



Teaching Guide

Teaching Guide				
Identifying Data				2017/18
Subject (*)	Markets and Competition		Code	615518004
Study programme	Mestrado Universitario en Socioloxía Aplicada: Investigación Social e de Mercados			
Descriptors				
Cycle	Period	Year	Type	Credits
Official Master's Degree	1st four-month period	First	Obligatoria	3
Language	Spanish			
Teaching method	Face-to-face			
Prerequisites				
Department	EconomíaEmpresa			
Coordinador	Juanatey Boga, Oscar	E-mail	oscar.juanatey.boga@udc.es	
Lecturers	Juanatey Boga, Oscar Rodríguez Fernández, María Magdalena	E-mail	oscar.juanatey.boga@udc.es magdalena.rodriguez@udc.es	
Web				
General description	O obxectivo da materia baséase en determinar a relevancia que ten a segmentación do mercado e o posicionamento na estratexia empresarial, coa finalidade de que a empresa logre acadar unha posición competitiva no mercado.			

Study programme competences

Code	Study programme competences
A1	Dominar nun nivel de postgrado os coñecementos, as ferramentas e os procedementos da investigación social e de mercados aplicándoos á solución de problemas e necesidades
A3	Ser quen de deseñar un proceso de investigación de carácter empírico demostrando dominio no uso de técnicas de investigación cuantitativas e/ou cualitativas
A5	Ter capacidade para identificar, nun nivel de postgrado, a relevancia dos distintos factores relacionados cos contornos sociais, os mercados e os consumidores que deben ser tidos en conta na investigación
A6	Análisis crítico das sociedades de consumo actuais que permita coñecer a estruturación e o significado social do consumo
A7	Ser quen de xustificar unha axeitada segmentación e selección do público obxectivo
A10	Ser quen de redactar, presentar e defender documentos e informes de investigación social e de mercados
A11	Coñecer, nun nivel avanzado, os mercados e os consumidores, apreciando a diversidade dos seus enfoques
B2	Que os estudantes saiban aplicar os coñecementos adquiridos e a súa capacidade de resolución de problemas en contornos novos ou pouco coñecidos dentro de contextos máis amplos (o multidisciplinares) relacionados coa súa área de estudo
B3	Que os estudantes sexan quen de integrar coñecementos e enfrontarse á complexidade de formular xuízos a partires de unha información que, sendo incompleta ou limitada, inclúa reflexións sobre as responsabilidades sociais e éticas vencelladas á aplicación dos seus coñecementos e xuízos
B4	Que os estudantes saiban comunicar as súas conclusións e os coñecementos e razóns últimas que as sustentan a públicos especializados e non especializados dun xeito claro e sen ambigüedades
B5	Que os estudantes posúan as habilidades de aprendizaxe que lles permitan continuar estudando dun xeito que haberá de ser en gran medida autodirixido ou autónomo
B6	Ser quen de buscar, xestionar, analizar e sintetizar a información, seleccionando aquela que resulta pertinente para a toma de decisións
B7	Ter capacidade creativa, proactiva e emprendedora
B9	Ter capacidade de analizar críticamente tanto o traballo propio como o dos compañeiros
B10	Ser quen de traballar en equipo eficaz e eficientemente
B11	Ser quen de asumir responsabilidades tanto individuais como colectivas na tarefa investigadora ou profesional

Learning outcomes

Learning outcomes	Study programme competences
-------------------	-----------------------------



Explicar a importancia que os mercados teñen dende o punto de vista empresarial.	AC5 AC6	BC3	
Calibrar a relevancia que teñen a segmentación do mercado e o posicionamento na estratexia empresarial.	AC3 AC7 AC11	BC6 BC9 BC10 BC11	
Fundamentar a posición competitiva dentro dunha estratexia de mercadotecnia.	AC1 AC10	BC2 BC4 BC5 BC7	

Contents	
Topic	Sub-topic
BLOQUE I: SEGMENTACIÓN	Segmentación
BLOQUE II: POSICIONAMENTO	Posicionamento
BLOQUE III: POSICIÓN COMPETITIVA	Posición Competitiva.

