



## Guía Docente

Datos Identificativos					2012/13
Asignatura (*)	Marketing	Código	611G01035		
Titulación	Grao en Economía				
Descritores					
Ciclo	Período	Curso	Tipo	Créditos	
Grao	1º cuatrimestre	Cuarto	Obrigatoria	6	
Idioma	Castelán				
Prerrequisitos					
Departamento	Análise Económica e Administración de Empresas				
Coordinación	Juanatey Boga, Oscar	Correo electrónico	oscar.juanatey.boga@udc.es		
Profesorado	Juanatey Boga, Oscar Martinez Fernandez, Valentin	Correo electrónico	oscar.juanatey.boga@udc.es valentin.martinez@udc.es		
Web					
Descrición xeral	<p>El objetivo fundamental de la asignatura es introducir al alumno en comprender la importancia de la función de comercialización e investigación de mercados dentro de la economía y la empresa. En concreto los objetivos de la asignatura son los siguientes:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1) Comprender los fundamentos básicos de Marketing y comprender el proceso de toma de decisiones que las empresas u organizaciones desarrollan en el área de Comercialización</li><li>2) Saber aplicar los fundamentos de marketing a casos reales de empresas y organizaciones sin ánimo de lucro</li><li>3) Saber analizar el micro-entorno (competencia, proveedores, clientes) y el macro-entorno (económico, político-legal, tecnológico, medio-ambiental) para poder realizar un diagnóstico de las oportunidades, amenazas, debilidades y fortalezas.</li><li>4) Saber diseñar e implementar la planificación estratégica de marketing</li><li>5) Comprender la importancia que las variables del marketing-mix (producto, precio, distribución y comunicación) tienen en la gestión de la empresa</li><li>6) Saber aplicar las políticas de producto, precio, distribución y comunicación a casos, situaciones y contextos reales</li></ol>				

## Competencias da titulación

Código	Competencias da titulación
A1	Contribuír á boa xestión da asignación de recursos tanto no ámbito privado como no público.
A2	Identificar e anticipar problemas económicos relevantes en relación coa asignación de recursos en xeral, tanto no ámbito privado como no público.
A3	Aportar racionalidade á análise e á descripción de calquera aspecto da realidade económica.
A4	Avaliar consecuencias e distintas alternativas de acción e seleccionar as mellores, dados os obxectivos.
A5	Emitir informes de asesoramento sobre situación concretas da economía (internacional, nacional ou rexional) ou de sectores da mesma.
A6	Redactar proxectos de xestión económica a nivel internacional, nacional ou rexional. Integrarse na xestión empresarial.
A7	Identificar as fontes de información económica relevante e o seu contido.
A13	Comunicarse con fluidez no seu contorno e traballar en equipo.
C4	Desenvolverse para o exercicio dunha cidadanía aberta, culta, crítica, comprometida, democrática e solidaria, capaz de analizar a realidade, diagnosticar problemas, formular e implantar solucións baseadas no coñecemento e orientadas ao ben común.
C5	Entender a importancia da cultura emprendedora e coñecer os medios ao alcance das persoas emprendedoras.

## Resultados da aprendizaxe



Competencias de materia (Resultados de aprendizaxe)	Competencias da titulación		
Xestionar e administrar una empresa ou organización de pequeno tamaño, entendendo a súa ubicación competitiva e institucional e identificando as súas fortalezas e debilidades.	A1 A2 A3 A4		
Comunicarse con fluidez no seu contorno e traballar en equipo.	A13		C4 C5
Entender a importancia da cultura emprendedora e coñecer os medios ao alcance das persoas emprendedoras.			
Emitir informes de asesoramento sobre situación concretas de empresas e mercados.	A5 A6		
Identificar as fontes de información económica relevante e o seu contido.	A7		
Saber diseñar e implementar un plan de marketing	A1 A5 A6		

Contidos	
Temas	Subtemas
PARTE I. INTRODUCCIÓN AL MARKETING	TEMA 1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING
PARTE II. ANÁLISIS DEL MERCADO Y DEL CONSUMIDOR	TEMA 2. ANALISIS DEL ENTORNO EMPRESARIAL Y DE LA COMPETENCIA TEMA 3. EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR TEMA 4. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO y POSICIONAMIENTO TEMA 5. LA INVESTIGACIÓN COMERCIAL
PARTE III. ESTRATEGIAS GENERALES DE MARKETING	TEMA 6. ESTRATEGIAS DE MARKETING
PARTE IV. DECISIONES DE MARKETING MIX	TEMA 7. LA POLÍTICA DE PRODUCTOS Y MARCAS DE LA EMPRESA TEMA 8. LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL Y LOS PRECIOS EN LA EMPRESA TEMA 9. LA POLÍTICA DE COMUNICACIÓN EN LA EMPRESA TEMA 10. MARKETING ONLINE

Planificación			
Metodoloxías / probas	Horas presenciais	Horas non presenciais / traballo autónomo	Horas totais
Sesión maxistral	17	42.5	59.5
Seminario	4	0	4
Presentación oral	12	24	36
Lecturas	13	26	39
Proba de resposta múltiple	0.75	6.75	7.5
Atención personalizada	4	0	4

\*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientativo, considerando a heteroxeneidade do alumnado

Metodoloxías	
Metodoloxías	Descrición
Sesión maxistral	Explicación en clase de los diferentes temas con apoyo de transparencias y medios audiovisuales.  Se valora la participación activa del alumno y de los diferentes miembros del subgrupo formado



