



Guía Docente				
Datos Identificativos				2019/20
Asignatura (*)	Dirección Comercial	Código	611G02035	
Titulación	Grao en Administración e Dirección de Empresas			
Descritores				
Ciclo	Período	Curso	Tipo	Créditos
Grao	1º cuatrimestre	Cuarto	Obrigatoria	6
Idioma	CastelánGalego			
Modalidade docente	Presencial			
Prerrequisitos				
Departamento	EconomíaEmpresa			
Coordinación	Blazquez Lozano, Felix	Correo electrónico	felix.blazquez@udc.es	
Profesorado	Blazquez Lozano, Felix Calvo Porral, Cristina Juanatey Boga, Oscar Martinez Fernandez, Valentin Naya Mosquera, José Luis Sánchez Amboage, Eva	Correo electrónico	felix.blazquez@udc.es cristina.calvo@udc.es oscar.juanatey.boga@udc.es valentin.martinez@udc.es jose.luis.naya@udc.es eva.sanchez.amboage@udc.es	
Web				
Descrición xeral	Os obxectivos desta materia son saber aplicar os fundamentos da dirección comercial a casos reais e tomar decisións para cumprir os obxectivos de dirección comercial			

Competencias / Resultados do título	
Código	Competencias / Resultados do título
A1	Xestionar e administrar unha empresa ou organización de pequeno tamaño, entendendo a súa ubicación competitiva e institucional e identificando as súas fortalezas e debilidades.
A2	Integrarse en calquera área funcional dunha empresa ou organización mediana ou grande e desempeñar con soltura calquera traballo de xestión nela encomendada.
A3	Valorar a partir dos rexistros relevantes de información a situación e previsible evolución dunha empresa.
A4	Emitir informes de asesoramento sobre situación concretas de empresas e mercados.
A5	Redactar proxectos de xestión ou de áreas funcionais da empresa.
A6	Identificar as fontes de información económica relevante e o seu contido.
A8	Derivar dos datos información relevante imposible de recoñecer por non profesionais.
A9	Usar habitualmente a tecnoloxía da información e as comunicación en todo a seu desempeño profesional.
A11	Aplicar á análise dos problemas criterios profesionais baseados no manexo de instrumentos técnicos.
A12	Comunicarse con fluidez no seu contorno e traballar en equipo.
B1	CB1-Comprender coñecementos na área de estudo que parte da base da educación secundaria general, que apoiándose en libros de texto avanzados, inclúe tamén algúns aspectos que implican coñecementos procedentes da vangarda do seu campo de estudo
B2	CB2-Saber aplicar os coñecementos ao seu traballo dunha forma profesional e posuír as competencias que adoitan demostrarse por medio da elaboración e defensa de argumentos e a resolución de problemas dentro da súa área de traballo
B3	CB3-Saber reunir e interpretar datos relevantes da área de estudo para emitir xuízos que inclúan unha reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica ou ética.
B4	CB4-Transmitir información, ideas, problemas e solucións a un público tanto especializado como non especializado
B5	CB5-Desenvolver habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía
B6	CG1-Saber desempeñar labores de xestión, asesoramento e avaliación nas organizacións empresariais
B7	CG2-Saber manexar os conceptos e técnicas empregados nas diferentes áreas funcionais da empresa, así como entender as relacións que existen entre elas e cos obxectivos xerais da organización
B8	CG3-Saber tomar decisións, e, en xeral, asumir tarefas directivas.
B9	CG4-Saber identificar e anticipar oportunidades, asignar recursos, organizar a información, seleccionar e motivar as persoas, tomar decisións en condicións de - incerteza, alcanzar os obxectivos propostos e avaliar resultados



