

# Guia docent

## 220553 - 220553 - Direcció Comercial

Última modificació: 22/04/2021

**Unitat responsable:** Escola Superior d'Enginyeries Industrial, Aeroespacial i Audiovisual de Terrassa  
**Unitat que imparteix:** 732 - OE - Departament d'Organització d'Empreses.

**Titulació:** MÀSTER UNIVERSITARI EN ENGINYERIA D'ORGANITZACIÓ (Pla 2012). (Assignatura obligatòria).

**Curs:** 2021      **Crèdits ECTS:** 5.0      **Idiomes:** Català, Castellà, Anglès

### PROFESSORAT

---

**Professorat responsable:** JUAN CARLOS GARCIA PASCUAL

**Altres:** JUAN CARLOS GARCIA PASCUAL

### COMPETÈNCIES DE LA TITULACIÓ A LES QUALS CONTRIBUEIX L'ASSIGNATURA

---

#### Específiques:

1. Aplicar teories i principis propis de la direcció general d'una organització amb l'objectiu d'analitzar situacions complexes i d'incertesa, i prendre decisions mitjançant eines d'enginyeria.
2. Aplicar teories i principis propis de l'àrea comercial amb l'objectiu d'analitzar situacions complexes i d'incertesa i prendre decisions mitjançant eines d'enginyeria.
3. Desenvolupar un pla de negoci en un context emergent.

#### Genèriques:

4. Capacitat d'aplicar els coneixements adquirits per a la resolució de problemes a nous entorns o entorns poc coneguts dins de contextos més amplis (o multidisciplinaris) relacionats amb l'enginyeria.
5. Capacitat d'autoaprenentatge per una formació contínua al llarg de la vida de manera autònoma.
6. Capacitat de comunicar eficientment les seves conclusions, els coneixements i les raons últimes que les sostinguin a públics especialitzats i no especialitzats, de manera clara i sense ambigüitats.
7. Capacitat d'integrar coneixements i enfrontar-se a la complexitat de formular judicis amb l'objectiu de prendre decisions a partir d'una informació que, sent incompleta o limitada, inclogui reflexions sobre les responsabilitats socials i ètiques vinculades a l'aplicació dels seus coneixements i judicis.
8. Capacitat per a entendre l'impacte de les solucions de l'enginyeria en un context social i global.

### METODOLOGIES DOCENTS

---

La metodologia docent es divideix en tres parts:

Sessions presencials d'exposició dels continguts.

Sessions presencials de treball pràctic (exercicis i problemes).

Treball autònom d'estudi i realització d'exercicis i activitats.

En les sessions d'exposició dels continguts, el professorat introduirà les bases teòriques de la matèria, conceptes, mètodes i resultats il·lustrant-los amb exemples convenients per facilitar-ne la seva comprensió.

En les sessions de treball pràctic a l'aula, el professorat guiarà l'estudiantat en l'aplicació dels conceptes teòrics per a la resolució de problemes, fonamentant en tot moment el raonament crític. Es proposaran exercicis que l'estudiantat resolgui a l'aula i fora de l'aula, per tal d'afavorir el contacte i utilització de les eines bàsiques necessàries per a la resolució de problemes.

L'estudiantat, de forma autònoma, ha de treballar el material proporcionat pel professorat i el resultat de les sessions de treball-problemes per tal d'assimilar i fixar els conceptes. El professorat proporcionarà un pla d'estudi i de seguiment d'activitats (ATENEA).



## OBJECTIUS D'APRENTATGE DE L'ASSIGNATURA

L'assignatura Direcció Comercial introdueix a l'estudiantat en els conceptes, principis i fonaments bàsics del màrqueting, tant en la seva vessant conceptual com a la pràctica, mostrant la seva rellevància en l'estratègia global de l'empresa. A partir de la introducció dels conceptes fonamentals, l'assignatura subministra un model de referència de l'estratègia de màrqueting i aborda les diferents tècniques del marketing-mix: preu, producte, distribució i comunicació.

