



UNIVERSITAT D'ANDORRA

Pla docent seminari

Pla d'estudis	Bàtxelor en Administració d'empreses		
Seminari	Direcció comercial (M8) / Managing Sales		
Semestre	4	Curs acadèmic	2024-2025
Professorat responsable A/e	Neus Lluelles nlluells@uda.ad		
Modalitat	Presencial i virtual		
Llengua de docència	Anglès		

1. Presentació del seminari

En el seminari es presenten el conjunt d'eines estratègiques i operatives de que tenen a la seva disposició les empreses i les organitzacions per a emprendre activitats de màrqueting. Concretament, s'estudia els instruments de màrqueting (el producte, el preu, la distribució i la comunicació) per tal d'aproximar-se amb èxit als mercats, tractant alhora, de satisfer adequadament les necessitats dels consumidors i fent especial èmfasi a les noves idees i aproximacions que s'estan aplicant en les pràctiques de negoci.

2. Continguts del seminari

1. Productes, serveis i gestió de marques

- 1.1. Concepte i tipus de productes
- 1.2. Components del producte
- 1.3. Gestió de la qualitat del producte
- 1.4. Gestió i estratègies de marques
- 1.5. Decisions sobre la cartera de productes
- 1.6. El cicle de vida del producte
- 1.7. Innovació i adopció de productes

2. Estratègies de preu

- 2.1. Concepte i importància del preu
- 2.2. El preu com a instrument de màrqueting
- 2.3. Els factors importants a considerar per determinar el preu
- 2.4. Mètodes de fixació de preus
- 2.5. Estratègies de preus

3. Distribució i gestió del canal

- 3.1. Distribució comercial i canal de distribució. Precisions conceptuals
- 3.2. Funcions de la distribució comercial
- 3.3. Disseny del canal de distribució
- 3.4. Estratègies de distribució
- 3.5. La distribució per Internet: estratègia multicanal
- 3.6. La filosofia ECR
- 3.7. Optimització del punt de venda: marxandatge
- 3.8. Gestió estratègica de ventes

4. Gestió de la comunicació

- 4.1. La funció de la comunicació en el màrqueting
- 4.2. La comunicació integrada en el màrqueting i la comunicació 360º
 - 4.2.1. La publicitat
 - 4.2.2. La venda personal
 - 4.2.3. El màrqueting directe
 - 4.2.4. La promoció de vendes
 - 4.2.5. Las relaciones públiques

- 4.2.6. El patrocini i el mecenatge
- 4.3. Aspectes a considerar per a una comunicació efectiva
- 4.4. El procés de planificació de la comunicació de màrqueting
- 4.5. Noves formes de comunicació
- 4.6. Màrqueting i noves tecnologies

3. Activitats del seminari

3.1. Avaluació continuada

L'avaluació continuada contempla la realització de diferents activitats d'avaluació durant el semestre: 4 treballs (TR), 4 exàmens presencials (ExAC) i el repte del mòdul amb la ponderació següent dels resultats d'aprenentatge:

	TR 1	TR 2	TR 3	TR 4	ExAC 1	ExAC 2	ExAC 3	ExAC 4	REPTE	Total
BAE-E003-04 - Descrició les diferents variables de màrqueting i assoleix una visió general dels elements de canvi més recents en l'àmbit del màrqueting.	0%	0%	0%	0%	25%	25%	25%	25%	0%	100%
BAE-E003-05 - Aplica les eines i les iniciatives de màrqueting a la pràctica real del negoci i dissenya un pla de màrqueting operatiu.	25%	25%	25%	25%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
BAE-E003-06 - Actua com a especialista d'aquesta àrea de coneixement, en un entorn incert, complex i canviant com l'actual, essent capaç de determinar quines són les millors variables de màrqueting i duent-les a terme de forma efectiva.	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	100%

3.2. Avaluació final

L'avaluació final contempla la realització de diferents activitats d'avaluació durant el semestre: 4 treballs (TR), 1 examen final (EF) i el repte del mòdul amb la ponderació següent dels resultats d'aprenentatge:

	TR 1	TR 2	TR 3	TR 4	EF	REPTE	Total
BAE-E003-04 - Descriu les diferents variables de màrqueting i assoleix una visió general dels elements de canvi més recents en l'àmbit del màrqueting.	0%	0%	0%	0%	100%	0%	100%
BAE-E003-05 - Aplica les eines i les iniciatives de màrqueting a la pràctica real del negoci i dissenya un pla de màrqueting operatiu.	25%	25%	25%	25%	0%	0%	100%
BAE-E003-06 - Actua com a especialista d'aquesta àrea de coneixement, en un entorn incert, complex i canviant com l'actual, essent capaç de determinar quines són les millors variables de màrqueting i duent-les a terme de forma efectiva.	0%	0%	0%	0%	0%	100%	100%

Quan un estudiant es presenta a l'EF per a la recuperació del seminari (BAE-E003-04), les qualificacions finals dels resultats d'aprenentatge seran les obtingudes en aquest EF, segons la ponderació de la taula anterior.

4. Recursos del seminari

Bibliografia bàsica

Material del professorat

Apunts i recursos del professorat.

Bibliografia complementària

Santesmases, M. (2012). *Marketing. Conceptos y Estrategias* (6a edició). Pirámide.

Santesmases, M.; Merino, M. J.; Sánchez, J. i Peinado, T. (2009). *Fundamentals of Marketing* (2a edició). Pirámide.

5. Observacions del seminari

- Per superar el mòdul és necessari que la qualificació de tots els resultats d'aprenentatge associats sigui superior o igual a 3 i que el valor de la mitjana aritmètica sigui superior o igual a 5.
- Tots els lliuraments avaluable s'efectuaran al campus virtual de l'UdA i s'hauran de lliurar en el format indicat a l'enunciat de l'activitat.
- Els treballs d'avaluació es detallen a l'inici de cada un dels diferents mòduls de l'assignatura (han de ser realitzats en grup i no s'acceptaran treballs realitzats de forma individual).
- No s'acceptaran lliuraments fora de termini.
- Els exàmens presencials són personals i presencials i només es repeteixen en casos excepcionals. Per poder optar a la repetició d'algun examen caldrà justificar el motiu de l'absència presentant un document acreditatiu.
- Si un estudiant no realitza alguna de les activitats avaluable s, la qualificació dels resultats d'aprenentatge associats a l'activitat no realitzada serà igual a zero.

- El termini màxim per respondre als emails dels alumnes per part de la professora és de 2 dies laborables.



Els continguts d'aquesta obra estan subjectes a una llicència de Reconeixement - No comercial - Sense obres derivades 3.0 de Creative Commons. Se'n permet la reproducció, distribució i comunicació pública sempre que se'n citi l'autor i no se'n faci un ús comercial. La llicència completa es pot consultar a: <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/legalcode>.