Profesor:	PROFESOR/A SUSTITUTO/A TC	**N.I.F.**	D04SUST05	**Capac. Inicial:**	24.00
Contrato:	**F. Desde:**	**F. Hasta:**			

DESCUENTOS DE CAPACIDAD

Tipo	Identificador	Descripción	Créd.	%	F. Desde	F. Hasta	Créditos
						Total	0.00
						Capacidad con Descuento	24.00

Asignatura: 207 **Descripción:** Dirección y gestión de ventas 06.00 **Créd. Teoría:** 06.00 **Créd. Práctica:**

Clase Activ.	Grp. Activ.	Descripción	Duración	Alumnos	Créd.
GG	GRUPO-A	Grupo Grande de Dirección y gestión de ventas	2S	0	4.00

Programa	Curso	Ciclo	Tipo	Nº Alumn.
Grado en Administración y Dirección de Empresas				0

Total 4.00

Clase Activ.	Grp. Activ.	Descripción	Duración	Alumnos	Créd.
GI	GRUPO-A1	Informática de Dirección y gestión de ventas	2S	0	0.50

Programa	Curso	Ciclo	Tipo	Nº Alumn.
Grado en Administración y Dirección de Empresas				0

GRUPO-A2	Informática de Dirección y gestión de ventas	2S	0	0.50

Programa	Curso	Ciclo	Tipo	Nº Alumn.
Grado en Administración y Dirección de Empresas				0

GRUPO-A3	Informática de Dirección y gestión de ventas	2S	0	0.50

Programa	Curso	Ciclo	Tipo	Nº Alumn.
Grado en Administración y Dirección de Empresas				0

GRUPO-A4	Informática de Dirección y gestión de ventas	2S	0	0.50

Programa	Curso	Ciclo	Tipo	Nº Alumn.
Grado en Administración y Dirección de Empresas				0

Total 2.00

Clase Activ.	Grp. Activ.	Descripción	Duración	Alumnos	Créd.
GR	GRUPO-A1	Grupo Reducido de Dirección y gestión de ventas	2S	0	1.50

Programa	Curso	Ciclo	Tipo	Nº Alumn.
Grado en Administración y Dirección de Empresas				0

GRUPO-A2	Grupo Reducido de Dirección y gestión de ventas	2S	0	1.50

Programa	Curso	Ciclo	Tipo	Nº Alumn.
Grado en Administración y Dirección de Empresas				0

GRUPO-A3	Grupo Reducido de Dirección y gestión de ventas	2S	0	1.50

Programa	Curso	Ciclo	Tipo	Nº Alumn.
Grado en Administración y Dirección de Empresas				0

GRUPO-A4	Grupo Reducido de Dirección y gestión de ventas	2S	0	1.50

Programa	Curso	Ciclo	Tipo	Nº Alumn.
Grado en Administración y Dirección de Empresas				0

Total 6.00

Asignatura: 222 **Descripción:** Marketing de servicios profesionales 06.00 **Créd. Teoría:** 06.00 **Créd. Práctica:**

Clase Activ.	Grp. Activ.	Descripción	Duración	Alumnos	Créd.
GG	GRUPO-A	GG de Márketing de servicios profesionales	1S	0	4.00

Programa	Curso	Ciclo	Tipo	Nº Alumn.
Grado en Administración y Dirección de Empresas				0

Total 4.00

Asignatura: 223 **Descripción:** Marketing directo y promoción de ventas 06.00 **Créd. Teoría:** 06.00 **Créd. Práctica:**

Clase Activ.	Grp. Activ.	Descripción	Duración	Alumnos	Créd.

Universidad de La Rioja
Plan Docente del Profesor
2024-25E (E)

Asignatura:	223	Descripción:	Marketing directo y promoción de ventas	06.00	Créd. Teoría:	06.00	Créd. Práctica:

Clase Activ.	Grp. Activ.	Descripción	Duración	Alumnos	Créd.
GG	GRUPO-A	GG de Márketing directo y promoción de ventas	1S	0	4.00

Programa	Curso	Ciclo	Tipo	Nº Alumn.
Grado en Administración y Dirección de Empresas				0

Total	4.00

Clase Activ.	Grp. Activ.	Descripción	Duración	Alumnos	Créd.
GI	GRUPO-A1	GI de Márketing directo y promoción de ventas	1S	0	0.50

Programa	Curso	Ciclo	Tipo	Nº Alumn.
Grado en Administración y Dirección de Empresas				0

GRUPO-A2	GI de Márketing directo y promoción de ventas	1S	0	0.50

Programa	Curso	Ciclo	Tipo	Nº Alumn.
Grado en Administración y Dirección de Empresas				0

Total	1.00

Clase Activ.	Grp. Activ.	Descripción	Duración	Alumnos	Créd.
GR	GRUPO-A1	GR de Márketing directo y promoción de ventas	1S	0	1.50

Programa	Curso	Ciclo	Tipo	Nº Alumn.
Grado en Administración y Dirección de Empresas				0

GRUPO-A2	GR de Márketing directo y promoción de ventas	1S	0	1.50

Programa	Curso	Ciclo	Tipo	Nº Alumn.
Grado en Administración y Dirección de Empresas				0

Total	3.00

Créditos totales del Profesor:	24.00