



Módulo III. Marketing

Materia 1. Dirección Comercial (12 ECTS Obligatorios)

		ASIGNATURAS	
		Dirección comercial I	Dirección comercial II
COMPETENCIAS			
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 dentro de su área de estudio	x	x
CB3	Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética	x	x
CB4	Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado	x	x
CB5	Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía	x	x
CG2	Identificar, integrar y utilizar los conocimientos adquiridos en el argumento, discusión o resolución de problemas relevantes para lo económico y empresarial.	x	x
CG3	Dominar herramientas informáticas, matemáticas o técnicas relevantes para la actividad académica y profesional en lo económico y empresarial.	x	x
CG4	Trabajar en equipo	x	x
CG5	Razonar de forma autónoma y crítica en temas relevantes para lo económico y empresarial.		x
CE7	Analizar objetivos, estrategias y/o proyectos en el ámbito del Marketing.	x	x
CE8	Desarrollar casos prácticos en temas relevantes en lo económico y empresarial.	x	x
CE15	Conocer las técnicas de investigación de mercado.		x

CONTENIDOS
En esta materia, se analizarán los elementos básicos del marketing y las decisiones tácticas y estratégicas del área, así como el análisis en el lanzamiento de nuevos productos y los elementos diferenciadores del marketing industrial y del asociado al consumidor.

OBSERVACIONES
En esta materia se impartirán un mínimo de 6 ECTS en inglés a los alumnos que elijan esta opción.