

Curso Académico: (2023 / 2024)

Fecha de revisión: 24-04-2023

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

Coordinador/a: DUQUE ZULUAGA, LOLA CRISTINA

Tipo: Obligatoria Créditos ECTS : 3.0

Curso : 1 Cuatrimestre : 1

REQUISITOS (ASIGNATURAS O MATERIAS CUYO CONOCIMIENTO SE PRESUPONE)

Ninguna.

OBJETIVOS

El objetivo básico de este curso es proporcionar un conocimiento esencial sobre métodos de investigación comercial, una manera científica para reunir información de cara a tomar decisiones estratégicas y tácticas en el terreno del marketing. La calidad de la información depende de una planificación rigurosa de la investigación (definición del problema, diseño de la investigación, elección del método de recogida de datos, diseño de cuestionario, definición del muestreo, etc.), una implementación eficiente del proceso (gestión de investigación) y de un análisis riguroso (métodos estadísticos y cualitativos) y por último de la elaboración del informe reporte (conclusiones claras). Nuestra voluntad es enfatizar la importancia de la combinación de los métodos cuantitativos y cualitativos de investigación.

OBJETIVOS

Para completar con éxito este curso, los asistentes deben demostrar una comprensión amplia y una capacidad de aplicar los siguientes contenidos:

1. Desarrollar una comprensión amplia de los métodos estándar de investigación en marketing, evitando los errores más comunes, a través de la lectura del material de apoyo, las sesiones presenciales y de completar las tareas en equipo.
2. Desarrollar la capacidad de llevar a cabo un análisis estadístico básico en un contexto de análisis en marketing. Se mostrarán los procedimientos utilizados mediante la aplicación del software SPSS.
3. Utilizar los procedimientos de investigación de marketing para llevar a cabo/planificar proyectos de investigación y elaborar informes escritos.

DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS: PROGRAMA**Sesión 1: INTRODUCCION A LA INVESTIGACIÓN SOCIAL Y DE MERCADOS**

- Bienvenida y presentación del curso.
- Introducción a la Investigación social y de mercados: Principales Conceptos.
- El Proceso de Investigación.
- Práctica 1: Todo empieza con un briefing!.

Lecturas:

- Guide on distinguishing market research from other data collection activities. ESOMAR world research codes & guidelines.
- How to commission research. ESOMAR world research codes & guidelines
- ICC / ESOMAR international code.

Sesión 2: VISIÓN GENERAL DE LA INVESTIGACIÓN SOCIAL Y DE MERCADOS

- Fuentes de Información: Primaria/Secundaria, Interna/Externa
- Métodos Cuantitativos y Cualitativos de Investigación.
- Estudios de Casos.

Sesión 3: INVESTIGACIÓN CUALITATIVA: Introducción a las técnicas cualitativas: visión práctica.

- Técnicas clásicas de investigación cualitativa
- Técnicas de investigación cualitativa online
- Práctica 2: Elaboración de una propuesta de investigación

Sesión 4: INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA I: Métodos más comunes de investigación cuantitativa

- Sistemas clásicos de recogida de datos
- Nuevas tendencias en la recogida de datos cuantitativos
- Sesión práctica de análisis de datos con IBM SPSS

Lecturas

- SPSS Survival Manual (Julie Pallant).

Sesión 5: INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA II: MÉTODOS DE MUESTREO: Muestreo y error muestral

- Muestreo. Cálculo del error de muestreo y cálculo del tamaño de la muestra
- Fuentes de error no muestral
- Ponderación
- Sesión práctica: ejercicios de muestreo

Sesión 6: DISEÑO DE CUESTIONARIOS

- Redacción de un cuestionario.
- Tipos de preguntas y tipos de escalas de medición.
- Sesión práctica sobre la transformación de las preguntas de la encuesta en variables utilizando IBM SPSS.

Lectura:

- Brace, I. (2018). Questionnaire design: How to plan, structure and write survey material for effective market research. Kogan Page Publishers Fundamentals of questionnaire writing.

Sesión 7: ANÁLISIS ESTADÍSTICO I.

- Exploración de las relaciones estadísticas entre variables
- Sesión práctica sobre la realización de la prueba Chi², correlaciones y análisis de varianza utilizando IBM SPSS
- Práctica 3: Presentación de datos

Sesión 8: ANÁLISIS ESTADÍSTICO II.

- Análisis estadístico avanzado.
- Sesión práctica sobre análisis multivariante con IBM SPSS
- Práctica 3: Presentación de datos (sesión con datos reales)

Sesión 9: CONVERTIR DATOS EN INFORMACIÓN DE INTERÉS.

- Escribir un informe de resultados. Tablas y gráficos.
- Cómo presentar los resultados de una investigación.
- Sesión práctica con IBM SPSS.
- Práctica 4: La presentación

Sesión 10: PRESENTACION DE INFORME DE RESULTADOS.

- Presentación de los resultados de la investigación

ACTIVIDADES FORMATIVAS, METODOLOGÍA A UTILIZAR Y RÉGIMEN DE TUTORÍAS

Este curso será una mezcla de clase magistral, discusión en grupo, prácticas y exámenes. El curso está dirigido a usuarios finales de investigación en marketing y estará orientado a mostrar las aplicaciones de la investigación en el marketing estratégico.

Habrà un proyecto relacionado con el material cubierto en este curso. Los estudiantes deberán planificar una propuesta de investigación, analizar los datos y trabajar en un informe de resultados investigación elaborando con ello un informe operativo de conclusiones.

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Las puntuaciones tendrán las siguientes componentes

- Individual and group works: 40%
- Participation: 10%
- Final exam: 50%

El sistema de evaluación en la convocatoria extraordinaria será similar al examen final (100%)

Peso porcentual del Examen Final: 50

Peso porcentual del resto de la evaluación: 50

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- Brace, I. Questionnaire design: How to plan, structure and write survey material for effective market research, Kogan Page Publishers., 2018
- Lehmann, D. R., S. Gupta, and J. Steckel Marketing Research, Addison-Wesley, 1998
- Pallant, J. SPSS survival manual: A step by step guide to data analysis using IBM SPSS. , Routledge, 2020
- Zikmund, W.G. & Babin, B.J. Essentials of Marketing Research, Cenegage Learning, 2015