



Guía Docente				
Datos Identificativos			2020/21	
Asignatura (*)	Fundamentos de Mercadotecnia		Código	650G01037
Titulación	Grao en Ciencias Empresariais			
Descriptor				
Ciclo	Período	Curso	Tipo	Créditos
Grao	1º cuatrimestre	Cuarto	Optativa	6
Idioma	Castelán			
Modalidade docente	Presencial			
Prerrequisitos				
Departamento	Empresa			
Coordinación	Rodríguez Vázquez, Clide	Correo electrónico	c.rodriguezv@udc.es	
Profesorado	Rodríguez Vázquez, Clide	Correo electrónico	c.rodriguezv@udc.es	
Web				
Descrición xeral	O principal obxectivo do curso é introducir os alumnos para que comprendan a importancia do papel do marketing e da investigación de mercados na economía e nos negocios. En concreto, os obxectivos do curso son: 1) Comprender os conceptos básicos da mercadotecnia e entender o proceso de toma de decisións que as empresas ou organizacións desenvolven na área de marketing. 2) Aplicar os fundamentos do marketing a casos reais de empresas e organizacións sen ánimo de lucro. 3) Aprender a analizar o micro-ambiente (competidores, provedores, clientes) e o macro-ambiente (económico, político-legal, tecnolóxico, ambiental) para realizar unha avaliación das oportunidades, ameazas, fortalezas e debilidades. 4) Saber como deseñar e aplicar a planificación estratéxica de marketing. 5) Comprender a importancia das variables do marketing-mix (produto, prezo, distribución e comunicación) na xestión da empresa. 6) Saber aplicar as políticas de produto, prezo, distribución e comunicación a casos, situacións e contextos reais.			



Plan de continxencia	1. Modificacións nos contidos ? Non se realizarán cambios 2. Metodoloxías Metodoloxías docentes que se manteñen ? Sesión maxistral expositiva e interactiva ? Seminarios ? Traballos Tutelados ? Proba de resposta múltiple Metodoloxías docentes que se modifican ? No caso dun escenario de semipresencialidade, a docencia expositiva pasará a ser telemática e a docencia interactiva e a presentación dos traballos tutelados manterase de xeito presencial. ? No caso dun escenario de virtualidade (sen presencialidade debido á situación) paso á docencia telemática expositiva e interactiva a través da plataforma Teams e/ou Moodle. 3. Mecanismos de atención personalizada ao alumnado ? Correo electrónico: Diariamente. De uso para facer consultas, solicitar encontros virtuais para resolver dúbidas e facer o seguimento dos traballos tutelados. ? Moodle: Diariamente. Segundo a necesidade do alumnado. Dispoñen de ?foros temáticos asociados aos módulos? da materia, para formular as consultas necesarias. ? Teams: 1 sesión semanal a través del grupo (https://teams.microsoft.com/_/#/school/conversations/General?threadId=19:b8e01a7c998e4f9081a990494b62b24a@thread.tacv2&ctx=channel) para o avance dos contidos teóricos e dos traballos tutelados na franxa horaria que ten asignada a materia no calendario de aulas da facultade. De 1 a 2 sesións semanais en pequeno grupo (ate 6 persoas), para o seguimento e apoio na realización dos ?traballos tutelados?. Esta dinámica permite facer un seguimento normalizado e axustado as necesidades da aprendizaxe do alumnado para desenvolver o traballo da materia. Ademais, o grupo de equipos pode acoller as presentación dos traballos e poden ser vistos por Stream 4. Modificacións na avaliación Indica como queda a avaliación unha vez aplicadas as modificacións, sinalando a metodoloxía (% no peso da cualificación) e a súa descrición. ? Proba de resposta múltiple: no caso de que non se puidera realizar a avaliación dos coñecementos a través desta
-----------------------------	--



metodoloxía farase a través da metodoloxía de ?Traballos Tutelados? que pasará a ter un peso do 100%.

- → Traballos tutelados (100%): En relación cos traballos tutelados valorarase:

-

Ø A Aplicación dos fundamentos teóricos.

Ø A Orixinalidade dos traballos. Se empregará el programa Turnitin de detección de plagio, no pudiendo superar el documento un 25% de coincidencia.

Ø A Calidade da presentación.

Ø A Precisión, claridade da exposición e calidade das respostas.

Ø As Fontes primarias e secundarias empregadas dentro da Revisión bibliográfica.

Observacións de avaliación:

(Para o alumnado con dedicación completa, alumnado a tempo parcial, requisitos para superar a materia, condicións da avaliación na 2ª oportunidade, etc.)

Mantéñense as mesmas que figuran na guía docente, agás que:

1. SITUACIÓNS:

A) Alumnado con dedicación completa:

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: Agás as datas aprobadas na Xunta de Facultade para a proba do obxectivo final, para as outras probas acordarase un calendario específico de datas compatible coa súa dedicación ao comezo do curso.

