pruebas a evaluar y (2) obtener como mínimo una puntuación de 3 en el examen final (puntuado sobre 10).

La puntuación obtenida por la participación, así como la realización y entrega de todas aquellas tareas establecidas por el profesor (casos, ejercicios, supuestos, exposiciones, memorias, etc.), se mantiene en las convocatorias de enero y julio del curso académico en vigor, pero no se guardará para los cursos sucesivos.

La asistencia a las clases es un componente esencial de la evaluación y, por tanto, es obligatoria.

Todas las faltas serán tenidas en cuenta para el cálculo de las penalizaciones, aunque estas fueran justificadas.

Las penalizaciones serán de aplicación en cada materia, en función de los siguientes baremos:

- La no asistencia a más del 10% de las horas lectivas, se penalizará con una reducción de un tercio en la evaluación continua de la materia.
- La no asistencia a más del 20% de las horas lectivas, se penalizará con una reducción de dos tercios en la evaluación continua de la materia.
- La no asistencia a más del 30% de las horas lectivas, se penalizará con un cero en la evaluación continua de la materia.

La nota obtenida en la evaluación continua (50% de la nota final) se mantendrá en todas las oportunidades de examen del año académico 2017/2018.

Para los estudiantes que se matriculen en la convocatoria de Fin de Carrera (que tienen 24 ECTS pendientes de cursos anteriores, con materias cursadas pero no aprobadas) solo se tendrá en cuenta a nota del examen.

La corrección de los exámenes finales será [ciega].

Las fechas y horarios de las pruebas de evaluación de las diferentes convocatorias son las especificadas en el calendario de pruebas de evaluación aprobado por la Junta de Centro para el curso 2017/2018.

En el caso de conflicto o disparidad entre las fechas de los exámenes prevalecerán las señaladas en la página web de la Facultad.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

□ ARTAL CASTELLS, M., **Dirección de ventas: organización del departamento de ventas y gestión de vendedores**, 10ª ed., Esic Editorial, 2011

□ KOTLER, P.; Lane, K; CÁMARA, D.; GRANDE, I., **Dirección de Marketing**, 14ª, Ed. Addison-Wesley, 2012

□ PERREAULT, W.D.; McCARTHY, E.J., **Basic Management, A Global-Managerial Approach**, 15e., McGraw-Hill, 2006

□ SAINZ DE VICUÑA, J.M., **Plan de marketing en la práctica**, 18ª ed., ESIC Editorial, 2013

G. BOBADILLA, L.M., + **Ventas**, 3ª ed., Esic Editorial, 2009

TRESPALACIOS G., J.A; VÁZQUEZ C., R.; BELL A., L., **Investigación de Mercados**, Thomson, 2005

Recomendaciones

Asignaturas que continúan el temario

Comunicación y publicidad/V55G020V01944

Creación de empresas y business plan/V55G020V01937

Marketing digital y relacional/V55G020V01945

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Dirección comercial I/V55G020V01403

Otros comentarios

Esta guía docente esta; redactada por el coordinador en castellano. En caso de existir diferencias entre versiones en idiomas distintos, la que prevalece es la que esta; en castellano.

MUY IMPORTANTE: la cuenta de correo del estudiante de IESIDE ha de ser la que el estudiante revise diariamente, dado que los avisos y comunicaciones se harán a esta cuenta. No se podrá alegar ignorancia ante cualquiera de estos avisos y comunicaciones.