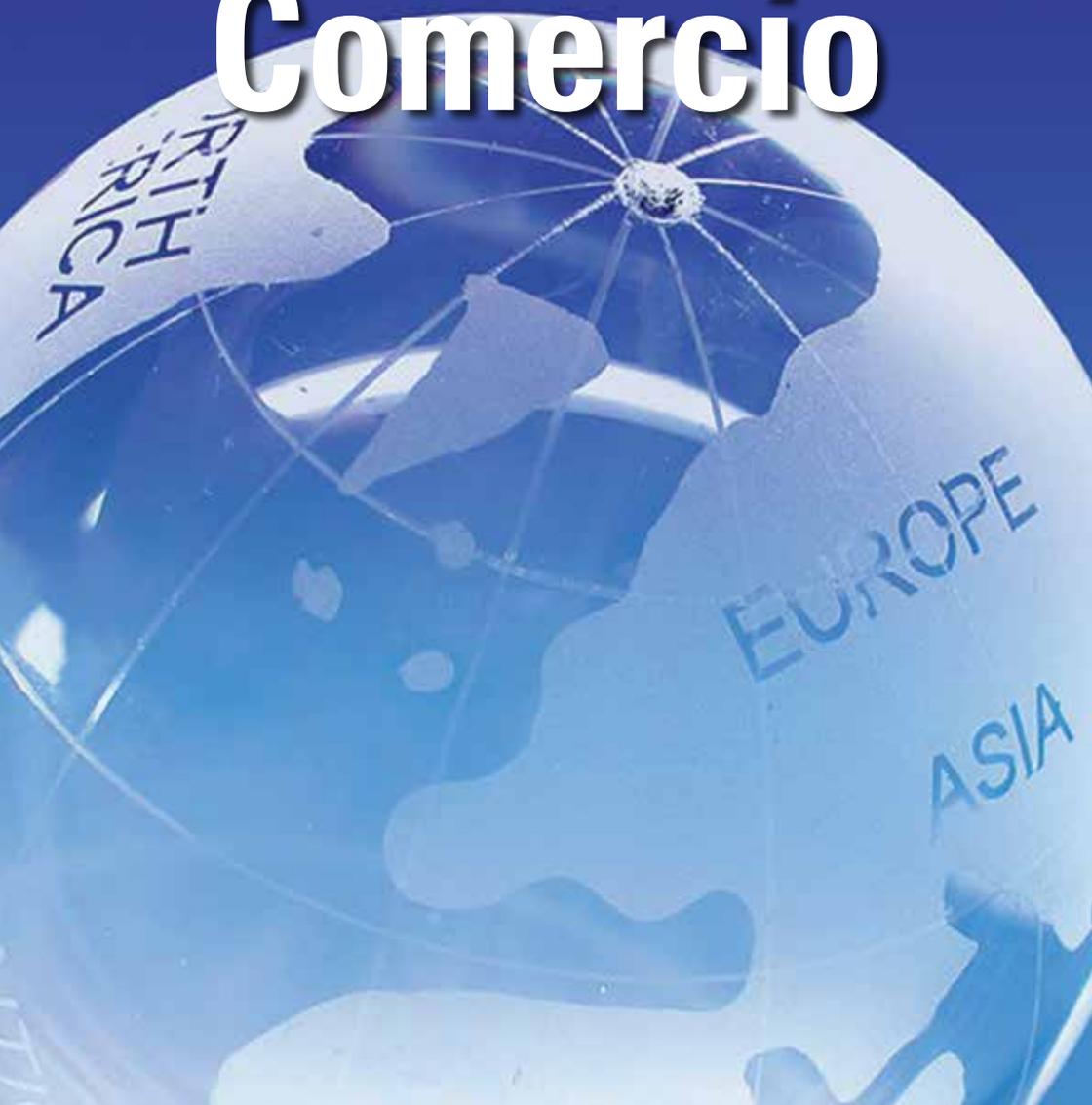


Grado

Ciencias Sociales y Jurídicas



Comercio



Universidad Complutense de Madrid



Plan de Estudios

Tipo de Asignatura	ECTS
Formación Básica	60
Obligatorias	132
Optativas	30
Prácticas Externas	12
Trabajo Fin de Grado	6
Total	240

Primer Curso	ECTS
Historia Económica y del Comercio	6
Economía Española y Mundial	6
Introducción a la Economía	6
Derecho Civil	6
Organización de Empresas	6
Gestión Financiera	6
Matemáticas	6
Contabilidad	6
Fundamentos del Marketing	6
Idioma: Inglés, Francés o Alemán	6