En condicións de avaliación final: Está prohibido acceder á sala de exames con calquera dispositivo que permita a comunicación co exterior e / ou o almacenamento de información.

Identificación do alumno: O alumno deberá acreditar a súa personalidade de acordo coa normativa vixente.

2. REQUISITOS PARA SUPERAR A MATERIA:

1. Asistir e participar regularmente nas actividades da clase.

2. Obter unha puntuación do 50% do peso de cada unha das partes obxecto de avaliación (traballos tutelados).

3. Entregar e expoñer os traballos tutelados na data que se indique.

4. A oportunidade de xullo estará sometida aos mesmos criterios que a de xuño.

5. Modificacións da bibliografía ou webgrafía

(Indica o material bibliográfico ou as ligazóns web que mudan con respecto á guía inicial)

? Non se realizarán cambios. Xa dispoñen de todos os materiais de traballo da maneira dixitalizada en Moodle.



Competencias do título	
Código	Competencias do título
A1	CE1 - Aprender a aprender, por exemplo, cómo, cando, onde novos desenvolvementos persoais son necesarios.
A3	CE3 - Comprender detalles do funcionamento empresarial, tamaño de empresas, rexións xeográficas, sectores empresariais, vinculación con coñecemento e teorías básicas.
A5	CE5 - Comprender a tecnoloxía nova e existente e o seu impacto para os novos/futuros mercados.
A11	CE11 - Definir criterios de acordo de cómo unha empresa é definida e vincular os resultados coa análise do entorno para identificar perspectivas.
A12	CE12 - Definir obxectivos, estratexias e políticas comerciais.
A18	CE18 - Identificar as características dunha organización.
A19	CE19 - Identificar novos desenvolvementos de organizacións empresariais para afrontar con éxito o entorno cambiante.
A20	CE20 - Identificar e operar o software adecuado. Diseñar e implementar sistemas de información.
A23	CE23 - Uso de instrumentos para a análise de entornos empresariais.
B1	CB1 - Que os estudantes demostrasen posuír e comprender coñecementos nunha área de estudo que parte da base da educación secundaria xeneral, e se adoita encontrar a un nivel que, se ben se apoia en libros de texto avanzados, inclúe tamén algúns aspectos que implican coñecementos procedentes da vangarda do seu campo de estudo.
B2	CB2 - Que os estudantes saiban aplicar os seus coñecementos ao seu traballo ou vocación dunha forma profesional e posúan as competencias que adoitan demostrarse por medio da elaboración e defensa de argumentos e a resolución de problemas dentro da súa área de estudo.
B3	CB3 - Que os estudantes teñan a capacidade de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro da súa área de estudo) para emitir xuízos que inclúan unha reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica ou ética.
B4	CB4 - Que os estudantes poidan transmitir información, ideas, problemas e solucións a un público tanto especializado como non especializado.
B5	CB5 - Que os estudantes desenvolvesen aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.
B6	CG1 - Que os estudantes formados sexan profesionais versátiles, capacitados tanto de iniciar o seu propio negocio como de desempeñar labores de deseño, planificación, organización, xestión, asesoramento e avaliación nas áreas e departamentos contables, financeiros e fiscais de organizacións empresariais, con especial referencia ás pequenas e medianas empresas.
B7	CG2 - Que os estudantes posúan unha elevada capacitación metodolóxica de xestión e tratamento da información que lles proporcione vantaxes competitivas, non só no seu labor profesional, senón nunha sociedade global en permanente transformación. Para iso, o Grao debe estar dotado dun axeitado nivel de interdisciplinabilidade, transversalidade e integración nas súas materias.
B8	CG3 - Que os estudantes presten especial atención aos cambios que, tanto en conceptos, coma en metodoloxía ou en aplicacións, implican no mundo empresarial as novas tecnoloxías da información e as comunicacións. Así mesmo deben poder obter e actualizar os coñecementos específicos que teñan como base a aparición de novas leis e regulamentos que afecten ao mundo fiscal, financeiro ou contable.
B9	CG4 - Que os estudantes integren a aprendizaxe na súa vida e no seu labor profesional, a través da metodoloxía de ensino que lles achega o Grao, o cal lles proporciona unha formación básica xeral que servirá como puntal para a formación continua ao longo da vida.
B10	CG5 - Que os estudantes teñan unha perspectiva integral e destreza no manexo dos conceptos, técnicas e ferramentas empregados en cada unha das diferentes áreas funcionais, con especial referencia ás contables, financeiras e fiscais da empresa; así como entender as relacións que existen entre elas e cos obxectivos xerais da organización. Todo iso tendo en conta os principios de sustentabilidade e responsabilidade social das mesmas.
B11	CG6 - Que os estudantes saiban identificar e anticipar oportunidades, asignar recursos, organizar a información, realizar asesoramento fiscal e contable, control orzamentario, xestión de tesouraría, auditorías de contas e temas concursais (suspensións de pagamentos e quebras), tomar decisións en condicións de incerteza e avaliar resultados.
B12	CG7 - Que os estudantes sexan capaces de liderar proxectos nas áreas de valoración da empresa, de dirección estratéxica e financeira; deben poder entender a información contable das empresas co fin de obter conclusións e realizar predicións tanto sobre rendementos coma sobre riscos futuros.
B13	CG8 - Que os estudantes identifiquen os requisitos legais da información financeira aos que a empresa debe enfrontarse.



