



DATOS IDENTIFICATIVOS

Dirección comercial II

Materia	Dirección comercial II			
Código	004G020V01502			
Titulación	Grao en Administración e Dirección de Empresas			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	1c
Lingua de impartición				
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Rodríguez Campo, María Lorena			
Profesorado	Pita Castelo, Jose Rodríguez Campo, María Lorena			
Correo-e	lorenarcampo@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	A materia Dirección Comercial II ten coma finalidade continuar co desenrolo dos conceptos básicos de marketing vistos en Dirección Comercial I, neste caso, enfocándonos na parte máis operativa do marketing, e decir, na toma de decisións.			

Competencias

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 de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Adquirir coñecementos e dominio das ferramentas do programa de marketing da empresa	B1 B5 B13	
Demostrar comprensión profunda das distintas formas de organización profesional: exercicio individual, por conta allea, colectivo, en colaboración e multiprofesional así como as condicións de acceso en España e Europa.		
Aplicar e por en funcionamento estratexias comerciais de produto, tanto individualmente coma en grupo	B1 B5 B9 B13	C14
Aplicar e por en funcionamento estratexias comerciais de precio, tanto individualmente coma en grupo	B1 B5 B9 B13	C14
Aplicar e por en funcionamento estratexias comerciais de distribución, tanto individualmente coma en grupo	B1 B5 B9 B13	C14
Aplicar e por en funcionamento estratexias comerciais de comunicación, tanto individualmente coma en grupo	B1 B5 B9 B13	C14

Contidos	
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 na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Sesión maxistral	30	30	60
Estudo de casos/análises de situacións	15	10	25
Presentacións/exposicións	1	1	2
Traballos tutelados	5	15	20
Probas de resposta curta	2	41	43

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

Metodoloxía docente	
	Descrición
Sesión maxistral	Exposición, por parte do profesor, dos contidos sobre a materia obxecto de estudo bases teóricas ou/ou directrices do traballo, exercicios ou proxectos a desenvolver polo estudante
Estudo de casos/análises de situacións	Análise dun feito, problema ou suceso real coa finalidade de coñecelo, interpretalo, resolvelo, xerar hipótese, contrastar datos, reflexionar, completar coñecementos, diagnosticalo, etc., e penetrarse en procedementos alternativos de solución.
Presentacións/exposicións	Presentación e exposición por parte do alumnado ante o docente e o grupo de estudantes, dun tema sobre os contidos da materia e/ou dos resultados dun traballo, un caso, un proxecto. Pódese levar a cabo de maneira individual ou en grupo
Traballos tutelados	O estudante, de maneira individual ou en grupo, elabora un documento sobre a temática da materia ou prepara seminarios, investigacións, memorias, resumos de lecturas, etc. Xeralmente trátase dunha actividade autónoma que inclúe a procura de información, lectura e manexo de bibliografía.

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Traballos tutelados	Darase atención personalizada para a realización dos traballos tutelados

Avaliación				
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Estudo de casos/análises de situacións	Realizarase 2 casos prácticos	20	B1 B5 B9	C14
Presentacións/exposicións	Realizarase 1 debate	10	B1 B5 B9	C14
Traballos tutelados	En GPs	10	B1 B5 B13	C14
Probas de resposta curta	Nas datas de exame	60	B1 B5 B13	C14

Outros comentarios sobre a Avaliación

Para aprobar a materia requírese superar, indistintamente, cada unha das dúas partes: teórica (a través do exame final), ou práctica (a través da avaliación continua mediante os casos prácticos ou a través do exame final). É dicir, esíxese un mínimo do 50% en cada unha das partes para poder facer media coa outra parte. 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 Xuño e Xullo pero NON se gardará para cursos sucesivos.

Aqueles alumnos que non cumpran os requisitos esixidos de participación e/ou asistencia á materia así como de entregas de tarefas propostas e, por tanto, non superen a materia terán dereito a un exame, que non necesariamente coincidirá co exame do resto dos alumnos. Os alumnos que opten por seguir a avaliación NON continua serán examinados mediante unha

proba escrita valorada sobre 10 puntos, que non necesariamente coincidirá co resto dos alumnos. Neste caso, os alumnos deben indicar expresamente o seu desexo de non seguir a avaliación continua a principio de curso (durante o mes de setembro).

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 2015-16.

Condutas inadecuadas, contrarias e prexudiciais á convivencia e á súa corrección, poderán ser sancionadas coa perda do dereito á avaliación continua por parte do estudante responsable.

Bibliografía. Fontes de información

Philip Kotler y Gary Armstrong, **Principios de Marketing**, 2008,
Kotler, et al., **Dirección de Marketing**, 2006,
Kotler, P.; Armstrong, G., **Fundamentos de Marketing**, 2008,
Kotler, et al., **Principles of Marketing**, 2013,

Recomendacións
