



GRADO EN COMERCIO

Deben tener conocimientos de logística, ser capaces de elaborar planes comerciales a corto, medio y largo plazo, definir objetivos comerciales, diseñar políticas y procedimientos de apoyo a la estrategia, confeccionar presupuestos y realizar estudios de mercado. Además, también serán capaces de dirigir un equipo de ventas, de formar a vendedores, de establecer una cartera de clientes y de prestarles la atención requerida. Por otra parte, también realizarán labores de gestión y control, como, por ejemplo, la gestión de grandes cuentas, de almacenamiento, de control de contratos y subcontratos, etc.

GRADO EN COMERCIO INTERNACIONAL

Importante: los idiomas



Más internacional.

Es una carrera que se centra en adquirir una perspectiva internacional de la actividad comercial de la empresa.

MARKETING E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS/PUBLICIDAD Y RELACIONES PÚBLICAS

Importante

El marketing es el estudio de mercado, de las necesidades de consumidores y clientes, la orientación comercial, las estrategias de venta, etc. buscando el aumento de la demanda. El estudiante adquirirá la capacidad de comprender las tendencias del mercado y promover la adaptación del producto hacia éstas con el fin de obtener el crecimiento de la empresa rentable y continuo en el tiempo.

 DEPARTAMENTO DE ORIENTACIÓN	FECHA/VERSIÓN	ESTUDIOS RELACIONADOS CON C.I.	DOCUMENTO 24 OA CI 1	
	04/02/2025		PAGINA	
	2.1		2 de 7	

Comercio- Contenido y salidas laborales

El objetivo general del Grado en Comercio es formar profesionales capaces de desempeñar las labores que precisa el trabajo en el departamento comercial de una empresa, proporcionándole, a este fin, una formación práctica y de utilidad directa. Todo ello implica que deben tener conocimientos de logística, ser capaces de elaborar planes comerciales a corto, medio y largo plazo, definir objetivos comerciales, diseñar políticas y procedimientos de apoyo a la estrategia, confeccionar presupuestos, realizar estudios de mercado, dirigir un equipo de ventas, formar a vendedores, formar la cartera de clientes y la atención a los mismos, así como una labor de gestión y control, como la gestión de grandes cuentas, de almacenamiento, control de contratos y subcontratos, etc. Todo ello lo deberán poder hacer al menos en dos lenguas distintas y con un perfecto dominio de las TICs específicas.

El objetivo general del Grado en Comercio es formar profesionales capaces de desempeñar las labores que se exigen en el departamento comercial de una empresa; por ello, el grado proporciona a los estudiantes una formación práctica y de utilidad directa.



Los graduados en Comercio deben tener conocimientos de logística, ser capaces de elaborar planes comerciales a corto, medio y largo plazo, definir objetivos comerciales, diseñar políticas y procedimientos de apoyo a la estrategia, confeccionar presupuestos y realizar estudios de mercado. Además, también serán capaces de dirigir un equipo de ventas, de formar a vendedores, de establecer una cartera de clientes y de prestarles la atención requerida. Por otra parte, también realizarán labores de gestión y control, como, por ejemplo, la gestión de grandes cuentas, de almacenamiento, de control de contratos y subcontratos, etc.

Todo ello lo deberán poder hacer al menos en español y en otra lengua (como inglés, francés o alemán), tanto de forma oral como de forma escrita. Por lo tanto, los graduados tendrán las competencias necesarias para transmitir en dos lenguas distintas, y de forma clara y concisa, información, ideas, conocimientos, problemas y soluciones del ámbito comercial, los resultados de los análisis, las propuestas de actuación o negocio, así como los fundamentos de las mismas. Y todo esto, con un perfecto dominio de las TIC específicas.

El Grado en Comercio desarrolla en los estudiantes la capacidad crítica y la responsabilidad ética en el análisis de las realidades empresariales, para que sepan analizar los problemas y dificultades que tiene la organización en la que trabajan y puedan así aportar soluciones para mejorar la capacidad competitiva de su empresa desde el área comercial de la misma. Además, los graduados en Comercio serán capaces de pensar y actuar según principios de carácter universal que se basan en el valor de la persona y se dirigen a su pleno desarrollo.

Las salidas profesionales de esta titulación son muy diversas, por ejemplo, Director comercial, Director de marketing, Director de ventas, Director de producto, Jefe de áreas de distribución o de sección comercial, Jefe de grandes cuentas o de redes comerciales, o Jefe de expansión. Los profesionales del comercio también podrán trabajar como Controllers, Gestores comerciales, Delegados comerciales, Directores de sucursal, Técnicos comerciales, Ejecutivos comerciales o de ventas, Gestores de cuenta (Key Account Manager), Trade Managers, Técnicos de postventas o Responsables de merchandising.

