



Teaching Guide

| Identifying Data | | | | | 2018/19 |
|--------------------------|--|--------|--|---------|---------|
| Subject (*) | Marketing Management | Code | 611507006 | | |
| Study programme | Mestrado Universitario en Dirección e Administración de Empresas (2013) | | | | |
| Descriptors | | | | | |
| Cycle | Period | Year | Type | Credits | |
| Official Master's Degree | 1st four-month period | First | Obligatory | 6 | |
| Language | Spanish | | | | |
| Teaching method | Face-to-face | | | | |
| Prerequisites | | | | | |
| Department | EconomíaEmpresa | | | | |
| Coordinador | Martinez Fernandez, Valentin | E-mail | valentin.martinez@udc.es | | |
| Lecturers | Juanatey Boga, Oscar Martinez Fernandez, Valentin Rodríguez Fernández, María Magdalena | E-mail | oscar.juanatey.boga@udc.es valentin.martinez@udc.es magdalena.rodriguez@udc.es | | |
| Web | | | | | |
| General description | Os obxectivos desta materia son saber aplicar os fundamentos e extratexias da dirección comercial a casos reais e tomar decisións para cumprir os obxectivos da dirección de marketing | | | | |

Study programme competences / results

| Code | Study programme competences / results |
|------|---|
| A5 | CE05 - Saber realizar un diagnóstico estratéxico do sector no que se atopa situado a empresa ou organización. |
| A6 | CE06 - Saber realizar a *segmentación e o posicionamento estratéxico nos mercados e elaborar un plan de mercadotecnia. |
| A7 | Saber realizar un diagnóstico estratéxico del sector en el que se encuentra ubicado la empresa u organización. |
| A8 | CE08 - Ser capaz de elaborar, transmitir e defender un plan de empresa a partir dos modelos de planificación financeira e usando as ferramentas informáticas comúns no ámbito empresarial. |
| A9 | CE09 - Preparar informes económicos-financeiros que satisfagan as necesidades dos usuarios. |
| A11 | CE11 - Diseñar estratexias corporativas, competitivas e políticas de empresas. |
| B1 | CB6 - Posuír e comprender coñecementos que acheguen unha base ou oportunidade de ser orixinais no desenvolvemento e/ou aplicación de ideas, a miúdo nun contexto de investigación |
| B2 | CB7 - Que os estudantes saiban aplicar os coñecementos adquiridos e a súa capacidade de resolución de problemas en contornas novas ou pouco coñecidas dentro de contextos máis amplos (ou multidisciplinares) relacionados coa súa área de estudo |
| B3 | CB8 - Que os estudantes sexan capaces de integrar coñecementos e enfrontarse á complexidade de formular xuízos a partir dunha información que, sendo incompleta ou limitada, inclúa reflexións sobre as responsabilidades sociais e éticas vinculadas á aplicación dos seus coñecementos e xuízos |
| B4 | CB9 - Que os estudantes saiban comunicar as súas conclusións e os coñecementos e razóns últimas que as sustentan a públicos especializados e non especializados dun modo claro e sen ambigüidades |
| B6 | CG1 - Organizar e planificar a xestión empresarial. |
| B7 | CG2 - Resolver problemas empresariais. |
| B8 | CG3 - Tomar decisións na empresa de forma efectiva. |
| B9 | CG4 - Compromiso ético na dirección empresarial. |
| B10 | CG5 - Aplicar coñecementos á xestión empresarial |
| B11 | CG6 - Aprender novas técnicas de dirección de empresas. |
| B12 | CG7 - Adaptarse a novas situacións e xerar novas ideas no mundo empresarial. |
| B13 | CG8 - Xestionar e administrar unha empresa ou organización entendendo a súa localización competitiva e institucional e identificando as súas fortalezas e debilidades. |
| B14 | CG9 - Entender a importancia da cultura emprendedora. |
| C1 | CT01 - Saber manexar as fontes de información relevante e o seu contido |
| C2 | CT02 - Valorar criticamente o coñecemento e a tecnoloxía. |
| C3 | CT03 - Valorar a importancia da aprendizaxe ao longo de toda a carreira profesional. |