B14	CG9 - Que os estudantes manifesten respecto aos dereitos fundamentais e de igualdade entre homes e mulleres, o respecto e a promoción dos Dereitos Humanos e os principios de igualdade de oportunidades, non discriminación e accesibilidade universal das persoas con discapacidade.
C1	CT1 - Expresarse correctamente, tanto de forma oral coma escrita, nas linguas oficiais da comunidade autónoma.
C2	CT2 - Dominar a expresión e a comprensión de forma oral e escrita dun idioma estranxeiro.
C3	CT3 - 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.
C4	CT4 - 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	CT5 - Entender a importancia da cultura emprendedora e coñecer os medios ao alcance das persoas emprendedoras.
C6	CT6 - Valorar criticamente o coñecemento, a tecnoloxía e a información dispoñible para resolver os problemas cos que deben enfrontarse.
C7	CT7 - Asumir como profesional e cidadán a importancia da aprendizaxe ao longo da vida.
C8	CT8 - Valorar a importancia que ten a investigación, a innovación e o desenvolvemento tecnolóxico no avance socioeconómico e cultural da sociedade.

Resultados da aprendizaxe			
Resultados de aprendizaxe		Competencias do título	
Xestionar e administrar una empresa ou organización de pequeno tamaño, entendendo a súa ubicación competitiva e institucional e identificando as súas fortalezas e debilidades.	A3	B1	
	A5	B2	
	A11	B3	
	A18	B4	
	A19	B6	
		B7	
Emitir informes de asesoramento sobre situacións concretas de empresas e mercados. Identificar as fontes de información económica relevante e o seu contido.	A1	B11	
	A3	B12	
	A11	B13	
	A20		
Comunicarse con fluidez no seu contorno e traballar en equipo. Entender a importancia da cultura emprendedora e coñecer os medios ao alcance das persoas emprendedoras.	A1	B5	C1
		B9	C2
		B14	C3
			C4
			C5
			C6
			C7
Saber diseñar e implementar un plan de marketing	A12	B10	
	A23		

Contidos	
Temas	Subtemas
PARTE I. INTRODUCCIÓN	TEMA 1. INTRODUCCIÓN AO MARKETING
PARTE II. MARKETING ESTRATÉGICO	TEMA 2. ANÁLISE DO ENTORNO EMPRESARIAL E DA COMPETENCIA
	TEMA 3. O COMPORTAMENTO DO CONSUMIDOR
	TEMA 4. A SEGMENTACIÓN DO MERCADO E O POSICIONAMENTO
	TEMA 5. A INVESTIGACIÓN COMERCIAL
	TEMA 6. A FUNCIÓN DA ESTRATEXIA DE MARKETING



PARTE III. MARKETING OPERATIVO	TEMA 7. O PRODUTO E A MARCA TEMA 8. O PREZO TEMA 9. A DISTRIBUCIÓN COMERCIAL TEMA 10. A COMUNICACIÓN COMERCIAL
--------------------------------	---

Planificación				
Metodoloxías / probas	Competencias	Horas presenciais	Horas non presenciais / traballo autónomo	Horas totais
Sesión maxistral	A1 A5 A20 B1 B2 B3 B7 B8 B9 B11 C3 C4 C6 C7 C8	17	42.5	59.5
Seminario	A3 B10	4	0	4
Traballos tutelados	A11 A12 A18 A19 A23 B4 B5 B6 B13 B14 C1 C2 C5	25	50	75
Proba de resposta múltiple	A3 A18 B12	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 na clase dos diferentes temas con apoio de transparencias e medios audiovisuais. Valorarase a participación activa do alumno e dos diferentes membros do subgrupo formado.
Seminario	Realizaranse tutorías de grupo cunha duración de 4 horas por subgrupo de 15 alumnos. As tutorías faranse por Teams e a planificación das mesmas serán establecidas e comunicarse con antelación. Estas tutorías servirán para orientar aos alumnos tanto na preparación das probas prácticas coma na realización do examen individual que se realizará ao final do curso.
Traballos tutelados	Como complemento á clase maxistral expóndranse casos prácticos de empresas, lecturas 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 e/ou traballos en grupos reducidos. Desta forma conséguese unha docencia interactiva, práctica e unha participación activa por parte do alumno ao longo do cuadrimestre
Proba de resposta múltiple	Test de resposta múltiple individual: 20 ou 30 preguntas tipo test. Cada pregunta mal contestada penaliza un tercio do valor da pregunta

