



## GUÍA DOCENTE 2023-2024

### DATOS GENERALES DE LA ASIGNATURA

|   |  |  |            |
|---|--|--|------------|
| ASIGNATURA:                             | Dirección de Marketing   |  |            |
| <b>PLAN DE ESTUDIOS:</b>                | <b>DE</b>  | Máster Universitario en Administración y Dirección de Empresas |            |
| <b>FACULTAD:</b>                        | Facultad de Ciencias sociales y Humanidades  |  |            |
| <b>CARÁCTER DE LA ASIGNATURA:</b>       | Obligatoria  |  |            |
| <b>ECTS:</b>                            | 4  |  |            |
| <b>CURSO:</b>                           | Primero  |  |            |
| <b>SEMESTRE:</b>                        | Segundo  |  |            |
| <b>IDIOMA EN QUE SE IMPARTE:</b>        | <b>EN</b>  | <b>QUE SE</b>  | Castellano |
| <b>PROFESORADO:</b>                     | Prof <sup>a</sup> . Daniela Torrico Villarroel                                       |  |            |
| <b>DIRECCIÓN DE CORREO ELECTRÓNICO:</b> | <a href="mailto:daniela.torrico@uneatlantico.es">daniela.torrico@uneatlantico.es</a> |  |            |

### DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

|   |
|---|
| <b>REQUISITOS PREVIOS:</b>  |
| No aplica.  |
| <b>CONTENIDOS:</b>  |
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Tema 1. Creación de valor para clientes meta: productos, servicios y marcas.<ul style="list-style-type: none"><li>- 1.1. Organización comercial</li><li>- 1.2. Política comercial</li></ul></li></ul> |

- 1.3. Gestión y dirección comercial
- Tema 2. Desarrollo de nuevos productos y ciclo de vida de los productos.
  - 2.1. Fase creativa
  - 2.2. Filtrado de ideas
  - 2.3. Desarrollo y prueba de conceptos
  - 2.4. Estrategia de marketing
  - 2.5. Desarrollo del producto
  - 2.6. Pruebas de mercado
  - 2.7. Lanzamiento y comercialización
- Tema 3. Estrategias para la fijación de precios, promociones, productos y lugares de distribución.
  - 3.1. Gestión de la marca
  - 3.2. Gestión de producto y/o servicio
  - 3.1. Política de precios
  - 3.2. Política de posicionamiento de producto y/o servicio
- Tema 4. Análisis de canales de distribución: ventas al mayoreo y menudeo.
  - 4.1. Gestión de la fuerza de ventas
  - 4.2. Logística de distribución
- Tema 5. Decisiones de publicidad y relaciones públicas: creación de mensajes estratégicos.
  - 5.1. Campañas de promoción y publicidad
  - 5.2. Comunicación digital
  - 5.3. Comunicación y medios publicitarios
  - 5.4. Selección de medios y soportes
- Tema 6. Fidelización y atracción de clientes: decisiones de alto impacto, bajo coste y diferenciación en el mercado.
  - 6.1. Técnicas de marketing
- Tema 7. Creación de ventaja competitiva diferenciadora a partir de herramientas innovadoras de marketing.
  - 7.1. Proceso de planificación comercial
  - 7.2. Estrategia empresarial empresarial
- Tema 8. Customer Relationship Management para la toma de decisiones.
  - 8.1. Fidelización de relaciones
  - 8.2. e-Marketing

## COMPETENCIAS Y RESULTADOS DE APRENDIZAJE

### COMPETENCIAS GENERALES:

Que los estudiantes sean capaces de:

- CG1 Que los estudiantes sean capaces de analizar y sintetizar información sobre cuestiones relacionadas con el ámbito administración y dirección de empresas.
- CG2 Que los estudiantes sean capaces de analizar situaciones y resolver problemas en relación con aspectos relativos al campo de la administración y dirección de empresas
- CG3 Que los estudiantes sean capaces de tomar decisiones fundamentadas con respecto a la resolución de tareas del ámbito de la administración y dirección de empresas
- CG4 Que los estudiantes sean capaces de organizar y planificar adecuadamente el trabajo derivado de la realización de tareas académicas y profesionales del campo de la administración y dirección de empresas
- CG5 Que los estudiantes sean capaces de demostrar iniciativa y espíritu emprendedor respecto a la resolución de cuestiones relativas al ámbito de la administración y dirección de empresas
- CG6 Que los estudiantes sean capaces de mostrar preocupación y motivación por garantizar la calidad final de las tareas académicas y profesionales del campo de la administración y dirección de empresas mediante revisiones rigurosas, el establecimiento de controles del propio trabajo y su evaluación
- CG7 Que los estudiantes sean capaces de trabajar de forma individual y en grupo para la resolución de tareas académicas y profesionales del campo de la administración y dirección de empresas
- CG8 Que los estudiantes sean capaces de asumir la responsabilidad y el compromiso ético en las actividades relativas al ejercicio de la profesión de administración y dirección de empresas
- CG9 Que los estudiantes sean capaces de razonar críticamente sobre cuestiones relacionadas con el campo de la administración y dirección de empresas
- CG10 Que los estudiantes sean capaces de gestionar información especializada en relación con el ámbito de la administración y dirección de empresas
- CG11 Que los estudiantes sean capaces de utilizar y aplicar las tecnologías de la información y la comunicación en el ámbito académico y profesional para la resolución de tareas del campo de la administración y dirección de empresas
- CG12 Que los estudiantes sean capaces de aplicar de forma crítica y reflexiva los conocimientos que se van adquiriendo a lo largo de los estudios del máster en la resolución práctica de las tareas académicas y profesionales que se proponen en relación con la administración y dirección de empresas

### COMPETENCIAS ESPECÍFICAS:

Que los estudiantes sean capaces de:

- CE9. Elaborar el marketing mix y diseñar la imagen publicitaria de una empresa.

