

## ASSIGNATURA

### 20269-Direcció Comercial II (Polítiques de Màrqueting)

**Objectius:** Una vegada coneguts els mètodes d'anàlisi i investigació comercial a nivell bàsic, mitjançant l'assignatura: Direcció Comercial I, es tracta de que l'estudiant conegui les diferents polítiques d'acció comercial de què disposa l'empresa, i pugui formular la mescla òptima de polítiques comercials i les seves variants d'aplicació, d'acord amb els objectius a assolir els recursos disponibles. Així mateix, haurà de poder avaluar els canvis necessaris de política comercial segons els canvis previstos o reals de l'entorn, i haurà d'estar capacitat per jutjar i criticar una política comercial concreta.

**Temari:** Anàlisi i diagnòstic de la situació comercial de l'empresa en el mercat. Les estratègies empresarials i la seva repercussió en l'acció i política comercial. Descripció general de les variables de política comercial. Decisions de llançament, manteniment i supressió de productes. La relació qualitat/preu. El cicle de vida i diferenciació dels productes. Polítiques de distribució. Canals de distribució. Polítiques de la xarxa de vendes. Polítiques de promoció. Polítiques de comunicació: la publicitat. El sector de distribució. Polítiques de comunicació: la publicitat. Combinacions de diferents polítiques coherents entre si i incompatibles entre si. El "Màrqueting mixt". El pla de màrqueting. Implantació i seguiment l'auditoria del màrqueting.

## Bibliografia Básica

- Marketing, conceptos y estrategias  
Miguel Santesmases Mestre
- Principios de Marketing  
Agueda Esteban
- Dirección de Mercadotecnia; análisis, planificación y control  
Philip Kotler

## Bibliografia Complementària

- Merchandising; Teoria y Practica  
Enrique carlos Diez de Castro y...
- El Mercado son personas; Marketing en las empresas de servicios  
Josep Chias
- Marketing Internacional  
Ana Nieto y Olegario Manzanarel

- El plan de Marketing en la práctica  
José M<sup>a</sup> Sainz de Vicuña

**Metodología:**

Sessions teòriques i sessions pràctiques d'anàlisi de casos i invitació d'especialistes que expliquen el seu cas concret.

**Avaluació:**

80% Exàmen Teòric  
20% Treball de curs

**Professor:**

Joan Valls Mas