

**MASTER IN HUMAN RESOURCES MANAGEMENT
CRONOGRAMA SEMANAL
ASIGNATURA: COMMERCIAL MANAGEMENT
AÑO ACADÉMICO: 2016-2017**

SESIÓN Y FECHA	HORAS DE CLASE	TEMA	ACTIVIDADES
Sesión 1	2	¿Qué es el Marketing? Desarrollo de la estrategia y planificación de Marketing	Clase frontal sobre las principales funciones del Marketing.
Sesión 2	2	El entorno de mercado	Clase frontal sobre las oportunidades y restricciones del contexto empresarial relevantes para el Marketing. Presentación de un caso de estudio por parte de los alumnos.
Sesión 3	2	Comportamiento del consumidor y la decisión de compra	Clase frontal sobre: 1) La investigación de mercado y 2) el uso de la información de mercado. Presentación de un caso de estudio por parte de los alumnos.
Sesión 4	2	Segmentación de mercado y mercado objetivo	Clase frontal sobre la formulación y el despliegue de la estrategia de posicionamiento. Presentación de un caso de estudio por parte de los alumnos.
Sesión 5	2	Estrategia de producto (I)	Clase frontal sobre el desarrollo de nuevos productos. Presentación de un caso de estudio por parte de los alumnos.
Sesión 6	2	Estrategia de producto (II)	Clase frontal sobre Brand Management. Presentación de un caso de estudio por parte de los alumnos.
Sesión 7	2	Decisiones de distribución (I)	Clase frontal sobre: 1) tendencia en la distribución y 2) gestión de canales. Presentación de un caso de estudio por parte de los alumnos.

MASTER IN HUMAN RESOURCES MANAGEMENT
CRONOGRAMA SEMANAL
ASIGNATURA: COMMERCIAL MANAGEMENT
AÑO ACADÉMICO: 2016-2017

Sesión 8	2	Decisiones de distribución (II)	Clase frontal sobre: 1) tendencia en la venta al por menor y 2) políticas de precio. Presentación de un caso de estudio por parte de los alumnos.
Sesión 9	2	Promoción y decisiones de comunicación	Clase frontal sobre estrategia de comunicación de Marketing. Presentación de un caso de estudio por parte de los alumnos.