Este documento es informativo y actualmente puede haber variado. Se ruega verificar actualizaciones normativas posteriores a la fecha de revisión.

 DEPARTAMENTO DE ORIENTACIÓN	FECHA/VERSIÓN	ESTUDIOS RELACIONADOS CON C.I.	DOCUMENTO 24 OA CI 1	
	04/02/2025		PAGINA	
	2.1		3 de 7	

Comercio Internacional- Contenido y salidas laborales

Profesionales capaces de analizar los mercados internacionales, de planificar y asumir tareas de responsabilidad en la actividad internacional, en especial su comercio exterior, y de evaluar las capacidades de la empresa para asumir un proceso de internacionalización.

Si te interesa aprender a:

- Tomar decisiones en la gestión del comercio internacional y planificar y priorizar el trabajo.
- Adquirir una perspectiva internacional de la actividad comercial de la empresa.
- Comunicarte verbalmente en una lengua extranjera, tanto dentro como fuera de una organización.
- Trabajar en estructura de equipo internacional.
- Desenvolverte en un entorno multicultural.



SALIDAS PROFESIONALES:

- Sector empresarial lucrativo (empresas agroalimentarias, industriales y de servicios): departamentos comerciales, departamentos de exportación/internacionalización de empresas privadas y/o públicas
- Sector público nacional y regional: organismos promotores de la internacionalización de la empresa y del comercio exterior
- Sector empresarial no lucrativo: cámaras de comercio, industria y navegación, asociaciones empresariales y patronales
- Sector financiero: unidades de negocio internacional en bancos y entidades financieras
- Sector servicios a la empresa: empresas intermediarias en el comercio internacional, agencias comerciales, empresas consignatarias, agencias de aduanas, etc
- Profesión libre: consultoría en comercio exterior e internacionalización de la empresa

Marketing - Contenido y salidas laborales

Esta función específica de las empresas no tenía unos estudios universitarios oficiales hasta hace relativamente poco. El Grado en Marketing permite formar a verdaderos profesionales en el sector del marketing, que antes procedían de carreras como Publicidad y Relaciones Públicas, Investigación y Técnicas de Mercado (ITM) o de otros estudios universitarios, y que se complementaban con una formación de postgrado en este campo.

Este documento es informativo y actualmente puede haber variado. Se ruega verificar actualizaciones normativas posteriores a la fecha de revisión.

 DEPARTAMENTO DE ORIENTACIÓN	FECHA/VERSIÓN	ESTUDIOS RELACIONADOS CON C.I.	DOCUMENTO 24 OA CI 1	
	04/02/2025		PAGINA	
	2.1		4 de 7	

En estos estudios aprenderás cómo comercializar los productos y servicios de una empresa, apoyándote en las nuevas tecnologías y creando innovadoras estrategias para captar a los consumidores.

El profesional del marketing es el responsable de supervisar todas las funciones que se realizan en la empresa, desde la creación del producto hasta la fidelización del consumidor. Para que el proceso se cierre con éxito, el profesional de marketing realiza investigaciones de mercado, investiga a qué público va dirigido su producto y en base a esto, establece estrategias para alcanzar los objetivos de venta de la empresa, nos explica Manuela Saco, Coordinadora del Doble Grado en Administración y Dirección de empresas y Marketing de la Universidad CEU San Pablo.

Para realizar este grado, Manuela Saco recomienda que tengas una formación básica en matemáticas ya que, al realizar estudios de mercado, manejarás numerosas cifras como porcentajes de posibles compradores o de la cantidad de productos que deben colocarse en cada región. Además, es muy importante que tengas una buena capacidad para relacionarte con los clientes o futuros clientes y que tengas una buena formación en idiomas.

Este grado es muy demandado tanto por los estudiantes como por las empresas, pues “el alumno sale al mercado laboral capacitado para desempeñar funciones directivas relacionadas con la gestión empresarial y marketing en cualquier tipo de organización”, valora Felipe Llano, Director Adjunto a la Dirección General de ESIC.

Aunque actualmente el mercado laboral es muy inestable, para los profesionales del Marketing la situación no es tan traumática, apunta Manuela Saco. Todas las empresas necesitan captar consumidores. “Es una carrera que en tiempos de crisis puede tener más salidas porque las empresas necesitan ser más competitivas”.



Este documento es informativo y actualmente puede haber variado. Se ruega verificar actualizaciones normativas posteriores a la fecha de revisión.

 DEPARTAMENTO DE ORIENTACIÓN	FECHA/VERSIÓN	ESTUDIOS RELACIONADOS CON C.I.	DOCUMENTO 24 OA CI 1	
	04/02/2025		PAGINA	
	2.1		5 de 7	

Este documento es informativo y actualmente puede haber variado. Se ruega verificar actualizaciones normativas posteriores a la fecha de revisión.