



# Responsable de Comercial i de màrqueting

**Un responsable comercial i de màrqueting ha de tenir una visió àmplia de l'entorn econòmic i de l'empresa, i aprofundir en la gestió comercial i en la planificació de les estratègies de venda.**



Una estratègia comercial adequada permetrà que l'empresa augmenti la seva rendibilitat i la qualitat de servei. Ser capaç de definir de manera correcta el nostre producte, el nostre client i la manera com arribarem a aquest darrer són aspectes fonamentals a l'hora d'establir aquesta estratègia.

Un responsable comercial i de màrqueting ha de tenir una visió àmplia de l'entorn econòmic i de l'empresa, i aprofundir en el camp de la gestió de les compres i en la planificació de les estratègies de venda, la creació de l'equip, la mesura del rendiment, etc.

El curs es divideix en tres blocs:

- Introducció a les ciències empresarials
- Polítiques de màrqueting
- Gestió de compres i organització de vendes

## Requisits d'accés

- Un nivell d'estudis corresponent al Batxillerat (LOGSE) o equivalent (COU, MP3, FP2).
- Una capacitat professional adequada.

- Veure els aspectes fonamentals d'un pla de vendes i les diverses fases segons el pla de màrqueting i el pressupost assignat.

## Objectius

- Conèixer el llenguatge de l'economia general.
- Presentar els conceptes principals de dret.
- Introduir els principis comptables.
- Ensenyar a planificar, dirigir, organitzar i controlar una organització.
- Valorar les necessitats financeres.
- Estudiar el mercat i el consumidor.
- Confeccionar un pla de màrqueting: Màrqueting operatiu.
- Analitzar el màrqueting total i les seves relacions entre preu, distribució, comunicació i pressupost.
- Establir un pla de negociació de l'acció de compres i de vendes.
- Analitzar les ofertes de proveïdors.
- Definir els controls en l'emmagatzematge de comandes rebudes i les solucions davant possibles anomalies.

## Pla d'estudis

### Taller virtual

El curs comença amb un taller virtual que dura 15 dies i que ha de permetre que l'estudiant es familiaritzi amb el campus virtual.

El professor del taller guiarà l'estudiant en el coneixement dels diferents espais i serveis que el campus inclou, el funcionament de l'aula virtual, l'ús del correu electrònic i dels materials didàctics en web, etc.

### Introducció a les ciències empresarials

En aquest mòdul es treballen els conceptes més importants de l'anàlisi econòmica i el sistema de raonament de l'economia com a ciència social.

S'hi introdueixen conceptes bàsics del dret, l'empresa i la comptabilitat, i s'hi observen les implicacions de les decisions financeres.

**Horas lectives: 240**

**Metodologia: no presencial**

**Durada: 12,5 mesos**

**Material: paper i web**

**Diploma d'Extensió Universitària de la UOC de responsable de Comercial i màrqueting**



