



DATOS IDENTIFICATIVOS

Dirección comercial II

Materia	Dirección comercial II			
Código	V55G020V01502			
Titulación	Grao en Administración e Dirección de Empresas			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Dpto. Externo			
Coordinador/a	Vázquez- Palacios Sánchez, Alejandro			
Profesorado	Vázquez- Palacios Sánchez, Alejandro			
Correo-e	alejandro.vazquez@ieside.com			
Web	http://www.ieside.edu			
Descrición xeral				

Resultados de Formación e Aprendizaxe

Código	
B1	Capacidade de análise e síntese
B5	Habilidades de comunicación oral e escrita
B9	Capacidade de actuación eficaz dentro dun equipo de traballo
B13	Capacidade de aprendizaxe e traballo autónomo
C14	Elaborar os plans e políticas nas diferentes áreas funcionais das organizacións

Resultados previstos na materia

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Adquirir coñecementos e dominio das ferramentas do programa de mercadotecnia da empresa	B1 B5 B13	
Aplicar e pór en marcha estratexias comerciais de produto, tanto individualmente como en grupo	B1 B5 B9 B13	C14
Aplicar e pór en marcha estratexias comerciais de prezo, tanto individualmente como en grupo	B1 B5 B9 B13	C14
Aplicar e pór en marcha estratexias comerciais de comunicación, tanto individualmente como en grupo	B1 B5 B9 B13	C14
Aplicar e pór en marcha estratexias comerciais de distribución, tanto individualmente como en grupo	B1 B5 B9 B13	C14

Contidos

Tema

A proposta de valor da empresa e a súa tangibilización na mercadotecnia mix

O valor da empresa. A mercadotecnia mix

A definición da oferta: política de produto e prezo Produto. Prezo

Diferenciación da empresa no mercado: políticas de distribución e comunicación. Distribución e comunicación

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Presentación	4	5	9
Resolución de problemas	5	5	10
Aprendizaxe baseado en proxectos	10	32.5	42.5
Estudo de casos	10	10	20
Lección maxistral	22	45.5	67.5
Exame de preguntas obxectivas	1	0	1

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente

	Descrición
Presentación	Realizárase a exposición por parte do estudiantado ante o docente e o resto de estudantes dun tema sobre contidos da materia ou dos resultados dun traballo, exercicio, proxecto, traballo tutelado... Pódese levar a cabo de maneira individual ou en grupo.
Resolución de problemas	Actividade na que se formulan problemas e/ou exercicios relacionados coa materia. O estudante debe desenvolver as solucións adecuadas ou correctas mediante a exercitación de rutinas, a aplicación de fórmulas ou algoritmos, a aplicación de procedementos de transformación da información dispoñible e a interpretación dos resultados. Adóitase utilizar como complemento da lección maxistral.
Aprendizaxe baseado en proxectos	Os estudantes, mediante o traballo en grupo, elaboran un documento sobre a temática da materia. Trátase dunha actividade de equipo que esixe ao mesmo tempo traballo autónomo do estudante que inclúe o coñecemento e a posta en práctica dos fundamentos teóricos que soportan a materia, a procura e recollida de información, lectura e manexo de bibliografía, análise, síntese e redacción, e proposta dun plan de acción específico resposta ao problema exposto.
Estudo de casos	Actividade na que o profesor entrega aos estudantes para a súa análise individual e posterior discusión na aula casos representativos de situacións e/ou problemas empresariais. O estudante deberá analizar a información, identificar o problema, propor solución e argumentar esta, por escrito e a través da exposición ante un grupo de estudantes e/ou o conxunto da clase das principais conclusións alcanzadas na reflexión.
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos da materia obxecto de estudo, bases teóricas e/ou directrices dun traballo, exercicio ou proxecto a desenvolver polo estudante. Requírese a participación activa do estudiantado na aula a través de exposicións e debates. Recoméndase ao estudante que traballe previamente o material entregado polo profesor e que se consulte a bibliografía recomendada para completar a información co fin de seguir as explicacións e participar activamente nas cuestións e preguntas expostas ao longo da clase. En ningún caso as transparencias entregadas polo profesor constitúen material suficiente sobre o contido da materia.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Lección maxistral	O estudante será atendido polo profesor no tempo e lugar de tutoría establecido ao efecto, sen prexuízo da dispoñibilidade que o profesor ofrece ao estudante de prestarlle aquel apoio que este puidese demandar, preferentemente a través de medios electrónicos, pero tamén mediante atención persoal nas instalacións docentes
Presentación	O estudante será atendido polo profesor no tempo e lugar de tutoría establecido ao efecto, sen prexuízo da dispoñibilidade que o profesor ofrece ao estudante de prestarlle aquel apoio que este puidese demandar, preferentemente a través de medios electrónicos, pero tamén mediante atención persoal nas instalacións docentes
Resolución de problemas	O estudante será atendido polo profesor no tempo e lugar de tutoría establecido ao efecto, sen prexuízo da dispoñibilidade que o profesor ofrece ao estudante de prestarlle aquel apoio que este puidese demandar, preferentemente a través de medios electrónicos, pero tamén mediante atención persoal nas instalacións docentes.
Aprendizaxe baseado en proxectos	O estudante será atendido polo profesor no tempo e lugar de tutoría establecido ao efecto, sen prexuízo da dispoñibilidade que o profesor ofrece ao estudante de prestarlle aquel apoio que este puidese demandar, preferentemente a través de medios electrónicos, pero tamén mediante atención persoal nas instalacións docentes.

