



**UCAM**  
UNIVERSIDAD  
CATÓLICA DE MURCIA

# GRADO EN MARKETING Y DIRECCIÓN COMERCIAL



**MODALIDAD**  
Presencial



**CAMPUS**  
Murcia



**IDIOMA**  
Español



**Nº CRÉDITOS**  
240 ECTS



**DURACIÓN**  
4 Cursos



**FACULTAD**  
Ciencias Jurídicas  
y de la Empresa

## Prácticas en empresas

Al estudiar Marketing y Dirección Comercial en la UCAM, tendrás contacto con grandes empresas donde poner en práctica todo lo aprendido en los cuatro años de la carrera. Te desarrollarás como profesional y estarás preparado para el mundo laboral.

## Salidas profesionales

Analista de mercados nacionales e internacionales; ejecutivo de ventas; consultor de marketing y director de producto; jefe de grandes cuentas; jefe de ventas internacionales; director de marketing, de publicidad, de logística o de distribución; responsable de compras; agente comercial; responsable del departamento de comercio exterior; responsable de merchandising; ejecutivo comercial; jefe de expansión; gestor de cuentas; evaluador y consultor de proyectos internacionales; docente, etc.

## Perfil del estudiante

El alumno interesado en cursar el Grado en Marketing y Dirección Comercial debe ser una persona con especial interés en ampliar su cultura general y del entorno económico y social, en servir a la comunidad con un alto sentido ético en su ejercicio profesional, así como en relacionarse con personas, trabajando en equipo e integrándose con facilidad.

## Testimonio



**José Manuel Portillo, alumno de Grado en Marketing y Dirección Comercial.**

*"El marketing es vanguardia y, por ello, la UCAM es la mejor opción para conocerlo y estudiarlo, ya que es el nexo entre el conocimiento, la innovación y las oportunidades."*

## Plan de Estudios

### PRIMER CURSO

- (BSC) Fundamentos de Contabilidad Financiera (6)
- (BSC) Fundamentos de Marketing (6)
- (BSC) Economía Mundial y Española (6)
- (BSC) Fundamentos de Economía de la Empresa (6)
- (OBL) Microeconomía (3)
- (OBL) Teología (3)
- (BSC) Economía de la Empresa (6)
- (OBL) Análisis de Balances para la Dirección Comercial (6)
- (BSC) Políticas de Marketing (6)
- (BSC) Fundamentos de Dirección Financiera (6)
- (BSC) Derecho de la Empresa (6)

### SEGUNDO CURSO

- (BSC) Instrumentos para Análisis Cuantitativo (6)
- (OBL) Marketing Digital I (6)
- (OBL) Comportamiento del Consumidor (6)
- (OBL) Marketing Estratégico (6)
- (OBL) Macroeconomía (3)
- (OBL) Humanidades (3)
- (BSC) Estadística Aplicada al Marketing (6)
- (OBL) Publicidad y Relaciones Públicas (6)
- (OBL) Branding y Desarrollo de Productos (6)
- (OBL) Marketing Internacional (6)
- (OBL) Responsabilidad Social Corporativa (3)
- (OBL) Doctrina Social de la Iglesia (3)

### TERCER CURSO

- (OBL) Econometría Aplicada al Marketing (6)
- (OBL) Distribución, Redes Comerciales y Logística (6)
- (OBL) Psicología y Personal Selling (6)
- (OBL) Pricing y Política de Precios (6)
- (OBL) Diplomacia Corporativa (3)
- (OBL) Ética Aplicada y Bioética (3)
- (OBL) Investigación de Mercados (6)
- (OBL) Ingeniería Comercial (3)
- (OBL) Merchandising (6)
- (OBL) Herramientas Informáticas para la Gestión Comercial (3)
- (OBL) Marketing Digital II (6)
- (OP) Optativa I (6)

### CUARTO CURSO

- (OBL) Análisis de Datos para el Marketing (6)
- (OBL) Plan de Marketing (6)
- (OBL) Creatividad e Identidad Digital (3)
- (OBL) Inglés Comercial (3)
- (OP) Optativa II (6)
- (OP) Optativa III (6)
- (OBL) Tecnología Digital y Sistemas Informáticos Comerciales (6)
- (OBL) Aplicaciones de Investigación de Mercados (6)
- (OP) Optativa IV (6)
- (PE) Prácticas en Empresa (6)
- (TFG) Trabajo Fin de Grado (6)