| | |
|-----|--|
| C4 | CT04 - Traballar en equipo e desenvolver un espírito lóxico e creativo. |
| C5 | CT05 - Capacidade de análise e síntese |
| C6 | CT06 - Comunicación oral e escrita. |
| C7 | CT07 - Capacidade crítica. |
| C8 | CT08 - Capacidade de liderado |
| C9 | CT09 - Habilidade para traballar de forma autónoma. |
| C10 | CT10 - Capacidade para comunicarse con expertos doutras áreas. |
| C11 | CT11 - Utilizar as ferramentas básicas das tecnoloxías da información e as comunicacións (TIC) necesarias para o exercicio da súa profesión e para a aprendizaxe ao longo da súa vida. |

| Learning outcomes | | | |
|---|---|--|---|
| Learning outcomes | Study programme competences / results | | |
| Realizar un diagnóstico estratéxico do sector no que se atopa a empresa. | AJ5 AJ6 AJ7 | BJ6 BJ9 BJ10 BJ12 BJ14 | CJ5 CJ7 CJ8 CJ10 |
| Xestionar o marketing-mix da empresa | AJ11 | BJ1 BJ2 BJ3 BJ8 BJ12 | CJ5 CJ7 CJ10 |
| Tomar decisións no contorno comercial no que opera a empresa e avaliar as súas implicacións en relación ao resto de áreas funcionais. | AJ5 AJ6 AJ7 AJ8 AJ9 AJ11 | BJ1 BJ2 BJ3 BJ4 BJ6 BJ7 BJ8 BJ9 BJ10 BJ11 BJ12 BJ13 BJ14 | CJ1 CJ2 CJ3 CJ4 CJ5 CJ6 CJ7 CJ8 CJ9 CJ10 CJ11 |
| Realizar informes comerciais de asesoramento sobre situacións concretas de empresa e mercados. | AJ5 AJ6 AJ8 AJ9 | BJ2 BJ3 BJ4 BJ7 BJ8 BJ12 | CJ4 CJ11 |

| Contents | |
|----------|-----------|
| Topic | Sub-topic |



| | |
|---------------------------|---|
| Marketing Estratéxico: | - Análise do mercado e da demanda - Análise da competencia - Análisis do consumidor - Segmentación de mercado |
| Estratexias de marketing: | -Estratexias competitivas -Expansión internacional |
| Marketing Operativo: | -Política de produtos e marcas -Estratexia de precios -Xestión da distribución -O mix de comunicación: identidade, imaxe e posicionamento. |

| Planning | | | | |
|------------------------|--|--------------------------------------|-------------------------------|-------------|
| Methodologies / tests | Competencies / Results | Teaching hours (in-person & virtual) | Student?s personal work hours | Total hours |
| Case study | A5 A6 A7 A8 A9 A11 B3 B6 B7 B11 B13 B14 C1 C2 C3 C5 C6 C9 C11 | 20 | 40 | 60 |
| Problem solving | A5 A6 A11 B2 B7 B8 B9 B10 B12 C1 C3 C4 C5 C6 C7 C8 C10 | 8 | 24 | 32 |
| Oral presentation | B3 B4 B10 C5 C6 C8 C9 C10 C11 | 4 | 8 | 12 |
| Directed discussion | B2 B3 B4 B8 C5 C6 C8 | 8 | 24 | 32 |
| Document analysis | A9 B1 B3 C1 C3 C7 | 1 | 3 | 4 |
| Personalized attention | | 10 | 0 | 10 |

(*)The information in the planning table is for guidance only and does not take into account the heterogeneity of the students.