#### **RESULTADOS DE APRENDIZAJE:**

En esta asignatura se espera que los alumnos alcancen los siguientes resultados de aprendizaje:

- Aplicar estrategias de marketing para aumentar las ventas.
- Indagar preferencias del consumidor como orientación estratégica para la oferta de bienes y servicios.
- Generar el marketing mix de productos de nueva creación.

## **METODOLOGÍAS DOCENTES Y ACTIVIDADES FORMATIVAS**

#### **METODOLOGÍAS DOCENTES:**

En esta asignatura se ponen en práctica diferentes metodologías docentes con el objetivo de que los alumnos puedan obtener los resultados de aprendizaje definidos anteriormente:

- Método expositivo.
- Estudio y análisis de casos.
- Resolución de ejercicios.
- Aprendizaje basado en problemas.
- Aprendizaje cooperativo/trabajo en grupos.
- Trabajo autónomo.

#### **ACTIVIDADES FORMATIVAS:**

A partir de las metodologías docentes especificadas anteriormente, en esta asignatura, el alumno participará en las siguientes actividades formativas:

| Actividades formativas           |   | Horas |
|----------------------------------|---|-------|
| <b>Actividades dirigidas</b>     | Sesiones expositivas virtuales                | 8.00  |
|                                  | Actividades de foro                           | 15.01 |
| <b>Actividades supervisadas</b>  | Corrección de actividades                     | 2.53  |
|                                  | Tutorías (individual / en grupo)              | 6.74  |
| <b>Actividades autónomas</b>     | Preparación de las actividades de foro        | 15.01 |
|                                  | Estudio personal y lecturas                   | 25.01 |
|                                  | Elaboración de trabajos (individual-en grupo) | 20.00 |
|                                  | Realización de actividades de autoevaluación  | 3.01  |
| <b>Actividades de evaluación</b> | Actividades de evaluación                     | 3.01  |

El día del inicio del período lectivo de la asignatura, el profesor proporciona información detallada al respecto para que el alumno pueda organizarse.

## SISTEMA DE EVALUACIÓN

### CONVOCATORIA ORDINARIA:

En la convocatoria ordinaria de esta asignatura se aplican los siguientes instrumentos de evaluación:

| Actividades de evaluación | Ponderación |
|---------------------------|-------------|
| Actividad de debate       | 20 %        |
| Resolución de caso        | 40 %        |
| Examen final              | 40 %        |

Para más información consúltese [aquí](#)

### CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA:

En la convocatoria extraordinaria de esta asignatura se aplican los siguientes instrumentos de evaluación:

| Actividades de evaluación  | Ponderación |
|--|-------------|
| Calificación obtenida en la actividad de debate de la convocatoria ordinaria | 20 %        |
| Trabajo individual   | 40 %        |
| Examen final   | 40 %        |

Para más información consúltese [aquí](#)

## BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS DE REFERENCIA GENERALES

### BIBLIOGRAFÍA BÁSICA:

Las siguientes referencias son de consulta obligatoria y están ordenadas por nivel de importancia:

- [1]. Ferriol Sánchez, F. (s.f.) *Dirección de Marketing*. Material didáctico propio de la institución.
- [2]. Cudriz, E. C. N., & Corrales, J. D. M. (2020). El marketing digital como un elemento de apoyo estratégico a las organizaciones. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*, 16(30).
- [3]. Rodríguez, M., Pineda, D. Y., & Castro, C. (2020). Tendencias del marketing moderno, una revisión teórica. *Revista Espacios. Issn*, 798, 1015.

### BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA:

Las siguientes referencias no se consideran de consulta obligatoria, pero su lectura es muy recomendable. Están ordenadas alfabéticamente:

- [1]. Castrillón, D. Y. M. (2016). Factores clave en marketing enfoque: empresas de servicios. *Orbis. Revista Científica Ciencias Humanas*, 12(34), 42-58.
- [2]. Farías, P., & Fistrovic, B. (2016). Las preferencias del consumidor usando el método de máximas diferencias. *Revista de Administração de Empresas*, 56(2), 138-151.
- [3]. Liébana-Cabanillas, F. J., y Martínez-Fiestas, M. (2017). La simulación empresarial como experiencia relacionada con el Marketing. Una propuesta empírica. *Dos Algarves: A Multidisciplinary e-Journal*, (22), 44-51.
- [4]. Lozano Ramírez, M. (2016). El Marketing Interno Como Proceso De Aprendizaje Organizacional (The Internal Marketing as a Process of Organizational Learning). *Revista Internacional Administración & Finanzas*, 9(2), 87-97.



- [5]. Oquendo Loza, S. (2016). Auditoria de marketing como instrumento de evaluación de las estrategias comerciales de las empresas. *Fides et Ratio-Revista de Difusión cultural y científica de la Universidad La Salle en Bolivia*, 11(11), 181-199.
- [6]. Ortegón-Cortázar, L. (2016). Gestión del marketing sensorial sobre la experiencia del consumidor. *Revista de Ciencias Sociales*, 22(3), 67-83
- [7]. Sneider Castillo, J., y Ortegón Cortazar, L. (2016). Componentes del valor de marca en marketing industrial. Caso máquinas y herramientas. *Revista Perspectivas*, (37), 75-94.
- [8]. Tobar, M. M. (2017). Elementos para el desarrollo de una estrategia de marketing digital que permita mejorar la gestión de marketing en empresas agroindustriales en el departamento del Cauca. *Administración & Desarrollo*, 47(2), 184-193.

#### **WEBS DE REFERENCIA:**

- Base de datos EBSCO – Acceso a través del campus virtual.