B10	CG5-Respectar os dereitos fundamentais e de igualdade entre homes e mulleres, respectar a promoción dos Dereitos Humanos e os principios de igualdade de oportunidades, non discriminación e accesibilidade universal das persoas con minusvalidez.
C1	Expresarse correctamente, tanto de forma oral coma escrita, nas linguas oficiais da comunidade autónoma.
C4	Desenvolverse para o exercicio dunha cidadanía aberta, culta, crítica, comprometida, democrática e solidaria, capaz de analizar a realidade, diagnosticar problemas, formular e implantar solucións baseadas no coñecemento e orientadas ao ben común.
C5	Entender a importancia da cultura emprendedora e coñecer os medios ao alcance das persoas emprendedoras.
C6	Valorar criticamente o coñecemento, a tecnoloxía e a información dispoñible para resolver os problemas cos que deben enfrontarse.
C7	Asumir como profesional e cidadán a importancia da aprendizaxe ao longo da vida.
C8	Valorar a importancia que ten a investigación, a innovación e o desenvolvemento tecnolóxico no avance socioeconómico e cultural da sociedade.

Resultados da aprendizaxe			
Resultados de aprendizaxe	Competencias / Resultados do título		
	A	B	C
Saber realizar un diagnóstico estratéxico do sector no que se atopa ubicado a empresa ou organización	A1 A2 A3	B1 B2 B3	C1 C4 C5
Saber realizar un análise DAFO e as súas implicacións para desenvolver a estratexia e liñas de actuación	A4 A6 A8		
Saber segmentar e posicionarse estratexicamente nos mercados	A6 A8		
Saber traballar en equipo e discutir información relevante	A12	B4 B5	C1 C4 C5 C6
Fomentar el espíritu crítico y el trabajo autónomo y la iniciativa emprendedora			C6 C7 C8
Saber desenvolver proxectos de análise de viabilidade comercial e presenta-los ante o público y a alta dirección	A8		C1 C8
identificar los problemas que pueden surgir en la innovación y desarrollo de nuevos productos y en su lanzamiento	A5 A9 A11		
- Saber identificar e anticipar oportunidades, asignar recursos, organizar a información, seleccionar e motivar as persoas, tomar decisións en condicións de - incerteza, alcanzar os obxectivos propostos e avaliar resultados		B9 B10	
- Respectar os dereitos fundamentais e de igualdade entre homes e mulleres, respectar a promoción dos Dereitos Humanos e os principios de igualdade de oportunidades, non discriminación e accesibilidade universal das persoas con minusvalidez.			
Saber desempeñar labores de xestión, asesoramento e avaliación nas organizacións empresariais		B6	
- Saber manexar os conceptos e técnicas empregados nas diferentes áreas funcionais da empresa, así como entender as relacións que existen entre elas e cos obxectivos xerais da organización		B7	
- Saber tomar decisións, e, en xeral, asumir tarefas directivas.		B8	

Contidos	
Temas	Subtemas
PARTE I-. INTRODUCCION: NOVOS ENFOQUES DE DIRECCION DE MARKETING	TEMA 1: ORIENTACION AO MERCADO E MARKETING RELACIONAL



PARTE II: ANÁLISE E DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO DO MERCADO	<p>TEMA 2: ANÁLISE DO ENTORNO E DA RIVALIDADE COMPETITIVA</p> <p>TEMA 3: ANÁLISE DO COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR I</p> <p>TEMA 4: ANÁLISE DO COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR II</p> <p>TEMA 5: SEGMENTACIÓN E POSICIONAMENTO</p> <p>TEMA 6: DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO</p>
PARTE III: SELECCIÓN DE ESTRATÉXIAS	<p>TEMA 7: ESTRATÉXIA DE CRECIMENTO</p> <p>TEMA 8: ESTRATÉXIA DE EXPANSIÓN INTERNACIONAL</p> <p>TEMA 9: ESTRATÉXIA DE INNOVACIÓN E DESENVOLVEMENTO DE NOVOS PRODUCTOS, DIFERENCIACIÓN E IMITACIÓN</p> <p>TEMA 10: ESTRATÉXIAS COMPETITIVAS E DE DESINVERSIÓN</p>

