

III. OTRAS DISPOSICIONES

UNIVERSIDADES

- 1535** *Resolución de 9 de enero de 2019, de la Universidad Internacional de La Rioja, por la que se publica el plan de estudios de Máster en Dirección Comercial y Ventas.*

Obtenida la verificación del plan de estudios por el Consejo de Universidades, previo informe positivo de la Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación, así como la autorización de la Comunidad Autónoma de La Rioja, y acordado el carácter oficial del título por Acuerdo del Consejo de Ministros 5 de octubre de 2018 (publicado en el «BOE» de 21 de diciembre de 2018, por Resolución de la Secretaría General de Universidades de 26 de noviembre de 2018), este Rectorado, de conformidad con lo dispuesto en el artículo 35 de la Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre, de Universidades, en la redacción dada por la Ley Orgánica 4/2007, ha resuelto publicar el plan de estudios conducente a la obtención del título de Máster Universitario en Dirección Comercial y Ventas por la Universidad Internacional de La Rioja.

El plan de estudios a que se refiere la presente resolución quedará estructurado conforme figura en el anexo adjunto.

Logroño, 9 de enero de 2019.–El Rector, José María Vázquez García-Peñuela.

ANEXO

Plan de estudios conducente al título de Máster Universitario en Dirección Comercial y Ventas por la Universidad Internacional de La Rioja

Rama de conocimiento a la que se adscribe el título: Ciencias Sociales y Jurídicas

1. Distribución del plan de estudios en créditos ECTS, por tipo de materia.

Tipo de materia	Créditos
Obligatorias.	42
Optativas.	0
Prácticas Externas.	6
Trabajo Fin de Máster.	12
Total.	60

2. Explicación general de la planificación del plan de estudios.

Materias	Asignaturas	Créditos	Carácter
Dirección Comercial (24 ECTS).	Gestión Comercial y de Marketing.	6	OB
	Sistemas de Información para la Toma de Decisiones Comerciales.	6	OB
	Gestión de Relaciones con Clientes.	6	OB
	Estrategia de Comunicación Comercial Integral.	6	OB

Materias	Asignaturas	Créditos	Carácter
Ventas (18 ECTS).	Dirección de la Fuerza de Ventas.	6	OB
	Comercio Electrónico: <i>Inbound Marketing</i> .	6	OB
	Habilidades Comerciales y de Venta.	6	OB
Prácticas Externas (6 ECTS).	Prácticas Externas.	6	PE
Trabajo Fin de Máster (12 ECTS).	Trabajo Fin de Máster.	12	TFM