Planning				
Methodologies / tests	Competencies	Ordinary class hours	Student?s personal work hours	Total hours
Workbook	A6 A10 B3 B4 B7 B9 B11	5	15	20
Case study	A3 A7 B2 B5 B6 B10	5	15	20
Guest lecture / keynote speech	A1 A5 A11	11	22	33
Personalized attention		2	0	2
(*)The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.				

Methodologies	
Methodologies	Description
Workbook	Facilitarase ao alumnado textos e lecturas dos diferentes temas cuxa finalidade consistirá en servir de complemento á clase maxistral que deberán ser traballados en grupo en aras de resolver as cuestións que se formulen.
Case study	Como complemento á clase maxistral expóndranse casos prácticos de empresas e exemplos actuais e novedosos que sirvan para exemplificar os conceptos que se explican na clase. Ademais, faranse preguntas e cuestións na clase para que os alumnos saiban aplicar os conceptos que se explican na maxistral. Os alumnos ademais desenvolverán casos en grupos reducidos. Desta forma conséguese unha docencia interactiva, práctica e unha participación activa por parte do alumno.
Guest lecture / keynote speech	Explicación dos contidos do programa teórico da materia mediante a exposición oral, guiada co uso de presentacións, a través de medios audiovisuales.

Personalized attention	
Methodologies	Description
Workbook Case study Guest lecture / keynote speech	Os diferentes membros do grupo poderán consultar as dúbidas correspondentes ao desenvolvemento das lecturas e casos que deberán presentar ou expoñer. Así mesmo, se teñen algunha dúbida relativa ao material explicado en clase, pódese consultar co docente no seu despacho ou fixar outro momento para aclarar dúbidas e facilitar o seguimento do alumno.



Assessment			
Methodologies	Competencies	Description	Qualification
Workbook	A6 A10 B3 B4 B7 B9 B11	As lecturas deberán ser analizadas polo alumnado en grupo para a súa posterior exposición. Todos os grupos deberán enviar aos profesores, en formato pdf, as lecturas analizadas, previamente a exposición.	50
Case study	A3 A7 B2 B5 B6 B10	Os grupos de alumnos terán que resolver casos prácticos. Preténdese fomentar o traballo colaborativo e en grupo dos alumnos. Este traballo será tutorizado por profesores, tanto en titoría de grupo como en atención personalizada.	50

Assessment comments
Segunda Oportunidade: Os criterios de avaliación serán os mesmos que na primeira oportunidade. Calificación de non presentado: Corresponde ao alumno, cando so participe de actividades de avaliación que tiñan una ponderación inferior a o 20% sobre a calificación final, con independencia da calificación alcanzada. Alumnado con recoñecemento de dedicación a tempo parcial e dispensa académica de exención de asistencia: Acordarase ao inicio do curso un calendario específico de datas compatible coa súa dedicación, pero terá a mesma obrigaón de realizar actividades e de acudir a calquera tipo de proba de avaliación que o alumnado a tempo completo.

Sources of information	
Basic	- Ries, Al. (1993). Posicionamiento. Mc Graw-Hill - Ries, Al. (2002). Posicionamiento, la batalla por su mente. Mc Graw-Hill - Trespalacios, J.A., Vázquez, R., Bello, L. (2005). Investigación de Mercados. Thomsom - Trout, J. (2010). Reposicionamiento: La estrategia competitiva en una era de hipercompetencia. Pirámide - Valderrey, P. (2011). Segmentación de mercados. StarBook
Complementary	

Recommendations
Subjects that it is recommended to have taken before
Subjects that are recommended to be taken simultaneously
Subjects that continue the syllabus
Other comments

(*)The teaching guide is the document in which the URV publishes the information about all its courses. It is a public document and cannot be modified. Only in exceptional cases can it be revised by the competent agent or duly revised so that it is in line with current legislation.