Planificación				
Metodoloxías / probas	Competencias / Resultados	Horas lectivas (presenciais e virtuais)	Horas traballo autónomo	Horas totais
Discusión dirixida	A6 A8 C4 C5	25	25	50
Proba de resposta múltiple	A1 A2 B6 B7 B8 B9	1	12	13
Proba mixta	A4 A5 A12 B5 C1 C6 C7	4	16	20
Seminario	C8	4	0	4
Sesión maxistral	A3 A9 A11 B1 B2 B3 B4 B10	17	42.5	59.5
Atención personalizada		3.5	0	3.5

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

Metodoloxías	
Metodoloxías	Descrición
Discusión dirixida	<p>Forumularanse exemplo ou preguntas de discusión que serán discutidos polo docente e que complementan a clase magistral e nos que se aplicará os fundamentos para resolve-los.</p> <p>Igualmente, explicaranse en clase problemas ou exemplos que guardan relación coa teoría que os alumnos deben de saber resolver aplicando os fundamentos que se explican en clase. E un complemento da clase maxistral</p>
Proba de resposta múltiple	<p>Test de resposta multiple individual: 20 preguntas tipo test, con penalización para as respostas incorrectas (penalización dun tercio do valor da pregunta).</p> <p>Esta proba é discrecional por parte do docente en función da avaliación continua que desenvolva o alumno.</p>
Proba mixta	<p>Resolución por parte dun grupo reducido de alumnos de casos prácticos curtos ou de preguntas cortas e de resposta breve ou dun caso de estudio general. Estas probas desenvolveranse en grupos de 4 a 7 membros ao longo do cuatrimestre e a nota obtida será a mesma para tódolos integrantes do grupo. Avisarase coa debida antelación dos días destinados a tales probas.</p>



Seminario	Os seminarios están pensados como titorías en grupo (posto que se convocará a subgrupos de 15 alumnos) para orientar aos mesmos na preparación da asignatura e as súas probas así como resolve-las dúbidas en relación coas mesmas. O lugar de realización das titorías e a planificación das mesmas comunicaránse coa debida antelación.  Son 4 horas por cada subgrupo (15 alumnos aprox.)
Sesión maxistral	Explicación en clase dos diferentes temas con apoio de transparencias e medios audiovisuais. Valorarase a participación do alumno

## Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Seminario Discusión dirixida	Aconséllase face-las consultas nas horas de titoría. Se houbera algun impedimento, pode buscarse unha hora que se axuste ao horario do alumno previo acordo co profesor.  Formaranse dous grupos reducidos de 15 alumnos. Ao finaliza-lo temario, realizaranse dúas titorías para cada un dos subgrupos formados coa finalidade de orientar na preparación da asignatura. Avisarase con suficiente antelación da aula e a data na que terán lugar estas titorías.  Para o alumnado con recoñecemento de dedicación a tempo parcial e dispensa académica de exención de asistencia, acordarase ao inicio do curso un calendario específico de titorías compatible coa súa dedicación.

## Avaliación

Metodoloxías	Competencias / Resultados	Descrición	Cualificación
Proba mixta	A4 A5 A12 B5 C1 C6 C7	Formaranse subgrupos de alumnos que terán que resolver as probas mixtas ou a resolución dun caso de estudio. A resolución das probas mixtas ou o caso será expuesto en clase por parte dos membros do grupo. Facilitarase con antelación a data e o calendario para resolver as probas ou o caso. Ao tratarse de avaliación continua as probas ou o caso irán comprendendo dende o primeiro tema ata o último impartido anterior á realización da proba. Isto facilitará a preparación do exame final.	40
Proba de resposta múltiple	A1 A2 B6 B7 B8 B9	A realización da proba de resposta múltiple é discrecional por parte do docente, é dicir, cada profesor poderá decidir se se realiza dita proba ou non en función dos resultados da avaliación continua do alumno. En caso de non realización, a nota da avaliación final calcularase exclusivamente en función das probas mixtas realizadas.  Ao final do periodo formativo e dentro do periodo lectivo, e si fose o caso, se realizará un examen final. É condición necesaria que a calificación do examen final superase os 5 puntos e adicionalmente que tras haber feito a proba mixta, a nota media do examen final e a proba mixta (a proba en grupo) superase a nota media de 5 puntos; nese caso o alumno pode supera-la asignatura.  As preguntas mal contestadas penalizan. A proba de resposta múltiple establece un mínimo ou restricción para poder supera-la asignatura. Isto é, independentemente da calificación alcanzada nas probas mixtas, se non se alcanzase unha puntuación mínima de 5 puntos sobre 10 no test non computará a nota da proba mixta a efectos da calificación global de la asignatura. En consecuencia, o alumno será calificado únicamente en base aos resultados da prueba de resposta múltiple (aplicada a ponderación do 60%). Este criterio mantense para a opción do exame de Xullo.	60



