

OCTUBRE 2011 | SEPTIEMBRE 2012
Posgrado en Técnico Dinamizador de Comercio

POSGRADO

ESCOLA de
COMERC
de COSTA
POSGRADO

FICHA TECNICA

Objetivo

Capacitar profesionalmente a las personas que trabajan como técnicos municipales en el ámbito del desarrollo del comercio y los responsables de las asociaciones de comercio y de servicios.

El curso da respuesta a las necesidades de formación de las personas que trabajan o tienen interés en trabajar como técnicos dinamizadores en el ámbito del desarrollo del comercio de administraciones públicas, o como responsables de las asociaciones de comercio y de servicios.

Destinatarios

Personas con titulación universitaria oficial (graduados, diplomados, licenciados, ingenieros y arquitectos técnicos o superiores) que estén trabajando o quieran hacerlo como técnicos municipales en el ámbito del desarrollo del comercio o como responsables de las asociaciones de comercio y de servicios.

Aquellas personas que quieran seguir este programa formativo y no tengan titulación universitaria pueden inscribirse al curso y, en superarlo, obtendrían un certificado de Curso de Extensión Universitaria en Técnico Dinamizador de Comercio

Duración

30 créditos ECTS

Fechas

Fecha de inicio: 18 de octubre de 2011

Fecha de finalización: 20 de septiembre de 2012

Horario

Martes y Jueves de 17.00 a 21.00.

Ubicación

ECC Edificio Atenea

Av. Pau Casals, 14 – 43840 Salou

Precio

2.800 €

Dirección Académica

Dra. M. Glòria Barberà Mariné

Dr. Jaume Gené Albesa

Coordinación Académica y de Proyectos

Sr. Jesús A. Mármol

Sr. Sergi Albarrán

Titulación

URV-ECC

Nota: Las duraciones de los programas corresponden a créditos ECTS, que representan la suma del trabajo del alumno, más las horas lectivas presenciales y las horas de tutoría personalizada.

de ESCUELA de COMERCIO de COASTA

ITINERARIO Y TITULACIÓN

El Programa en Técnico Dinamizador de Comercio está estructurado de manera modular y ofrece dos perfiles profesionalizadores, que da derecho a las siguientes titulaciones:

El título de Postgrado en Técnico Dinamizador de Comercio para las personas con titulación universitaria oficial (graduados, diplomados, licenciados, ingenieros y arquitectos técnicos o superiores).

El certificado de Curso de Extensión Universitaria para aquellas personas que no tengan titulación universitaria.

Para obtener el título URV-ECC es obligatoria la asistencia a un 80% de las clases.

Al final, tanto del Postgrado como de la Extensión Universitaria, se realizará una defensa del proyecto de Fin del Postgrado ante un tribunal de profesionales expertos en Dinamización de Comercio.

PROGRAMA

MODULO 1

Nombre: ENTORNO DEL COMERCIO

ECTS: 15

Horas lectivas: 120

1.1.Ordenación Territorial i Sectorial de las Actividades Comerciales y de Servicios (48h)

- 1.1.1 La actividad empresarial como creadora de riqueza y empleo
- 1.1.2 La ordenación territorial y la legislación comercial. Trama urbana consolidada.
- 1.1.3 La ordenación territorial de las actividades en las poblaciones de costa
- 1.1.4 La ordenación sectorial: las actividades comerciales y de servicios
- 1.1.5 La ordenación sectorial: las actividades recreativas
- 1.1.6 El control municipal de las actividades
- 1.1.7 Las coordinaciones con otras administraciones
- 1.1.8 Taller práctico de ordenación municipal del comercio y de los servicios

1.2.Dinamización de los colectivos y el asociacionismo (40h)

- 1.2.1 La gestión de los colectivos
- 1.2.2 Gestión interna de asociaciones comerciales y legislación
- 1.2.3 Relación con instituciones públicas
- 1.2.4 Gestión de patrocinios y subvenciones
- 1.2.5 Redes sociales. E-comunity
- 1.2.6 Fomento del asociacionismo

1.3.Dinamización y gestión de retos sociocomercial (32h)

- 1.3.1 El nuevo horizonte: BITTER (Business Inovation Technology Society)
- 1.3.2 Espacios comerciales abiertos
- 1.3.3 Inmigración y gestión de la calidad del servicio y producto turístico

comercial

- 1.3.4 Gestión de la venta ambulante
- 1.3.5 Gestión de la desestacionalización de la oferta comercial
- 1.3.6 Análisis de Puertas de Entrada
- 1.3.7 Patronatos de Turismo (Dept. De Exteriores) y Sector Comercial (Dept. de Productos y puntos de Venta)
- 1.3.8 La promoción comercial en mercados turísticos de origen

MODULO 2

Nombre: LA EMPRESA COMERCIAL

ECTS: 12

Horas lectivas: 96

2.1.Gestión de la Empresa (32h)

- 2.1.1 Estructura, organigrama y funcionamiento de una empresa.
- 2.1.2 Estrategia Empresarial
- 2.1.3 RRHH y gestión de personal
- 2.1.4 Motivación i coaching
- 2.1.5 Habilidades directivas
- 2.1.6 Conceptos financieros. Coste y beneficios
- 2.1.7 Ratios de control. La información

2.2.Fundamentos de Marketing (20h)

- 2.2.1 El concepto y el contenido del marketing
- 2.2.2 El Plan de Marketing
- 2.2.3 El entorno del marketing.
- 2.2.4 El comportamiento de compra.
- 2.2.5 El Sistema de Información de Marketing y la Investigación Comercial.
- 2.2.6 La segmentación del mercado y el posicionamiento.
- 2.2.7 El Marketing mix.

