

Ciencias económicas, administración y dirección de empresas, máquetin, con (2024-25)

Código: 9417	Fecha de aprobación: 26/01/2023	Precio: 72,45 Créditos en 1ª matrícula
Créditos: 20	Título: Estudio Propio (ECTS)	

RAMA

Sin Validez

PLAN

EXPERTO/A EN DIRECCIÓN COMERCIAL Y VENTAS

TIPO DE ENSEÑANZA

Híbrida (semipresencial)

CENTROS DONDE SE IMPARTE

Centro de Formación Permanente

ESTUDIO IMPARTIDO CONJUNTAMENTE CON

Solo se imparte en esta universidad

FECHAS DE EXAMEN

[Acceda al listado de fechas de examen para esta titulación.](#)

PLAN DE ESTUDIOS OFERTADO EN EL CURSO 2024-25

Leyenda: No ofertada Sin docencia

UNICO

OBLIGATORIAS				20 créditos
Curso	Título	Créditos	Asignatura	
1	OBLIGATORIAS	5	79259 - TÉCNICAS DE VENTAS	
1	OBLIGATORIAS	5	79260 - FIDELIZACIÓN DE CLIENTES	
1	OBLIGATORIAS	5	79266 - DIRECCIÓN COMERCIAL Y EQUIPOS DE VENTA	
1	OBLIGATORIAS	5	79267 - GESTIÓN COMERCIAL	

Superado este bloque se obtiene
EXPERTO/A EN DIRECCIÓN COMERCIAL Y VENTAS

COMPETENCIAS

COMPETENCIAS GENERALES

- CG1:Capacidad para la búsqueda, procesamiento e interpretación de información, procedentes de fuentes bibliográficas y documentales.
- CG2:Capacidad de trabajar en equipo y en la aplicación de técnicas innovadoras y dinámicas de la gestión de trabajo, de proyectos y de equipos.
- CG3:Capacidad de aprendizaje autónomo, de iniciativa y de espíritu emprendedor.
- CG4:Aplicar al análisis de los problemas criterios profesionales basados en el manejo de instrumentos técnicos.
- CG5:Capacidad para la toma de decisiones aplicando los conocimientos a la práctica.
- CG6:Derivar de los datos, información relevante imposible de reconocer por no profesionales.
- CG7:Analizar los problemas con razonamiento crítico, sin prejuicios, con precisión y rigor.
- CG8:Capacidad de análisis y de síntesis, que permita desarrollar un razonamiento crítico.
- CG9:Capacidad para la evaluación de riesgos, toma de decisiones y planificación de estrategias.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

- CE1:Integrarse en el área funcional de marketing de una empresa y organización pequeña, mediana o grande y desempeñar con soltura cualquier labor de gestión en ella encomendada
- CE2:Capacidad para diseñar un plan de marketing, utilizando todas las herramientas y variables relativas al marketing mix
- CE3:Conocer y Comprender los conceptos básicos del marketing y la comercialización a través de internet y de las nuevas tecnologías y su vinculación con las estrategias de marketing globales de la empresa
- CE4:Ser capaz de tomar decisiones relativas a las variables comerciales.
- CE5:Ser capaz de aplicar diversos instrumentos técnicos de marketing e investigación comercial al análisis de la empresa en su entorno.
- CE6:Ser capaz de analizar y comprender el comportamiento de los consumidores y los factores que influyen en su conducta desde la perspectiva de marketing.
- CE7:Preparar la toma de decisiones de marketing en empresas y organizaciones, especialmente en los niveles operativo y táctico.
- CE8:Valorar a partir de los registros relevantes de información la situación y previsible evolución de una empresa.
- CE9:Emitir informes de asesoramiento sobre situaciones concretas de empresas y mercados.
- CE10:Redactar proyectos de marketing de la empresa.
- CE11:Conocer las herramientas de análisis estratégico más habituales en el análisis de la empresa y su entorno.
- CE12:Ser capaz de seleccionar y utilizar aplicaciones informáticas necesarias para el diagnóstico y análisis del área de marketing de la empresa.
- CE13:Desarrollar habilidades necesarias para dirigir, comunicar y motivar a los equipos de ventas.