| Methodologies | |
|---------------------|--|
| Methodologies | Description |
| Case study | Os grupos de traballo asignados á realización do proxecto de empresa, resolverán cuestións relativas aos temas que conformen os contidos desta materia. O obxectivo é que o profesor propoña casos de estudio vinculados coa dirección de marketing, coa finalidade de buscar unha conexión entre os contidos da materia e a realización final do proxecto. |
| Problem solving | Nos casos de estudio, que se propoñan na materia, os alumnos deberán desenrolar habilidades para identificar os problemas que xurdan no ámbito da xestión comercial e resolvelos de maneira eficiente e rigorosa. |
| Oral presentation | Os alumnos de maneira individual ou en grupo, deberán defender diante do profesor e doutros estudantes, os avances efectuados no seus traballos, así coma a validez das decisións adoptadas dentro dos problemas que se identifiquen. |
| Directed discussion | Consiste nun intercambio de ideas e opinións entre os integrantes de cada un dos grupos e os responsables dos casos de empresa, acerca dun tema específico, relacionado co caso. Debateranse problemas e situacións relativas á toma de decisións da área comercial. |
| Document analysis | O estudante deberá de identificar e consultar as fontes documentais necesarias para o problema que pretenda resolver en cada momento. Así mesmo o profesor deberá ser un colaborador e orientador fundamental. |

| Personalized attention | |
|------------------------|-------------|
| Methodologies | Description |
| | |



| | |
|--|--|
| Case study Directed discussion Oral presentation Problem solving Document analysis | <p>O profesor ademais de atender ás cuestións expostas polos estudantes en cada unha das clases, atenderaos de forma máis ampla e personalizada nas sesións de tutorías.</p> <p>Nos horarios de tutorías o alumno será atendido para aclarar aquelas dúbidas que lle xurdan, tanto no desenrolo dos casos de estudo, como para a preparación do proxecto.</p> <p>Alumnos con dedicación a tempo parcial e dispensa académica de exención de asistencia: No caso de alumnos con dedicación a tempo parcial e dispensa académica de exención de asistencia, empregarase a plataforma Moodle e o correo electrónico como vehículo de comunicación principal para a xestión de contidos, tutorías e a entrega de traballos. Acordarase ao comezo do curso un calendario específico de datas compatible coa súa dedicación, mais terán a mesma obriga de realizaren actividades e de acudir a calquera tipo de proba de avaliación que o alumnado a tempo completo.</p> |
|--|--|

| Assessment | | | |
|-----------------|--|--|---------------|
| Methodologies | Competencies / Results | Description | Qualification |
| Case study | A5 A6 A7 A8 A9 A11 B3 B6 B7 B11 B13 B14 C1 C2 C3 C5 C6 C9 C11 | Valorarase a capacidade do alumno para aplicar a metodoloxía do caso utilizando os coñecementos específicos desta materia. | 70 |
| Problem solving | A5 A6 A11 B2 B7 B8 B9 B10 B12 C1 C3 C4 C5 C6 C7 C8 C10 | Valorarase a capacidade do alumno para aplicar a solución de problemas utilizando os coñecementos específicos desta materia. | 30 |

| Assessment comments |
|---|
| <p>Avaliación Segunda Oportunidade: O sistema de avaliación aplicado na primeira oportunidade manterase para a segunda oportunidade.</p> <p>Alumnos con dedicación a tempo parcial e dispensa académica de exención de asistencia: No caso de alumnos con dedicación a tempo parcial e dispensa académica de exención de asistencia, empregarase a plataforma Moodle e o correo electrónico como vehículo de comunicación principal para a xestión de contidos, tutorías e a entrega de traballos. Acordarase ao comezo do curso un calendario específico de datas compatible coa súa dedicación, mais terán a mesma obriga de realizaren actividades e de acudir a calquera tipo de proba de avaliación que o alumnado a tempo completo.</p> |

| Sources of information | |
|------------------------|---|
| Basic | Dado que a análise e procura de fontes documentais é unha das metodoloxías desenvolvidas durante o curso, será o propio alumno (orientado polo profesor) quen en función dos problemas que teña que abordar buscará as referencias documentais máis apropiadas. Tamén os docentes proporán materiais concretos ao longo do desenvolvemento da materia |
| 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.