## HORES TOTALS DE DEDICACIÓ DE L'ESTUDIANTAT

Tipus	Hores	Percentatge
Hores activitats dirigides	22,0	17.60
Hores grup mitjà	15,0	12.00
Hores aprenentatge autònom	80,0	64.00
Hores grup gran	8,0	6.40

**Dedicació total:** 125 h

## CONTINGUTS

### Mòdul 1: Introducció

**Descripció:**

Conceptes bàsics  
El pla de marketing  
Anàlisi DAFO

**Dedicació:** 25h

Grup gran/Teoria: 1h  
Grup mitjà/Pràctiques: 3h  
Activitats dirigides: 3h  
Aprenentatge autònom: 18h

### Mòdul 2: Segmentació del mercat

**Descripció:**

Què és la segmentació  
Procés de segmentació  
Factors de segmentació  
Determinació del públic objectiu

**Dedicació:** 12h 30m

Grup gran/Teoria: 1h 30m  
Grup mitjà/Pràctiques: 2h  
Activitats dirigides: 3h  
Aprenentatge autònom: 6h



### Mòdul 3: Comportament del consumidor

**Descripció:**

El procés de compra  
Etapas del procés  
Tipus de compra  
Factors influents en el comportament del consumidor

**Dedicació:** 14h

Grup gran/Teoria: 1h  
Grup mitjà/Pràctiques: 2h  
Activitats dirigides: 2h  
Aprenentatge autònom: 9h

### Mòdul 4: Investigació comercial

**Descripció:**

Sistemes d'informació  
El CRM  
Tipus de dades i investigacions

**Dedicació:** 13h 30m

Grup gran/Teoria: 1h 30m  
Grup mitjà/Pràctiques: 2h  
Activitats dirigides: 3h  
Aprenentatge autònom: 7h

### Mòdul 5: Vida del producte

**Descripció:**

Nous productes  
El cicle de vida del producte

**Dedicació:** 11h

Grup gran/Teoria: 1h  
Grup mitjà/Pràctiques: 1h  
Activitats dirigides: 3h  
Aprenentatge autònom: 6h

### Mòdul 6: Marketing-mix

**Descripció:**

Política de producte  
Política de preu  
Política de comunicació  
Política de distribució

**Dedicació:** 34h

Grup gran/Teoria: 1h  
Grup mitjà/Pràctiques: 3h  
Activitats dirigides: 5h  
Aprenentatge autònom: 25h



## Mòdul 7: E-Business

**Descripció:**

Internet  
E-commerce  
B2B  
B2C

**Dedicació:** 15h

Grup gran/Teoria: 1h  
Grup mitjà/Pràctiques: 2h  
Activitats dirigides: 3h  
Aprenentatge autònom: 9h

## ACTIVITATS

### Activitat 1 TEORIA

**Descripció:**

En les sessions d'exposició dels continguts, el professorat introduirà les bases teòriques de la matèria, conceptes, mètodes i resultats il·lustrant-los amb exemples convenients per facilitar-ne la seva comprensió.

**Objectius específics:**

Transferir els coneixements necessaris per a una correcta interpretació dels continguts, resolució de dubtes en relació al temari de l'assignatura i desenvolupament de les competències genèriques.

**Material:**

Transparències de cada mòdul  
Articles i documents relacionats amb els continguts de l'assignatura  
Webs i adreces d'internet amb continguts relacionats amb el temari  
Disponibles al campus virtual

**Lliurament:**

Durant algunes de les sessions es duran a terme exercicis presencials a classe, de forma individual o en grups reduïts.

**Dedicació:** 84h

Grup gran/Teoria: 6h  
Grup mitjà/Pràctiques: 10h  
Activitats dirigides: 4h  
Aprenentatge autònom: 64h



### Activitat 2 CLASSES PRÀCTIQUES

**Descripció:**

Case study i exercicis curts de participació.

Preparació prèvia i posterior de les sessions de problemes i de pràctiques i assistència a aquestes.

**Objectius específics:**

Adquirir les habilitats necessàries per a una correcta interpretació dels problemes de l'assignatura, així com una satisfactòria resolució d'aquests. Preparació per a la part pràctica dels exàmens de l'assignatura. Desenvolupament de les competències genèriques.

**Material:**

Exercicis a la plataforma Atenea.

Col·lecció de problemes de l'assignatura.