El Experto en Dirección Comercial y Ventas consta de 20 créditos ECTS distribuidos de la siguiente forma:

Tipo de asignaturas	Créditos
Obligatorias (OB)	20
Optativas (OP)	0
Trabajo Final (OB)	0
TOTAL CRÉDITOS	20

Cada crédito ECTS computa 25 horas de carga de trabajo del estudiante.

En el apartado "Plan de estudios" del menú lateral se puede consultar la información sobre cada una de las asignaturas que integran el plan de estudios.

Tras superar el total de créditos se obtiene el Estudio de Formación Permanente de **EXPERTO/A EN DIRECCIÓN COMERCIAL Y VENTAS**

Este estudio forma parte del Programa de Estudios de Formación Permanente en **MARKETING**, que está integrado por los siguientes estudios:

- Máster de Formación Permanente en Marketing.
- Experto en Dirección Comercial y Ventas.
- Experto en Marketing de la Moda.
- Experto en Marketing Digital y e-Commerce.

REQUISITOS DE ACCESO

Para acceder a los Estudios de Formación Permanente se requiere:

- Estar en posesión de un título universitario oficial.
- También podrán acceder quienes les reste superar el TFG (trabajo fin de grado) y un máximo de 9 créditos ECTS para obtener la titulación de Grado.

DIRIGIDO A

El curso está dirigido a personas interesadas en obtener una formación universitaria especializada en el ámbito de la gestión comercial y la dirección de ventas. Dado el carácter especializado del curso el perfil ideal es el de un alumno con estudios universitarios oficiales en Administración y Dirección de Empresas, Economía, Ingeniería, Publicidad y Relaciones Públicas, Comunicación Audiovisual, Derecho, Sociología, Ciencias Empresariales, Turismo y, en general, aquellas titulaciones universitarias oficiales de naturaleza similar.

CRITERIOS DE ADMISIÓN

Tendrán prioridad aquellos alumnos procedentes de las siguientes Licenciaturas o Grados, por este orden:

1. Licenciatura o Grado en Marketing e Investigación de mercados.
2. Licenciatura o Grado en Administración y Dirección de Empresas, diplomatura en Ciencias Empresariales, licenciatura o grado en Comunicación, licenciatura o Grado en Publicidad y RR.PP.
3. Licenciatura o Grado en Economía, Licenciatura o Grado en Sociología.
4. Otras Licenciaturas o Grados.

Cuando se requiera de un requisito adicional, se revisará siguiendo el orden indicado anteriormente la nota media del expediente académico de cada alumno.

PREINSCRIPCIÓN Y MATRICULACIÓN

La preinscripción se realiza en la secretaría administrativa del estudio, en los plazos que para cada curso académico establezca la dirección de estudios.

Una vez realizada la preinscripción y tras la aplicación de los criterios de admisión, quienes sean admitidos recibirán un correo electrónico con las instrucciones para realizar la matrícula.

TASAS

La información completa sobre las tasas administrativas a satisfacer para cada curso académico se puede consultar en la página:

<https://cfp.ua.es/es/tasas.html>

El Experto en Dirección Comercial y Ventas es un estudio de formación permanente de la Universidad de Alicante.

La legislación vigente permite que las universidades, en uso de su autonomía, puedan impartir enseñanzas conducentes a la obtención de otros títulos distintos a los títulos oficiales de Grado, Máster y Doctorado.

Los Estudios de Formación Permanente están regulados por la siguiente normativa:

- [REAL DECRETO 822/2021, de 28 de septiembre, por el que establece la organización de las enseñanzas universitarias y del procedimiento de aseguramiento de la calidad](#)
- [Normativa de Enseñanzas Propias de la Universidad de Alicante \(BOUA 27/01/2023\)](#)

Más información sobre normativa:

<https://cfp.ua.es/es/normativa.html>

BECAS

Se concederá una beca, cada quince alumnos matriculados, por un importe de la mitad de la matrícula, atendiendo a su situación laboral, disponibilidad horaria y expediente académico y/o profesional (priorizando la experiencia previa en gestión y difusión de redes sociales).

En caso de producirse empates, el importe de la beca (50% de la matrícula) se repartirá entre los alumnos que obtengan igual puntuación.