PROGRAMA

2.2.8 El Retailing mix.

2.3.La Comunicación en comercio (12h)

- 1.3.1. Diseño y Realización de programas de comunicación.
- 1.3.2. Gestión de los Mass Media.
- 1.3.3. La comunicación corporativa.
- 1.3.4. La comunicación Interna.

2.4.Merchandising (20h)

- 2.4.1 Introducción al merchandising. Concepto y alcance.
- 2.4.2 Atracción exterior.
- 2.4.3 Disposición del punto de venta
- 2.4.4 Animación del punto de venta.
- 2.4.5 Promoción de ventas
- 2.4.6 Surtido
- 2.4.7 La gestión del espacio del lineal
- 2.4.8 Nuevas tendencias en gestión del espacio comercial
- 2.4.9 Retailtainment o funciones Shopping.
- 2.4.10 Merchandising y Nueva Tecnologías

2.5. La venta. Atención a la clientela (12h)

- 2.5.1 Personal punto de venta
- 2.5.2 El rol del personal de venta
- 2.5.3 Tipologías de clientes
- 2.5.4 Estrategia de venta
- 2.5.5 Les actitudes lingüísticas
- 2.5.6 Fases del proceso de venta

MODULO 3

Nombre: PROYECTO DE FIN DE CURSO

ECTS: 3

Horas presenciales de asistencia a tutorías: 10

Horas de elaboración del trabajo: 65

OCTUBRE 2011 | SEPTIEMBRE 2012
Posgrado en Técnico Dinamizador de Comercio

Técnico Dinamizador de Comercio

SALIDA
PROFE
SIONAL

La realización de este programa facilita el acceso a puestos de trabajo

EQUIPO DOCENTE

JAUME ANGERRI (FUNDACIÓN CATALUÑA COMERCIO)

Presidente de la Fundación Cataluña Comercio y ex director General de Comercio y del COPCA de la Generalitat de Cataluña. Economista por la UB, Master de Gestión Pública (IESE) y de especialización en Instituciones Europeas. Exrepresentante del Gobierno de Cataluña ante la Comisión Europea en la Conferencia Sectorial de Comercio, en las Mesas de Directores Generales de Comercio del Estado, y en el Instituto Español de Comercio Exterior.

XAVIER ARNAVAT CARBALLIDO (URV)

Licenciado en filosofía y ciencias de la educación (UB. 1989). Formación en marketing y comunicación (EADA, ESADE & UAB). Asesor del Delegado del Gobierno en Cataluña, en la Subdelegación del Gobierno en Tarragona (desde noviembre de 2008). Profesor (desde 2002) de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Departamento de Gestión de Empresas. Profesor colaborador de diversos postgrados y l'MBA de la URV, y del MBA de la UdG. Director de Marketing de la Cadena OPTICA SALAS, desde el año 2000 al 2008. Actualmente compatibiliza las tareas profesionales en la Administración y en la docencia con tareas de Consultor de marketing y comunicación para diversas empresas e instituciones (NATURAL OPTICS GROUP, PATRONATO DE COMERCIO Y TURISMO DE REUS, SMHAUSA, etc ...)

FERNANDO CAMPA PLANAS (URV)

Doctor en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Rovira y Virgili, Licenciado en Ciencias Empresariales y Máster en Dirección de Empresas por ESADE y Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la UPC. Durante su trayectoria profesional ha desarrollado diversos puestos de responsabilidad; como en el área de auditoría en Arthur Andersen y ENHER-ENDESA, de planificación y control en el Grupo INI, y especialmente a IBERIA LAE como Director de Control y Seguimiento, y PORT AVENTURA como Director de Administración y Finanzas. Actualmente es profesor colaborador permanente

del Departamento de Gestión de Empresas de la Universidad Rovira i Virgili y Secretario de este Departamento. Es miembro de la Comisión de principios de contabilidad de gestión de ACCID y de AECA, y ha publicado varios artículos sobre las áreas de control de gestión, especialmente vinculados al sector hotelero y de ocio.

ROSALÍA CASCIÓN PEREIRA (URV)

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas por la URV. Su curiosidad por el comportamiento humano dentro y fuera de la empresa la llevó a licenciarse también en Psicología por la Universidad de Barcelona. Doctora en Economía y Empresa por la URV. Ha impartido numerosos cursos y asignaturas sobre habilidades directivas, dirección de recursos humanos y comportamiento organizativo a nivel de grado y postgrado, tanto en el contexto universitario como fuera de éste. Actualmente, es profesora colaboradora permanente del departamento de Gestión de Empresas y coordinadora del Máster Oficial en Dirección Estratégica de la Empresa de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la URV.

