



DESCRIPCIÓN DE LOS MÓDULOS

- **Breve descripción de los contenidos de cada módulo y su secuencia temporal y adecuación a la adquisición de competencias:**

- **MÓDULO ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN EMPRESARIAL**

Este módulo capacita al alumno para tener una visión sistémica de la empresa, haciendo énfasis en las interrelaciones entre los distintos procesos de la organización de la empresa. Asimismo capacita al alumno para entender en profundidad y saber gestionar con eficacia las principales áreas funcionales de la empresa con una visión de largo plazo que aúne los esfuerzos y planes operativos de cada área funcional con los planes estratégicos diseñados por la dirección general.

- **MÓDULO MARKETING Y COMERCIAL**

Este módulo hace al alumno capaz de diseñar y desarrollar estrategias comerciales y de marketing orientadas, no solamente al logro del objetivo de ventas, sino, sobre todo, a la generación de un beneficio para la empresa acorde con las expectativas de sus accionistas. Se capacitará al alumno para que en el diseño de estas estrategias, tenga en cuenta todos los elementos y herramientas del marketing (Marketing mix: producto, precio, distribución, comunicación, equipo de ventas, etc.) partiendo del conocimiento de las necesidades y hábitos de consumo y compra de sus clientes. También se le capacitará en este módulo para idear, presupuestar y poner en práctica acciones operativas para llevar a la práctica las estrategias previamente diseñadas, en función de su aportación a la estrategia comercial y de marketing global.

- **MÓDULO HERRAMIENTAS DE GESTIÓN EMPRESARIAL Y DESARROLLO HUMANO**

Para la gestión eficaz tanto de las áreas funcionales como de la dirección general son imprescindibles conocimientos técnicos, jurídicos, sociales y humanos que hagan del directivo una persona eficaz en el logro de los objetivos, capaz de entender las realidades de su tiempo dentro del marco jurídico establecido y capaz de tener en cuenta en la gestión de la empresa, las justas aspiraciones de sus empleados, fomentando la no discriminación por raza, sexo o discapacidad de cualquier tipo y motivando a los mismos para que encuentren en su trabajo en la empresa un campo de desarrollo personal y humano.

○ MÓDULO DE MADURACIÓN Y APLICACIÓN A LA PRÁCTICA DE LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS

Este módulo capacita al alumno para poder unificar y coordinar todos sus conocimientos y competencias desarrolladas a lo largo de la carrera para realizar de forma coherente un proyecto empresarial complejo, para poder llevar la Dirección de Marketing eficientemente y para desenvolverse de forma adecuada humana y profesionalmente en una empresa.

- **Distribución de créditos por Módulo:**

MÓDULO	CRD	SEM	MÓDULO	CRD	SEM
ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN EMPRESARIAL	6	2 SEM	HERRAMIENTAS DE GESTIÓN EMPRESARIAL Y DESARROLLO HUMANO	6	2 SEM
	6	2 SEM		6	1 SEM
	6	4 SEM		6	1 SEM
	6	6 SEM		6	4 SEM
	6	1 SEM		6	4 SEM
	6	8 SEM		6	7 SEM
MARKETING Y COMERCIAL	6	2 SEM		6	2 SEM
	6	3 SEM		6	4 SEM
	6	3 SEM		6	1 SEM
	6	3 SEM		6	3 SEM
	6	5 SEM		6	4 SEM
	6	5 SEM		6	6 SEM
	6	7 SEM	6	7 SEM	
	6	1 SEM	MADURACIÓN Y APLICACIÓN A LA PRÁCTICA DE LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS	12	8 SEM
	6	3 SEM		6	8 SEM
	6	5 SEM	OPTATIVAS	3	6 SEM
	6	6 SEM		3	6 SEM
	6	7 SEM		3	6 SEM
6	8 SEM	3		6 SEM	
6	5 SEM	3		7 SEM	
6	5 SEM	3		8 SEM	