

### Assignatura

## DIRECCIÓ COMERCIAL

| Curs      | Cicle | Quadrimestre   | Codi assignatura |
|-----------|-------|----------------|------------------|
| 1999-2000 | 2n    | Octubre - maig | 25043            |

| Grups | Professors                       | Grups | Professors |
|-------|----------------------------------|-------|------------|
| 02    | J. López / P. López / R. Eusebio | 52    | P. López   |
| 04    | J. Llonch / R. Eusebio           | 54    | P. Caba    |
| 06    | J.L. Llacuna / R. Eusebio        |       |            |

Coordinador de l'assignatura: Joan Llonch

### DESCRIPTOR DE L'ASSIGNATURA

Introducció a la problemàtica comercial de l'empresa, desenvolupament de conceptes bàsics i anàlisi de casos pràctics representatius. Estudi aprofundit dels aspectes més avançats del màrqueting actual amb especial referència al procés d'organització i comunicació. Èmfasi en l'aspecte pràctic.

### PROGRAMA

### OBJECTIUS DE L'ASSIGNATURA

Al finalitzar el curs l'alumne ha de ser capaç de:

- Entendre i saber valorar els principals conceptes i eines del marketing estratègic.
- Fer un anàlisi intern i extern de l'empresa i determinar un diagnòstic de la situació comercial.
- Formular estratègies comercials competitives.
- Valorar la importància de les relacions a llarg termini amb els clients.
- Interrelacionar les decisions comercials amb la resta d'àrees funcionals de l'empresa
- Decidir els diferents elements que configuren un pla de marketing i valorar les interaccions que es produeixen entre ells.

## **METODOLOGIA**

Per impartir aquesta assignatura es posarà en pràctica un conjunt de tècniques variades que permetran a l'alumne comprendre la realitat dels mercats i l'actuació comercial de les empreses. Aquestes tècniques consistiran en una combinació de classes teòriques amb altres activitats de caràcter més pràctic (anàlisi i discussió de casos, mini-casos i exercicis).

## **TEMARI DETALLAT DELS CONTINGUTS**

### **A. EL MÀRKETING I L'ACTIVITAT COMERCIAL A L'EMPRESA**

1. El paper del marketing a les organitzacions i a la societat
2. La satisfacció del client a través de la qualitat, el servei i l'entrega de valor
3. La planificació estratègica d'empresa i la planificació estratègica de marketing
4. Organització de les activitats de marketing

### **B. L'ANÀLISI DE LES OPORTUNITATS DE MÀRKETING**

5. Els sistemes d'informació, la investigació comercial i l'anàlisi i la previsió de la demanda
6. L'entorn de marketing de l'empresa
7. L'anàlisi dels mercats de consumidors i del seus comportaments de compra
8. L'anàlisi dels mercats industrials i dels seus comportaments de compra
9. L'anàlisi del sector i de la competència
10. La segmentació de mercats i la identificació del públic objectiu

### **C. LA FORMULACIÓ DE LES ESTRATÈGIES DE MÀRKETING**

11. La diferenciació i el posicionament de l'oferta de l'empresa
12. El desenvolupament de nous productes
13. La gestió de productes al llarg del seu cicle de vida
14. El desenvolupament d'estratègies de marketing per empreses líders, desafiadores, seguidores i especialistes

### **D. LA PLANIFICACIÓ DE LES ACCIONS DE MÀRKETING**

15. La gestió de productes, marques i envasos
16. Les decisions de preus
17. La gestió dels canals de distribució
18. Estratègies de distribució minorista i majorista
19. El desenvolupament d'estratègies integrades de comunicació
20. La gestió de la publicitat, de la promoció de vendes i de les relacions públiques
21. La gestió de la venda personal
22. La gestió del marketing directe

### **E. LA GESTIÓ DEL PLA DE MÀRKETING**

- 24. Posada en pràctica del pla de marketing
- 25. Avaluació i control de les activitats de marketing

## **BIBLIOGRAFIA BÀSICA**

KOTLER, P., Dirección de Marketing, ed. Prentice Hall, 8ª ed., 1996.

## **BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTÀRIA**

**Cada professor entregarà a classe la bibliografia complementària que utilitzarà durant el curs.**

## **AVALUACIÓ**

Per aprovar aquesta assignatura caldrà realitzar dos exàmens parcials així com demostrar suficiència en la resolució dels casos, mini-casos o exercicis pràctics que s'encarreguin a l'alumne durant el curs. Hi haurà un examen de recuperació de la primera part en el mes de juny i un examen de recuperació de la segona part el mes de setembre. Es guardaran fins el setembre les qualificacions dels exàmens parcials, però no es guardarà el curs següent.

## **TUTORIES**

| <b>Professors</b> | <b>Horari tutories</b>                       | <b>Despatx</b> | <b>Telèfon</b> |
|-------------------|----------------------------------------------|----------------|----------------|
| Caba, P.          | Consultar el tauló d'anuncis del departament | B1-116         | 935812269      |
| Eusebio, R.       | Consultar el tauló d'anuncis del departament | B1-129         | 935812258      |
| Llacuna, J.L.     | Consultar el tauló d'anuncis del departament | B1-129         | 935812258      |
| Llonch, J.        | Consultar el tauló d'anuncis del departament | B1-116         | 935812269      |
| López, Pilar      | Consultar el tauló d'anuncis del departament | B1-129         | 935812258      |
| López, Jordi      | Consultar el tauló d'anuncis del departament | B1-118         | 935812270      |