

Gestión Comercial

Al terminar la actividad el asistente podrá (descripción de objetivos de la actividad):

Los objetivos de este módulo son:

- Analizar la propuesta del Marketing a la empresa como productora de Valor
- Mostrar la Metodología del Marketing para lograr lo anterior en la práctica empresarial
- Analizar las principales decisiones en variables comerciales para lograr crear valor
- Analizar la estructura práctica de un Plan Comercial

Al finalizar el Curso el alumno estará capacitado para poder adoptar (planificadamente) las decisiones comerciales básicas en una empresa, tanto de manera interna como externa.

Conocimientos previos necesarios:

Se requiere titulación universitaria. Excepcionalmente se puede considerar por la Dirección el acceso a profesionales sin titulación universitaria que tengan una experiencia demostrada de más de tres años en un ámbito relacionado con el programa y acrediten requisitos legales para cursar estudios universitarios. Los alumnos matriculados en estas condiciones sólo podrán obtener un certificado de Aprovechamiento por los estudios superados pero no podrán optar a la obtención del Título Propio de postgrado.

Acción formativa dirigida a:

DIRIGIDO A DIRECTIVOS Y RESPONSABLES DE EMPRESAS, ASÍ COMO A TITULADOS UNIVERSITARIOS Y ESTUDIANTES DE ÚLTIMOS CURSOS.

Temas a desarrollar:

- Unidad 1. Marketing y consumidor
- Unidad 2. Marketing y empresa
- Unidad 3. Las decisiones en la empresa
- Unidad 4. Encuestas o investigaciones de mercado
- Unidad 5. Fuentes primarias
- Unidad 6. Fuentes secundarias
- Unidad 7. Segmentación comercial del mercado
- Unidad 8. Planificación comercial
- Unidad 9. Determinación del marketing mix
- Unidad 10. Decisiones sobre producto, marcas y nuevos productos
- Unidad 11. Decisiones sobre el precio
- Unidad 12. Decisiones sobre comunicación
- Unidad 13. Decisiones sobre distribución comercial
- Unidad 14. Decisiones sobre distribución física
- Unidad 15. Consecuencias sociales de la actuación comercial

Metodología didáctica:

La metodología de Evaluación:

La metodología del curso es la siguiente. Hay una fase a distancia y otra presencial (de carácter obligatorio, ya sea asistiendo a la Universidad o conoectándose por vídeo-conferencia - sistema Policonecta UPV)
Durante la fase a distancia el alumno tiene acceso las 24 horas a los contenidos del curso mediante PoliformaT, la plataforma de teleformación de la UPV que permite el acceso a través de Internet, donde se encuentran las unidades didácticas de cada asignatura. constan de una parte de teoría propiamente dicha, ejercicios de refuerzo, talleres prácticos, test de evaluación, vídeos explicativos, etc. Respecto a las consultas con profesores durante todo este período, el alumno tendrá acceso a chats, foros, horario de tutorías, consultas vía email o directamente en los despachos de los profesores en la Universidad.

La fase presencial, tiene lugar al final del curso. Consiste en un día completo de mañana y tarde. En esta fase se resolverán casos prácticos, se impartirán conferencias a cargo de directivos y empresarios de compañías de los diferentes sectores empresariales, de las Administraciones Públicas y de la Universidad. Esta fase es de obligatoria asistencia, ya que en ella se llevará a cabo la prueba presencial necesaria para la obtención del certificado de aprovechamiento.

Se ofrecerá la posibilidad de seguir las sesiones presenciales por video-conferencia (Sistema Policonecta-UPV), pudiendo venir a realizar los exámenes un único día.

La evaluación del curso se realiza tanto en la fase a distancia como en la presencial, teniendo un peso mucho mayor la nota de la fase a distancia, ya que es donde recae la mayor parte del trabajo del alumno.

Condiciones generales

La acción formativa cumple las siguientes condiciones generales: http://www.cfp.upv.es/cond_gen?5

Organizadores:

| | |
|--------------------------|-------------------------------|
| Responsable de actividad | RICARDO JOSÉ SERVER IZQUIERDO |
| Codirector | ELENA MELIÁ MARTÍ |
| Coordinador | TAMARA BORONAT SOLER |
| Coordinador | MARÍA PÍA CARNICER ANDRÉS |

Datos básicos:

| | |
|-----------------------------|---|
| Dirección web | http://cegea.blogs.upv.es/formacion/mdca-mba |
| Correo electrónico | cegea@upvnet.upv.es |
| Tipo de curso | MÓDULO DE T.P. |
| Estado | TERMINADO |
| Duración en horas | 18 horas presenciales, 42 horas a distancia |
| Créditos ECTS | 6 |
| Información técnica docente | Tamara Boronat Soler |

Dónde y Cuándo:

| | |
|--------------------------|---|
| Dónde | VALÈNCIA |
| Horario | TARDE |
| Observaciones al horario | miércoles tarde |
| Lugar de impartición | Edificio Nexus 2ª Planta |
| Fecha Inicio | 15/10/18 |
| Fecha Fin | 9/12/18 La fecha límite para entrega de trabajos, realización de prácticas y otras actividades no lectivas será el 22/06/19 |

Datos de matriculación:

| | |
|---------------------------|---|
| Matrícula desde | 23/10/18 |
| Inicio de preinscripción | 15/08/18 |
| Mínimo de alumnos | 1 |
| Máximo de alumnos | 100 |
| Precio | 400,00 euros |
| Observaciones al precio | 350€ Alumno UPV 400€ Público en general 350€ Alumni UPV PLUS 350€ Personal UPV |
| Profesorado: | |
| RIVERA VILAS, LUIS MIGUEL | |

| Asignaturas del Curso: | | | | |
|--------------------------|-------------|------------------|-----------------|--------------|
| Asignatura | Tipo oferta | Nombre del Grupo | Previsto Inicio | Previsto Fin |
| GESTION COMERCIAL | T | 18/19 | 15/10/18 | 9/12/18 |
| [O] Optativa [T] Troncal | | | | |