EXPERTO/A EN DIRECCIÓN COMERCIAL Y VENTAS (2016-17)

Código:	Fecha de aprobación:	Precio:
9239	25/02/2016	72,45 Créditos en 1ª matrícula
Créditos:	**Título:**	
20	Estudio Propio (ECTS)	

RAMA
Sin definir

PLAN
EXPERTO/A EN DIRECCIÓN COMERCIAL Y VENTAS

TIPO DE ENSEÑANZA
Presencial

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 2016-17

Leyenda: No ofertada | Sin docencia

ÚNICO

OBLIGATORIAS — 20 créditos

Curso	Título	Créditos	Asignatura
1	OBLIGATORIAS	4	36355 - DIRECCIÓN COMERCIAL
1	OBLIGATORIAS	4	36356 - GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DE LA DIRECCIÓN COMERCIAL
1	OBLIGATORIAS	4	36357 - DIRECCIÓN DE EQUIPOS DE VENTA
1	OBLIGATORIAS	4	36358 - TÉCNICAS DE VENTA
1	OBLIGATORIAS	4	36359 - CRM (CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT)

Superado este bloque se obtiene
EXPERTO EN DIRECCIÓN COMERCIAL Y VENTAS

Proporcionar a los alumnos las habilidades necesarias para desarrollar su carrera profesional en el ámbito del Marketing y, en particular, en las redes sociales, en el marketing digital, en la dirección comercial y ventas, así como en el sector de la moda.

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.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

- CE1:Integrarse en el área funcional de marketing de una empresa u 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.

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 título propio de **EXPERTO EN DIRECCIÓN COMERCIAL Y VENTAS**

Este título propio forma parte del Programa de Estudios Propios en **MARKETING**, que está integrado por los siguientes títulos propios:

- Máster en Marketing.
- Experto en Dirección Comercial y Ventas.
- Experto en Marketing de la Moda.
- Experto en Marketing Digital y e-Commerce.
- Experto en Redes Sociales, Estrategia y Comunicación Digital.

REQUISITOS DE ACCESO

Con carácter general, para acceder a las enseñanzas conducentes a la obtención del título propio de Experto se requiere:

- Estar en posesión de un título oficial de Educación Superior (Diplomado, Ingeniero Técnico, Arquitecto Técnico, Licenciado, Ingeniero, Arquitecto, Grado, Máster, Doctor)
- También podrán acceder quienes estén cursando un título oficial de educación superior y le resten menos de 18 créditos para su obtención.
- Cumplir los requisitos de acceso a estudios universitarios oficiales en el Espacio Europeo de Educación Superior (EEES).

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 en Administración y Dirección de Empresas, Economía, Ingeniería, Publicidad y Relaciones Públicas, Comunicación Audiovisual, Derecho, Sociología, Ciencias Empresariales, Turismo y, en general, aquellas titulaciones de naturaleza similar. Además el curso está dirigido a profesionales que, teniendo una titulación no relacionada con el área de la gestión comercial, cuentan con experiencia profesional en el ámbito del marketing o la venta.

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 (ver datos de contacto en el apartado "+info" del menú lateral).

Una vez realizada la preinscripción y tras la aplicacion 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:

http://web.ua.es/es/continua/tasas.html

El Experto en Dirección Comercial y Ventas es un título propio 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:

- Disposición adicional undécima del Real Decreto 1393/2007, de 29 de octubre, por el que se establece la ordenación de las enseñanzas universitarias oficiales (Boletín Oficial del Estado de 30 de octubre de 2007)

- Normativa de la Universidad de Alicante sobre enseñanzas propias de postgrado y especialización (Aprobada por el Consejo de Gobierno el 14 de abril de 2014, BOUA 15 de abril de 2014). Esta Normativa recoge las recomendaciones realizadas por el Consejo de la Unión Europea conducentes al espacio europeo de formación permanente (Resolución del Consejo de 27 de junio de 2002 sobre la educación permanente, DOCE 2002/C163/01)

Más información sobre normativa:

http://web.ua.es/es/continua/normativa.html

INFORMACIÓN DE CONTACTO

FRANCISCA FERNÁNDEZ DÍAZ

Departamento de Márketing

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Teléfono: 965903611

dmk@ua.es

expertodirventas@ua.es

http://dmk.ua.es/

http://expertodireccionventas.ua.es

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.

ORGANIZADORES ACADÉMICOS

Departamento de Marketing

DIRECCIÓN ACADÉMICA

- Director de estudios:

Francisco José Mas Ruiz

- Coordinador de estudios:

Juana Tormo Rodríguez