

HORARIO: 2018-2019  
PRIMER SEMESTRE

MÁSTER EN DIRECCIÓN COMERCIAL Y MARKETING DIGITAL

		PRIMER SEMESTRE															CODIFICACIÓN			
		OCTUBRE		NOVIEMBRE				DICIEMBRE				ENERO				FEBRERO				
		22	29	5	12	19	26	3	10	17	24	31	7	14	21	28	4	11		
L U N E S	17:20 - 18:400	URS		CE	DVD	CE	CE	CE	CE	CE				CE	CE		URS		APERTURA Y BIENVENIDA	
	18:55 - 20:15	FVE	CE	CE	DVD	CE	CE	CE	CE	CE				CE	CE		URS		FVE LA FUNCIÓN Y EL PAPEL DE LAS VENTAS EN LA EMPRESA: Victor Conde	
	20:20 - 21:40	FVE	CE	FVE	FVE	FVE	DVD	FVE	DVD	HDC				URS	URS		HDC		DVD DIRECCIÓN DE VENTAS EN ENTORNO DIGITAL: Pablo Martín	
M A R T E S	17:20 - 18:400	CE	CE	DVD	URS	URS	DVD	URS	URS	URS			1	8	15	22	29	5	12	HDC HABILIDADES DIRECTIVAS Y CONOCIMIENTOS DE GESTIÓN Javier Ramos imparte las seiones numeradas del 1 al 30 Victor Conde imparte las sesiones numeradas del 31 al 45
	18:55 - 20:15	CE	CE	DVD	URS	URS	URS	URS	URS	URS				URS	HDC	HDC	CE	HDC		
	20:20 - 21:40	FVE	HDC	FVE	DVD	HDC	URS	HDC	HDC	HDC				DVD	DVD	HDC	CE	DVD		
M I E R C O L E S	17:20 - 18:400	DVD	FVE	DVD	DVD	DVD	HDC	HDC	HDC	HDC			2	9	16	23	30	6	13	CE COMERCIO ELECTRÓNICO: Jesús Hernández
	18:55 - 20:15	HDC	HDC	HDC	DVD	HDC	HDC	HDC	HDC	HDC				HDC	HDC	DVD	DVD	CE		
	20:20 - 21:40	HDC	HDC	HDC	HDC	HDC	FVE	FVE	FVE	FVE				HDC	HDC	DVD	URS	URS		
J U E V E S	17:20 - 18:400	FVE		HDC	FVE	HDC	HDC		HDC	HDC			3	10	17	24	31	7	14	URS URS HDC URS URS URS HDC URS URS URS HDC URS
	18:55 - 20:15	CE		DVD	URS	DVD	DVD		DVD	DVD				URS	URS	HDC	URS			
	20:20 - 21:40	CE		DVD	URS	DVD	DVD		DVD	DVD				HDC	DVD	HDC	HDC			
V I E R N E S	16:00 - 17:20												4	11	18	25		1	8	15
	17:30 - 18:50																			
	19:10 - 20:30																			
		DIAS FESTIVOS Y NO LECTIVOS																		

# HORARIO

Curso Académico: 2018/2019

MCMDR 2018-19

## SEGUNDO SEMESTRE

		FEBRERO		MARZO				ABRIL					MAYO				
		18	25	4	11	18	25	1	8	15	22	29	6	13	20	27	
L U N E S	17:20 - 18:400	VEE 1	GCHE 1	GEV 1	GEV 4	GEV 7	GEV 10	GEV 13	GEV 16			GEV 21	GEV 22	GEV 25	GEV 26		
	18:55 - 20:15	VEE 2	VEE 4	GCHE 1	GCHE 4	GCHE 8	GCHE 10	GCHE 13	GCHE 16			GCHE 20	GCHE 23	GCHE 26	GCHE 29		
	20:20 - 21:40	GCHE 27	VEE 5	GCHE 2	GCHE 5	GCHE 8	GCHE 11	GCHE 14	GCHE 17			GCHE 21	GCHE 24	GCHE 27	GCHE 30		
M A R T E S	17:20 - 18:400	GEV 4	GCHE 2	GCHE 3	GCHE 6	GCHE 9	GCHE 12	GCHE 15	GCHE 18			GCHE 19	GCHE 22	GCHE 25	GCHE 28	GEV 27	
	18:55 - 20:15	GCHE 6	GCHE 3	VEE 1	VEE 4	VEE 7	VEE 10	VEE 13	VEE 16			VEE 19	VEE 22	VEE 24	VEE 27	VEE 29	
	20:20 - 21:40	GCHE 7	GEV 3	VEE 2	VEE 5	VEE 8	VEE 11	VEE 14	VEE 17			VEE 20	VEE 23	VEE 25	VEE 28	VEE 30	
M I E R C O L	17:20 - 18:400	VEE 3	VEE 6	VEE 3	VEE 6	VEE 9	VEE 12	VEE 15	VEE 18			VEE 21		VEE 26		GEV 28	
	18:55 - 20:15	GEV 7	GEV 4	GEV 2	GEV 5	GEV 8	GEV 11	GEV 14	GEV 17			GEV 19		GEV 23		GEV 29	
	20:20 - 21:40	GEV 8	GEV 5	GEV 3	GEV 6	GEV 9	GEV 12	GEV 15	GEV 18			GEV 20		GEV 24		GEV 30	
J U E V E S	17:20 - 18:400												2	9	16	23	30
	18:55 - 20:15																
	20:20 - 21:40																
V I E R N E S	16:00 - 17:20			1	8	15	22	29	5	12	19	26	3	10	17	24	31
	17:30 - 18:50																
	19:10 - 20:30																

**VEE** VENTAS COMO PARTE DE LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL:  
Lsardo de Pedro

**GCHE** GESTIÓN DE CLIENTES A TRAVÉS DE HERRAMIENTAS:  
Joan Roca

**GEV** GESTIÓN DE EQUIPOS DE VENTA  
Eduardo Correa

DIAS FESTIVOS-ACTOS ACADÉMICOS