**Lliurament:**

Durant aquestes sessions es desenvolupen, per part del professorat i l'estudiantat exercicis pràctics, presencials a classe o virtuals, de forma individual o en grups reduïts.

**Dedicació:** 9h

Grup mitjà/Pràctiques: 5h

Activitats dirigides: 2h

Aprenentatge autònom: 2h

### Activitat 3 EXAMEN PARCIAL

**Descripció:**

Prova individual i per escrit sobre els continguts dels mòduls 1, 2, 3 (i 4).

Representa el 35 % de la qualificació final de l'assignatura

**Dedicació:** 2h

Grup gran/Teoria: 1h

Aprenentatge autònom: 1h

### Activitat 4 EXAMEN PARCIAL 2

**Descripció:**

Prova individual i per escrit sobre els continguts dels mòduls (4) 5 i 6.

Representa el 35 % de la qualificació final de l'assignatura.

**Dedicació:** 2h

Grup gran/Teoria: 1h

Aprenentatge autònom: 1h



### Activitat 6 Activitat 2

**Descripció:**

Grups de 2-3 estudiants han resoldre diferents pràctiques, a classe o a casa.

**Material:**

Enunciat i pautes de treball (ATENEA)  
Apunts dels curs  
Webs oficials de suport (Internet)  
Llibres de text recomanats a la bibliografia de l'assignatura

**Lliurament:**

En cada cas, es donaran les indicacions pertinents.  
Representa el 15 % de la qualificació final

**Dedicació:** 14h

Activitats dirigides: 8h  
Aprentatge autònom: 6h

### Activitat 5 TREBALL 1

**Descripció:**

Grups de 3-4 estudiants han de recopilar informació d'empreses i del mercat amb l'objectiu d'aplicar els principis introduïts a l'assignatura.

**Material:**

Enunciat i pautes de treball (ATENEA)  
Apunts del curs  
Webs oficials de suport (Internet)  
Llibres de text recomanats a la bibliografia de l'assignatura

**Lliurament:**

La memòria de l'activitat ha de lliurar-se en format digital.  
L'activitat s'avaluarà en funció de: (1) la descripció de les empreses i/o situacions a treballar, (2) l'anàlisi realitzat mitjançant les eines introduïdes en el curs, i (3) les solucions aportades.  
Representa el 15% de la qualificació final

**Dedicació:** 14h

Activitats dirigides: 8h  
Aprentatge autònom: 6h

## SISTEMA DE QUALIFICACIÓ

- Examen parcial 1, pes 30%
- Examen parcial 2, pes 30%
- Treball pes 20%
- Pràctiques avaluables, pes 20%

Los estudiants / es que no puguin assistir als exàmens parcials, o que ho suspenguin, tindran l'opció de recuperar-la el dia que es realitzi l'examen final. La nota màxima de l'examen es 10 i substitueix la nota del/ls parcial/s sols si és superior



## BIBLIOGRAFIA

---

### Bàsica:

- Kotler, Philip; Rivera, Clara E. Dirección de marketing [en línia]. 12a ed. Madrid [etc.]: Prentice Hall, cop. 2006 [Consulta: 09/11/2020]. Disponible a: [https://www.ingebook.com/ib/NPcd/IB\\_BooksVis?cod\\_primaria=1000187&codigo\\_libro=6495](https://www.ingebook.com/ib/NPcd/IB_BooksVis?cod_primaria=1000187&codigo_libro=6495). ISBN 8420544639.
- Kotler, Philip; Armstrong, Gary. Fundamentos de marketing [en línia]. 8a ed. México: Pearson Educación, 2008 [Consulta: 11/11/2020]. Disponible a: [https://www.ingebook.com/ib/NPcd/IB\\_BooksVis?cod\\_primaria=1000187&codigo\\_libro=6495](https://www.ingebook.com/ib/NPcd/IB_BooksVis?cod_primaria=1000187&codigo_libro=6495). ISBN 9789702611868.
- Davenport, Thomas H; Harris, Jeanne G. Competing on analytics: the new science of winning. Boston: Harward Business School, 2007. ISBN 9781422103326.
- Santemas Mestre, Miguel. Marketing : conceptos y estrategias. 5ª ed. Madrid: Pirámide, cop. 2004. ISBN 9788436821161.