

DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE NEGOCIO Y GESTIÓN DE MARKETING Y VENTAS

OBJETIVOS	Dotar al alumno de un conocimiento teórico y práctico de los parámetros más importantes en la elaboración de estrategias comerciales y de marketing, desde el análisis de situación hasta el establecimiento de indicadores de seguimiento. Se hará siguiendo su orden lógico, lo que permitirá al alumno asimilar los conceptos gradualmente.
REQUISITOS DEL ALUMNO	Haber finalizado los tres primeros años de un grado: económicas, farmacia, medicina, ingeniería, etc.
FECHA Y HORARIO	Del 8 al 11 de enero de 2019 (Del 8-10 en horario de 8:30 a 14:30 horas y el 11 en horario de 8:00 a 15:00 horas)
DURACIÓN	25 horas
CRÉDITOS ECTS	2,5 créditos ECTS
CONTENIDOS	<ul style="list-style-type: none">• Conociendo al mercado y al consumidor• El éxito y el fracaso en el mundo de los negocios: causas y claves• La creación de valor• Implementación de la estrategia por parte del departamento comercial y de marketing• Innovación: lanzamientos de nuevos productos/servicios• El proceso de internacionalización• La planificación estratégica.
METODOLOGÍA DE TRABAJO	<ol style="list-style-type: none">1. Método expositivo/lección magistral2. Clase expositiva/participativa3. Trabajo individual o cooperativo4. Trabajo autónomo5. Aprendizaje basado en casos prácticos6. Aprendizaje basado en vídeos