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Traballos tutelados Sesión maxistral	Os diferentes membros do grupo poden consultar a parte que terán que desenrolar no caso práctico ou traballo. Así mesmo, se se ten algunha dúbida de material explicado en clase, pódese consultar co docente vía telemática a través de Teams e fixar un momento para aclarar dúbidas e facilitar o seguimento do alumno Para o alumnado con recoñecemento de dedicación a tempo parcial e dispensa académica de exención de asistencia, acordarase ao inicio do curso un calendario específico de tutorías compatible coa súa dedicación.



Avaliación			
Metodoloxías	Competencias	Descrición	Cualificación
Traballos tutelados	A11 A12 A18 A19 A23 B4 B5 B6 B13 B14 C1 C2 C5	Os grupos de alumnos terán que fecer un traballo e/ou resolver un caso práctico. 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. Se o alumno suspendera na primeira oportunidade, a nota da parte práctica manterase para a segunda oportunidade. Non hai necesidade de ter que refacer de novo a práctica. É necesario acadar un 5 sobre 10 para superar a asignatura	60
Proba de resposta múltiple	A3 A18 B12	Preguntas Test de resposta múltiple (catro opcións). As preguntas mal contestadas penalizan. A proba de resposta múltiple establece un mínimo ou restricción para poder superar a materia que é do 50% Estos criterios manterase tamén para a opción de Xullo. Está prohibido acceder á aula de examen con calquera dispositivo que permita a comunicación co exterior e/ou almacenamento de información.	40

Observacións avaliación



No desenrolo do traballo ou resolución do caso práctico evaluarase:

Ø A Aplicación dos fundamentos teóricos.

Ø A

Orixinalidade dos traballos. Se empregará el programa Turnitin de detección de plagio, no pudiendo superar el documento un 25% de coincidencia.

Ø A Calidade da presentación.

Ø A Precisión, claridade da exposición e calidade das respostas.

Ø As Fontes primarias e secundarias empregadas dentro da Revisión bibliográfica.

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

Agás as

datas aprobadas na Xunta de Facultade para a proba do obxectivo final, para as outras probas acordarase un calendario específico de datas compatible coa súa dedicación ao comezo do curso.

En

condicións de avaliación final:

Está prohibido acceder á sala de exames con calquera dispositivo que permita a comunicación co exterior e / ou o almacenamento de información.



Identificación do alumno: O alumno deberá acreditar a súa personalidade de acordo coa normativa vixente.[CR3]



Fontes de información

Bibliografía básica	- Kotler, P.; Cámara, D.; Grande, I. Y Cruz (2000). Introducción al Marketing. Prentice-Hall, Madrid, - Santesmases, M. (2012). Marketing. Conceptos y Estrategias. Pirámide, Madrid - Munuera Alemán, Jose Luis; Rodríguez Escudero, Ana Isabel (2012). Estrategias de marketing. Un enfoque basado en el proceso de dirección. ESIC - Munuera Alemán, José Luis; Rodríguez Escudero, Ana Isabel (2009). Casos de marketing estratégico en las organizaciones. ESIC - Jobber D.; Fahy J. (2010). Fundamentos de marketing. Mc Graw Hill
Bibliografía complementaria	

Recomendacións

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Economía da Empresa: Función Organizativa/650G01003
Organización de Empresas/650G01016

Materias que se recomenda cursar simultaneamente

Materias que continúan o temario

Comercio Exterior/650G01041

Observacións

Valorase positivamente a participación en clase. Facilitarase bibliografía específica ao final de cada un dos temas impartidos.1. A entrega dos traballos documentais que se realicen nesta materia:a. Solicitarase en formato virtual e/ou soporte informático;b. Realizarase a través de Moodle, en formato dixital sen necesidade de imprimilos2. Débese ter en conta a importancia dos principios éticos relacionados cos valores de sustentabilidade nos comportamentos persoais e profesionais.3. Traballarase para identificar e modificar prexuizos e actitudes sexistas, e influirase na contorna para modificalos e fomentar valores de respecto e igualdade.4. Facilitarase a plena integración do alumnado que por razón físicas, sensoriais, psíquicas ou socioculturais, experimenten dificultades a un acceso axeitado, igualitario e proveitoso á vida universitaria.

(*)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