



Guía Docente

Datos Identificativos					2014/15
Asignatura (*)	Marketing	Código	611G01035		
Titulación					
Descriptorios					
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"> 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 2) Saber aplicar los fundamentos de marketing a casos reales de empresas y organizaciones sin ánimo de lucro 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. 4) Saber diseñar e implementar la planificación estratégica de marketing 5) Comprender la importancia que las variables del marketing-mix (producto, precio, distribución y comunicación) tienen en la gestión de la empresa 6) Saber aplicar las políticas de producto, precio, distribución y comunicación a casos, situaciones y contextos reales 				

Competencias da titulación

Código	Competencias da titulación

Resultados da aprendizaxe

Competencias de materia (Resultados de aprendizaxe)	Competencias da titulación		
Comprender la importancia del marketing como área de conocimiento de las ciencias sociales y su relevancia para otras disciplinas propias del ámbito de la Economía.	A1		
	A2		
	A3		
	A4		
Entender la importancia del marketing como área funcional de la empresa y su relación con el resto de áreas estratégicas y operativas de la organización, así como de su objetivo y funciones, al objeto de comprender su papel en la Economía.	A13		C4 C5
Analizar el entorno, la competencia, e igualmente el comportamiento del consumidor, como elementos que han de ser considerados por el marketing para la toma de decisiones tanto estratégicas como operativas.	A5		
	A6		



Analizar los fundamentos de la investigación comercial y de las principales estrategias de comercialización de productos y marcas.	A7		
Comprender y analizar las variables del marketing-mix y su desarrollo operativo por parte de las organizaciones.	A1		
Aproximación al concepto de marketing on-line y sus repercusiones en la comunicación empresarial actual. Al tiempo de adentrarse en las nuevas tendencias del marketing.	A5 A6		

Contidos	
Temas	Subtemas
PARTE I. INTRODUCCIÓN AL MARKETING	TEMA 1. INTRODUCCIÓN AL MARKETING
PARTE II. INVESTIGACIÓN COMERCIAL	TEMA 2. ANALISIS DEL ENTORNO EMPRESARIAL Y DE LA COMPETENCIA TEMA 3. EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR TEMA 4. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO TEMA 5. LA INVESTIGACIÓN COMERCIAL
PARTE III. EVALUACIÓN Y PREVISIÓN DE LA DEMANDA	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 POLÍTICA DE PRECIOS DE LA EMPRESA TEMA 9. DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TEMA 10. LA POLÍTICA DE COMUNICACIÓN EN LA EMPRESA

Planificación			
Metodoloxías / probas	Horas presenciais	Horas non presenciais / traballo autónomo	Horas totais
Sesión maxistral	17	42.5	59.5
Eventos científicos e/ou divulgativos	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 de los contenidos del programa teórico de la materia mediante la exposición oral, guiada con el uso de presentaciones, a través de medios audiovisuales. No se entregará a los alumnos/as las diapositivas Se llevará a cabo, por parte de los profesores, un control de la asistencia a las clases. La asistencia regular será valorada en la calificación de la asignatura.
Eventos científicos e/ou divulgativos	El alumnado también deberá asistir a actividades complementarias de carácter práctico (conferencias, seminarios, talleres o similares) con el fin de conocer casos prácticos expuestos por sus protagonistas; también en grupo se deberán analizar los contenidos de dichas actividades y reflejar dicho análisis en los correspondientes trabajos que se someterán a evaluación.
Presentación oral	El grupo que los profesores designen deberá exponer en la clase práctica la lectura correspondiente y/o el trabajo de las actividades complementarias, así como responder a las cuestiones que se le planteen a sus integrantes.
Lecturas	Se facilitarán textos y lecturas de los diferentes temas a los alumnos como complemento a la clase magistra. Deberán ser trabajados en grupo y resolver cuestiones que se les planteen acerca de los mismos.
Proba de resposta múltiple	Test de respuesta múltiple individual. Cada pregunta mal contestada penaliza la calificación de la prueba (tres preguntas mal contestadas contrarrestan una correcta) y no se podrá dejar en blanco más de un 10% del total de las preguntas (un porcentaje superior hará que el examen se considere no superado).

Atención personalizada



Metodoloxías	Descrición
Lecturas	Los diferentes miembros del grupo pueden consultar la parte que tienen que desarrollar en las lecturas y actividades complementarias.
Sesión maxistral	
Eventos científicos e/ou divulgativos	Asimismo, si se tiene alguna duda de material explicado en clase, se puede consultar con el docente en su despacho o fijar otro momento para aclarar dudas y facilitar el seguimiento del alumno
Presentación oral	

Avaliación		
Metodoloxías	Descrición	Cualificación
Lecturas	<p>Lecturas, Actividades Complementarias y Presentación oral (40%)</p> <p>Las lecturas deberán ser analizadas por el alumnado en grupo para su posterior exposición. Todos los grupos deberán enviar a los profesores, en formato pdf, las lecturas y trabajos de la Actividades Complementarias analizadas y previamente la exposición.</p>	40
Proba de resposta múltiple	<p>Preguntas Test de respuesta múltiple (cuatro opciones). La prueba de respuesta múltiple establece un mínimo o restricción para poder superar la asignatura. Es decir, independientemente de la calificación alcanzada en la parte práctica, si no se lograse una puntuación mínima de 5 puntos sobre 10 en la prueba de respuesta múltiple no se computará esta nota y la asignatura se considerará como no superada.</p> <p>La asistencia a clase otorgará un plus máximo de 0,5 puntos que se aplicará sobre la calificación de la prueba de respuesta múltiple, siempre que la calificación de ésta sea como mínimo de 4,5 puntos sobre 10. Será necesario para ello tener al menos un 85% de asistencia a las clases presenciales.</p> <p>Para el alumnado que tenga una asistencia a las clases presenciales de al menos un 95% se efectuará un examen que sustituirá al de tipo test, previo al correspondiente a la convocatoria oficial. Quienes no superaran este examen podrán presentarse a la convocatoria oficial y en el cual el examen será de tipo test. El examen de carácter sustitutivo estará compuesto de preguntas de marketing aplicado y en ellas se reflejarán los conocimientos teóricos y prácticos.</p> <p>En el caso de no ser superado el examen test y, por tanto, no aprobarse la asignatura, la calificación final que figurará en la correspondiente acta será la alcanzada en dicho examen test y ponderada al 60%.</p>	60

Observacións avaliación



En el desarrollo de la parte práctica se valorará:

ØLa aplicación de los fundamentos teóricos.

ØLa calidad de la presentación.

ØLa precisión, claridad de la exposición y calidad de las respuestas.

ØLas fuentes primarias y secundarias empleadas.

ØLa revisión bibliográfica.

Fontes de información

Bibliografía básica

- Santesmases, M. (2011). Fundamentals of Marketing. Pirámide, Madrid
- Santesmases, M. (2012). Marketing. Conceptos y Estrategias. Pirámide, Madrid, 6ª ed.

Bibliografía complementaria

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Materias que continúan o temario

Observacións

(*A Guía docente é o documento onde se visualiza a proposta académica da UDC. Este documento é público e non se pode modificar, salvo casos excepcionais baixo a revisión do órgano competente dacordo coa normativa vixente que establece o proceso de elaboración de guías