



UCAM
ONLINE
UNIVERSITY

GRADO EN MARKETING Y DIRECCIÓN COMERCIAL



MODALIDAD
Online



FACULTAD
Economía y
empresa



IDIOMA
Español



Nº CRÉDITOS
240 ECTS



DURACIÓN
4 Cursos

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.

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.

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)

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.