XAVIER COLL OLALLA (Ass. Gabinete Técnico Comercial)

Ingeniero Industrial por la UB y Graduado en Dirección de Empresa por el IESE. Director de AGTC. Miembro de los subcomités de Medio Ambiente y de Medios de Pago de EuroCommerce en Bruselas. Experto en la Comunidad Europea en materia de comercio interior y formación. Secretario General adjunto de la Confederación de Comercio de Cataluña. Secretario General adjunto del Consejo de Gremios de Comercio y Servicios de Barcelona. Profesor de Distribución Comercial en el INSA de Barcelona

JAUME GENÉ ALBESA (URV)

Doctor en Administración y Dirección de Empresas. Profesor Titular de Universidad. Área de conocimiento Comercialización e Investigación Mercados

EQUIPO DOCENTE

de la URV. Imparte las asignaturas de Comercio electrónico, Marketing de Servicios y Fundamentos de Marketing. Coordinador y profesor del área de Marketing del Master Business Administration (MBA) de la URV. Imparte el módulo de eBusiness a la Maestría en Gestión y Desarrollo de Franquicias de la Universidad de Barcelona. Ha sido profesor consultor de Marketing Electrónico en la UOC. Asesor de empresas e instituciones respecto a políticas comerciales y a su presencia en Internet.

ANA BEATRIZ HERNÁNDEZ LARA (URV)

Doctora en Organización de Empresas por la Universidad Pablo de Olavide y licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Sevilla. Actualmente es profesora ayudante del Departamento de Gestión de Empresas de la Universidad Rovira i Virgili (URV) donde ha estado trabajando desde el año 2007. Anteriormente, fue profesora colaboradora permanente en el Departamento de Dirección de Empresas de la Universidad Pablo de Olavide, donde desarrolló diferentes categorías académicas desde el año 2001 hasta el 2007. Su docencia siempre ha estado relacionada con ámbitos de Organización de Empresas y Dirección Estratégica de la Empresa.

VÍCTOR KÜPPERS (UPF)

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Navarra. Profesor de Marketing y Dirección Comercial en la UIC. Profesor de Inteligencia Emocional de la UB. Profesor de Marketing del Curso Superior de Gestión Comercial de la UPF. Profesor del Curso Superior de Gestión Empresarial de la Universidad de Navarra. Socio-Fundador de Küppers & Co. Vicepresidente del Consejo de Administración de Barna Consulting Group

ALBERT PÀMIES RIMBAU (Inspira Project)

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Rovira i Virgili, Tarragona. Curso especialización en Dirección Comercial en la Escuela

de Negocios, Instituto Superior de Marketing Barcelona (ISM). Socio fundador y Gerente de Inspira Project, empresa especializada en e-Business y soluciones web para empresas. Director comercial de la cadena Beep a Data Logic SL, Reus, realizando tareas de Creación, definición e implantación junto a la Dirección General de la estrategia comercial de la compañía, Gestión, control, supervisión y motivación de un equipo comercial de 25 personas y una red de 400 franquicias a nivel nacional. Definición de las políticas comerciales y su aplicación. Maximización del beneficio de las franquicias. Coordinador de la implantación de nuevos centros con el departamento de expansión.

NOEMÍ RABASSA FIGUERAS (URV)

Doctora en Administración y Dirección de Empresas. Profesora Titular de Escuela Universitaria. Área de conocimiento Comercialización e Investigación Mercados de la URV. Imparte las asignaturas Dirección de Marketing, Estrategias de Comunicación y Distribución de los Productos Turísticos y Sistemas Tecnológicos Integrales de Comunicación y Distribución. Coordinadora de los programas oficiales de máster en Turismo de la Escuela Universitaria de Turismo y Ocio. (Máster en Técnicas de Análisis e Innovación Turística Máster en Dirección y Planificación del Turismo)

OCTUBRE 2011 | SEPTIEMBRE 2012
Posgrado en Técnico Dinamizador de Comercio

Información e inscripció:

Escola de Comerç de Costa
Secretaria Tècnica
Passeig del 30 d'Octubre, 4
43840 Salou

Rafael Valcárcel
Tel: 977 309 200 (ext. 1224)
rvalcarcel@salou.cat
www.escc.es

Fundació URV
Centre de Formació Permanent
Av. Onze de Setembre, 112
43203 Reus

Montserrat Torrents
Tel: 977 32 74 09
montse.torrents@fundacio.urv.cat
www.fundacio.urv.cat/formacio

 UNIVERSITAT
ROVIRA I VIRGILI

 Confederació de Comerç de Catalunya

 FUNDACIÓ URV
CENTRE DE FORMACIÓ PERMANENT

 ESCOLA de COMERÇ
de COSTA