

Curso Académico: (2023 / 2024)

Fecha de revisión: 22-03-2023

Departamento asignado a la asignatura: Departamento de Economía de la Empresa

Coordinador/a: BARROSO LUDEÑA, ALICIA

Tipo: Optativa Créditos ECTS : 3.0

Curso : 1 Cuatrimestre : 2

REQUISITOS (ASIGNATURAS O MATERIAS CUYO CONOCIMIENTO SE PRESUPONE)

Ninguna.

OBJETIVOS**Competencias:**

Las competencias generales asociadas a esta materia son la CG1 (Solidez en los conocimientos teóricos fundamentales del Marketing e Investigación de Mercados), CG14 (Compromiso ético); y las competencias específicas son CE3 (Conocer y aplicar las teorías fundamentales de marketing estratégico y operativo, y su aplicación a la dirección comercial bajo diversos enfoques filosóficos enfatizando la orientación al mercado), CE12 (Análisis, valoración y toma de decisiones de marketing en sectores de actividad con características específicas (marketing de los servicios y la gestión de la calidad, marketing turístico y financiero, marketing de las organizaciones públicas no lucrativas y marketing internacional)).

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

El alumno identifica disciplinas del marketing recientemente aplicada en el mercado.

El alumno aplica los conocimientos adquiridos para mejorar la gestión del marketing de la empresa.

DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: PROGRAMA

El curso se implementa en forma de seminarios avanzados donde se introducen diversos temas de actualidad (hot topics), como los siguientes: Gestión de relaciones con los clientes (CRM); Ética y Responsabilidad social de la empresa en marketing (Ethics and Social Corporate Responsibility in marketing); Marketing de la salud y farmacéutico (Health and pharmaceutical marketing); Marketing social (Social marketing); Logística, Data warehouse y productos para Business intelligence (Logistics, Data warehouse and Business intelligence products).

ACTIVIDADES FORMATIVAS, METODOLOGÍA A UTILIZAR Y RÉGIMEN DE TUTORÍAS**ACTIVIDADES FORMATIVAS DE LA MATERIA**

AF3 Clases teórico prácticas

AF6 Trabajo en grupo

AF7 Trabajo individual del estudiante

Código actividad/ Nº Horas totales /Nº Horas Presenciales / % Presencialidad

AF3 147 147 100

AF6 203 0 0

AF7 175 0 0

TOTAL MATERIA 525 105

METODOLOGÍAS DOCENTES

MD1 Exposiciones en clase del profesor con soporte de medios informáticos y audiovisuales, en las que se desarrollan los conceptos principales de la materia y se proporciona la bibliografía para complementar el aprendizaje de los alumnos.

MD2 Lectura crítica de textos recomendados por el profesor de la asignatura: Sentencias y

resoluciones, artículos de prensa, informes, manuales y/o artículos académicos, bien para su posterior discusión en clase, bien para ampliar y consolidar los conocimientos de la asignatura.

MD3 Resolución de casos prácticos, problemas, etc. ¿ planteados por el profesor de manera individual o en grupo

MD4 Exposición y discusión en clase, bajo la moderación del profesor de temas relacionados con el contenido de la materia, así como de casos prácticos

MD5 Elaboración de trabajos e informes de manera individual o en grupo

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Peso porcentual del Examen Final:	0
Peso porcentual del resto de la evaluación:	100

El 100% de la evaluación será el resultado de evaluar de forma continua la capacidad del estudiante para asimilar los conocimientos y las destrezas adquiridos para resolver problemas, la realización de los trabajos encomendados, y las intervenciones y exposiciones en clase.

Students that do not meet the minimum passing grade should retake the subject. If the resit is taken, the above grade criteria also apply.

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- Kenneth C. Laudon & Carol Guercio Traver, E-Commerce 2012: Business. Technology. Society., Pearson, 2012
- Handley, Ann Everybody Writes: Your Go-To Guide to Creating Ridiculously Good Content, ¿1 edition, , John Wiley & Sons, Inc., 2014
- Handley, Ann and Chapman, CC Content Rules: How to Create Killer Blogs, Podcasts, Videos, EBooks, Webinars, (and more) That Engage Customers and Ignite Your Business 7th Ed. , John Wiley & Sons, Inc., 2012
- Kotler, Philip Marketing for Non-Profit Organizations, Englewood Cliffs, , NJ: Prentice Hall., 1983