Segundo Curso	ECTS
Estadística: Análisis de Datos e Inferencia	6
Informática Aplicada a la Gestión Comercial	6
Contabilidad de Costes	6
Microeconomía	6
Derecho Mercantil	9
Derecho Laboral	4,5
Derecho Tributario	4,5
Comunicación Comercial: Publicidad y Promoción	6
Matemáticas para la Gestión Comercial	6
Idioma para la Gestión Comercial I: Inglés, Francés o Alemán	6

Tercer Curso	ECTS
Gestión de Compras e Inventarios	6
Análisis Contable	6
Comportamiento del Consumidor	6
Distribución Comercial y Gestión Logística	6
Gestión de Ventas y Negociación Comercial	6
Comercio Electrónico	6
Técnicas Estadísticas Multivariantes en Gestión Comercial	6
Tres Optativas	18

Cuarto Curso	ECTS
Creación de Empresas	6
Gestión de la Fuerza de Ventas	6
Marketing Estratégico	6
Investigación Comercial	6
Comercio Internacional	6
Prácticas Externas	12
Dos Optativas	12
Trabajo Fin de Grado	6

Optativas de 3 ^{er} y 4 ^o Curso	ECTS
Gestión de Calidad	6
Coaching y Desarrollo Personal	6
Control Contable de las Empresas Comerciales	6
Contabilidad Informática para el Comercio	6
Marketing Directo y Marketing Relacional	6
Política de Productos y Servicios	6
Marketing entre Organizaciones	6
Políticas de Comercio Interior	6
El Comercio Internacional: Historia y Teoría	6
Merchandising y Gestión de Categorías	6
Técnicas Estadísticas Aplicadas a la Gestión del Comercio	6
Análisis y Tratamiento Estadístico de Datos Cualitativos de Clientes	6
Simulación Comercial	6
Idioma para la Gestión Comercial II: Inglés, Francés o Alemán	6
Idioma para la Negociación Internacional: Inglés, Francés o Alemán	6

Créditos de Participación	ECTS
Cualquier curso	6



Conocimientos que se adquieren

- Saber reunir e interpretar datos sociales y económicos relevantes para la función comercial de forma que puedan emitir juicios sobre temas relevantes de índole comercial.
- Alcanzar habilidades de comunicación, cooperación interpersonal y trabajo en equipo con el objetivo de desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la función comercial.
- Conocer y comprender distintas realidades culturales para establecer contactos con el fin de desarrollar mercados a nivel internacional e, incluso, global de los países implicados y adaptar las distintas estrategias comerciales tanto al consumidor como a la sociedad donde se desenvuelve.
- Comprender y aplicar los mecanismos y técnicas de planificación, análisis de información, negociación, decisión y control en la relación comercial, teniendo como base la estrategia comercial de la empresa.
- Desarrollar las capacidades de futuros gestores y directivos comerciales.
- Saber comportarse con una actitud responsable ante los mercados y los consumidores con el fin de aplicar las estrategias y técnicas que se aprendan con el necesario cuidado por la norma y la ética profesional y respeto por el mercado y la sociedad en general.
- Aprender a aprender, por ejemplo saber cómo, cuándo, dónde... nuevos desarrollos personales son necesarios (por ejemplo, la retórica, las presentaciones, el trabajo en equipo o la gestión de personal).



Salidas profesionales

- Director comercial.
- Director de marketing.
- Director de ventas.
- Director de producto.
- Jefe de áreas de distribución.
- Jefe de sección comercial.
- Jefe de grandes cuentas.
- Jefe de redes comerciales.
- Jefe de expansión.
- Controllers.
- Gestor comercial.
- Delegado comercial.
- Director de sucursal.
- Técnico comercial.
- Ejecutivo comercial.
- Ejecutivo de ventas.
- Ejecutivo de grandes cuentas.
- Gestor de cuentas (Key Account Manager).
- Trade managers.
- Técnico de postventas.
- Responsable de merchandising.
- Comercial/agente comercial.



UNIVERSIDAD
COMPLUTENSE
MADRID

Grados UCM



Facultad de Comercio y Turismo

Avda. de Filipinas 3. 28003 Madrid
<http://comercioyturismo.ucm.es>

Para más información: www.ucm.es/estudios/grado-comercio
Enero 2020. El contenido de este díptico está sujeto a posibles modificaciones

www.ucm.es