Estudo de casos	O estudante será atendido polo profesor no tempo e lugar de tutoría establecido ao efecto, sen prexuízo da dispoñibilidade que o profesor ofrece ao estudante de prestarlle aquel apoio que este puidese demandar, preferentemente a través de medios electrónicos, pero tamén mediante atención persoal nas instalacións docentes.
-----------------	---

Avaliación			
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Presentación	Presentación plan de mercadotecnia	10	B5 B9
Aprendizaxe baseado en proxectos	Exercicio en equipos "Deseñando a proposta de valor" e Proxecto plan de mercadotecnia	20	B1 B5 B9 B13
Estudo de casos	Análise e presentación da solución a un caso problema entregado polo profesor	10	B1 B13
Lección maxistral	Exame escrito final	50	B1 B5
Exame de preguntas obxectivas	Exame tipo test, catro respostas e unha válida, aproximadamente na parte central do semestre	10	B13

Outros comentarios sobre a Avaliación

Para superar a materia requírese satisfacer dúas condicións: (1) obter unha puntuación mínima de 5 puntos no conxunto das probas a avaliar e (2) obter como mínimo unha puntuación de 3 no exame final (puntuado sobre 10). A puntuación obtida pola participación, así como a realización e entrega de todas aquelas tarefas establecidas polo profesor (casos, exercicios, supostos, exposicións, memorias, ...), mantense nas convocatorias de xaneiro e xullo do curso académico en vigor, pero non se gardará para os cursos sucesivos.

A asistencia ás clases é un compoñente esencial da avaliación e, por tanto, é obrigatoria.

Todas as faltas serán tidas en conta para o cálculo das penalizacións, aínda que estas fosen xustificadas.

As penalizacións serán de aplicación en cada materia, en función dos seguintes baremos:

- A non asistencia a máis do 10% das horas lectivas, penalizarase cunha redución dun terzo na avaliación continua da materia.
- A non asistencia a máis do 20% das horas lectivas, penalizarase cunha redución de dous terzos na avaliación continua da materia.
- A non asistencia a máis do 30% das horas lectivas, penalizarase cun cero na avaliación continua da materia.

A nota obtida na avaliación continua (50% da nota final) manterase en todas as oportunidades de exame do ano académico 2022/2023.

Para os estudantes que se matriculen na convocatoria de Fin de Carreira (que teñen 24 ECTS pendentes de cursos anteriores, con materias cursadas pero non aprobadas) só se terá en conta a nota do exame.

A corrección dos exames finais será cega.

As datas e horarios das probas de avaliación das diferentes convocatorias son as especificadas no calendario de probas de avaliación aprobado pola Xunta de Centro para o curso 2022/2023.

No caso de conflito ou *disparidade entre as datas dos exames prevalecerán as sinaladas na páxina web da Facultade.

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

□ ARTAL CASTELLS, M., **Dirección de ventas: organización del departamento de ventas y gestión de vendedores**, 15ª ed., Esic Editorial, 2017

G. BOBADILLA, L.M., + **Ventas**, 4ª ed., Esic Editorial, 2011

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

□ PERREAU, 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**, 22ª ed., ESIC Editorial, 2018

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

OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. y SMITH, A., **Diseñando la propuesta de valor. Como crear los productos y servicios que tus clientes están esperando**, 6ª ed., Deusto, 2019

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Comunicación e publicidade/V55G020V01944

Creación de empresas e business plan/V55G020V01937

Mercadotecnia dixital e relacional/V55G020V01945

Outros comentarios

Esta guía docente esta; redactada polo coordinador en castelán. En caso de existir diferenzas entre versións en idiomas distintos, a que prevalece é a que está en castelán.

MOI IMPORTANTE: a conta de correo do estudante de IESIDE ha de ser a que o estudante revise diariamente, dado que os avisos e comunicacións faranse a esta conta. Non se poderá alegar ignorancia ante calquera destes avisos e comunicacións.
