

EXPERT EN DIRECCIÓ COMERCIAL I VENDES (2020-21)

Codi: 9239	Data d'aprovació: 25/02/2016	Preu: 72,45 Crèdits en 1a matrícula
Crèdits: 20	Títol: Estudis propis Europeu	

RAMA

Sense definir

PLA

EXPERT EN DIRECCIÓ COMERCIAL I VENDES

TIPÚS DE ENSENYAMENT

Presencial

CENTRES ON S'IMPARTEIX

CENTRE DE FORMACIÓ CONTÍNUA

ESTUDI IMPARTIT CONJUNTAMENT AMB

Solament s'imparteix en aquesta universitat

DATES D'EXAMEN

[Accedisca al llistat de dates d'examen per a aquesta titulació.](#)

PLA D'ESTUDIS OFERIT EN EL CURS 2020-21

Leyenda: No ofertada Sense docència

ÚNICO

OBLIGATORIAS

20 crèdits

Superat aquest bloc s'obté

EXPERT EN DIRECCIÓ COMERCIAL I VENDES

Proporcionar als alumnes les habilitats necessàries per a desenvolupar la seua carrera professional en l'àmbit del Màrqueting i, en particular, en les xarxes socials, en el màrqueting digital, en la direcció comercial i vendes, així com en el sector de la moda.

L'Expert en Direcció Comercial i Vendes consta de 20 crèdits ECTS distribuïts de la següent forma:

Tipus d'assignatures	Crèdits
Obligatòries(OB)	20
Optatives(OP)	0
Treball Final (OB)	0
TOTAL CRÈDITS	20

Cada crèdit ECTS computa 25 hores de càrrega de treball de l'estudiant.

En l'apartat "Pla d'estudis" del menú lateral es pot consultar la informació sobre cadascuna de les assignatures que integren el pla d'estudis.

Després de superar el total de crèdits s'obté el títol propi d'**EXPERT EN DIRECCIÓ COMERCIAL I VENDES**

Aquest títol propi forma part del Programa d'Estudis Propis en **MÀRQUETING**, que està integrat pels següents títols propis:

- Màster en Màrqueting.
- Expert en Direcció Comercial i Vendes.
- Expert en Màrqueting de la Moda.
- Expert en Màrqueting Digital i e-Commerce.
- Expert en Xarxes Socials, Estratègia i Comunicació Digital.

REQUISITS D'ACCÉS

Amb caràcter general, per accedir als ensenyaments conduents a l'obtenció del títol propi d'Expert es requereix:

- Estar en possessió d'un títol oficial d'Educació Superior (Diplomat, Enginyer Tècnic, Arquitecte Tècnic, Llicenciat, Enginyer, Arquitecte, Grau, Màster, Doctor)
- També podran accedir els qui estiguin cursant un títol oficial d'educació superior i li restin menys de 18 crèdits per a la seva obtenció.
- Complir els requisits d'accés a estudis universitaris oficials en l'Espai Europeu d'Educació Superior (EEES).

DIRIGIT A

El curs està dirigit a persones interessades a obtenir una formació universitària especialitzada en l'àmbit de la gestió comercial i l'adreça de vendes. Donat el caràcter especialitzat del curs el perfil ideal és el d'un alumne amb estudis universitaris en Administració i direcció d'empreses, Economia, Enginyeria, Publicitat i Relacions Públiques, Comunicació Audiovisual, Dret, Sociologia, Ciències Empresarials, Turisme i, en general, aquelles titulacions de naturalesa similar. A més el curs està dirigit a professionals que, tenint una titulació no relacionada amb l'àrea de la gestió comercial, compten amb experiència professional en l'àmbit del màrqueting o la venda.

CRITERIS D'ADMISSIÓ

Tindran prioritat aquells alumnes procedents de les següents Llicenciatures o Graus, per aquest ordre:

1. Llicenciatura o Grau en Màrqueting i Investigació de mercats.
2. Llicenciatura o Grau en Administració i direcció d'empreses, diplomatura en Ciències Empresarials, Llicenciatura o grau en Comunicació, Llicenciatura o Grau en Publicitat i RR.PP.
3. Llicenciatura o Grau en Economia, Llicenciatura o Grau en Sociologia.
4. Altres Llicenciatures o Graus.

Quan es requerisca d'un requisit addicional, es revisarà seguint l'ordre indicat anteriorment la nota mitjana de l'expedient acadèmic de cada alumne.

PREINSCRIPCIÓ I MATRICULACIÓ

La preinscripció es realitza en la secretaria administrativa de l'estudi, en els terminis que per a cada curs acadèmic estableixi la direcció d'estudis (veure dades de contacte en l'apartat "+info" del menú lateral).

Una vegada realitzada la preinscripció i després de l'aplicacion dels criteris d'admissió, els qui siguin admesos rebran un correu electrònic amb les instruccions per realitzar la matrícula.

TAXES

La informació completa sobre les taxes administratives a satisfer per a cada curs acadèmic es pot consultar a la pàgina:

<http://web.ua.es/va/continua/taxes.html>

L'Expert en Direcció Comercial i Vendes és un títol propi de la Universitat d'Alacant.

La legislació vigent permet que les universitats, en ús de la seua autonomia, puguen impartir ensenyaments conduents a l'obtenció d'altres títols diferents als títols oficials de Grau, Màster i Doctorat:

- Disposició addicional onzena del Reial decret 1393/2007, de 29 d'octubre, pel qual s'estableix l'ordenació dels ensenyaments universitaris oficials ([Butlletí Oficial de l'Estat de 30 d'octubre de 2007](#))

- Normativa de la Universitat d'Alacant sobre ensenyaments propis de postgrau i especialització (Aprovada pel Consell de Govern el 14 d'abril de 2014, [BOJA 15 d'abril de 2014](#)). Aquesta Normativa arrecplega les recomanacions realitzades pel Consell de la Unió Europea conduents a l'espai europeu de formació permanent (Resolució del Consell de 27 de juny de 2002 sobre l'educació permanent, [DOTZE 2002/C163/01](#))

Més informació sobre normativa:

<http://web.ua.es/va/continua/normativa.html>

INFORMACIÓ DE CONTACTE

FRANCISCA FERNÁNDEZ DÍAZ

Departament de Màrqueting

Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales

Telèfon: 965903611

dmk@ua.es

expertodirventas@ua.es

<http://dmk.ua.es/>

<http://expertodireccionventas.ua.es>

BEQUES

Es concedirà una beca, cada quinze alumnes matriculats, per un import de la meitat de la matrícula, atenent a la seua situació laboral, disponibilitat horària i expedient acadèmic i/o professional (prioritzant l'experiència prèvia en gestió i difusió de xarxes socials).

En cas de produir-se empats, l'import de la beca (50% de la matrícula) es repartirà entre els alumnes que obtinguen igual puntuació.

ORGANITZADORS ACADÈMICS

Departament de Màrqueting

DIRECCIÓ ACADÈMICA

- Director d'estudis:

Francisco José Mas Ruiz

- Coordinador d'estudis:

Juana Tormo Rodríguez