## Observacións avaliación

A metodoloxía proposta persigue dous obxectivos básicos: i) incentivar ó alumno para que traballe de xeito continuado ó longo do curso e ii) fomentar a autonomía do alumno no proceso de aprendizaxe.

En canto ó exame final e á cualificación na acta, lémbrense os seguintes acordos da Comisión Permanente da Facultade de Economía e Empresa do 6 de xullo de 2011 Cualificación de non presentado. Corresponde ó alumnado, cando só participe de actividades de avaliación que teñan unha ponderación inferior ó 20% sobre a cualificación final, con independencia da cualificación acadada.

Condicións de realización do exame final. Está prohibido acceder á aula de exame con calquera dispositivo que permita a comunicación co exterior e/ou o almacenamento de información. Avaliación da oportunidade de xullo. Esta debe realizarse cos mesmos criterios que os utilizados, no seu caso, na avaliación do primeiro ou do segundo cuadrimestre. Por último, no caso de que ao alumno se lle conceda unha oportunidade de "avaliación adiantada", e só nese caso, realizarase unha proba mixta encamiñada a avaliar todas as competencias e contidos propios da materia.

Alumnos con dedicación a tempo parcial e dispensa académica de exención de asistencia: No caso de alumnos con dedicación a tempo parcial e dispensa académica de exención de asistencia, empregarase a plataforma Moodle e o correo electrónico como vehículo de comunicación principal para a xestión de contidos, titorías e a entrega de traballos. Acordarase ao comezo do curso un calendario específico de datas compatible coa súa dedicación, mais terán a mesma obriga de realizaren actividades e de acudir a calquera tipo de proba de avaliación que o alumnado a tempo completo.

Excepto para as fechas aprobadas na Xunta de Facultade no que compete á proba obxectiva, para as restantes probas acordarase ao inicio do curso un calendario específico de datas compatible coa súa dedicación.

Concesión de Matrícula de Honra: se podrá solicitar una proba alternativa por parte dos profesores para a concesión da matrícula de honra.

## Fontes de información

<b>Bibliografía básica</b>	- Munera Alemán y Rodríguez Escudero (2011). ESTRATEGIAS DE MARKETING. UN ENFOQUE BASADO EN EL PROCESO DE DIRECCION. MADRID, ESIC - KOTLER, P. et al., (2000). INTRODUCCION AL MARKETING. MADRID, PIRAMIDE
<b>Bibliografía complementaria</b>	

## Recomendacións

### Materias que se recomenda ter cursado previamente

Introdución ao Marketing/611G02015

Investigación de Mercados/611G02024

Dirección Estratéxica e Política Empresarial I/611G02025

Distribución Comercial/611G02030

### Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Dirección Estratéxica e Política Empresarial II/611G02033

### Materias que continúan o temario

## Observacións

Valorase positivamente a participación en clase e nas titorías ou seminarios

Facilitarase bibliografía específica para cada bloque de temas para facilitar o seguemento da asignatura

(\*A Guía docente é o documento onde se visualiza a proposta académica da UDC. Este documento é público e non se pode modificar, salvo casos excepcionais baixo a revisión do órgano competente dacordo coa normativa vixente que establece o proceso de elaboración de guías