



## DATOS IDENTIFICATIVOS

### Marketing responsable

Asignatura	Marketing responsable			
Código	V03G020V01930			
Titulación	Grado en Administración y Dirección de Empresas			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OP	4	2c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento	Organización de empresas y marketing			
Coordinador/a	González Vázquez, Encarnación			
Profesorado	González Vázquez, Encarnación			
Correo-e	egzlez@uvigo.es			
Web				
Descripción general	La materia conecta al alumno con aspectos de la Responsabilidad, la ética empresarial y el Marketing responsable para que puedan entender las actividades de la empresa, los consumidores y en definitiva al mercado desde la óptica del marketing responsable. En concreto, la asignatura pretende analizar las tendencias del marketing, desde el marketing 1.0 hasta el marketing 3.0, también se estudiará el marketing estratégico y su aplicación en la empresa.			

## Competencias

Código	
A3	Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.
B1	Capacidad de análisis y síntesis
B5	Habilidades de comunicación oral y escrita
B9	Capacidad de desempeño efectivo dentro de un equipo de trabajo
B13	Capacidad de aprendizaje y trabajo autónomo
C14	Elaborar los planes y políticas en las diferentes áreas funcionales de las organizaciones
D3	Responsabilidad y capacidad para asumir compromisos

## Resultados de aprendizaje

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje		
Identificar la relación entre la empresa y su entorno . Ser capaz de evaluar su repercusión en la estrategia, comportamiento, gestión y sostenibilidad empresarial	A3		
Ser capaz de distinguir entre los aspectos internos, funciones y procesos de las organizaciones, incluyendo su naturaleza, estructura, gobierno, operativa y dirección	A3		
Identificar la generalidad de los problemas económicos que se plantean en las empresas, y saber utilizar los principales instrumentos existentes para su resolución	A3		
Adoptar decisiones estratégicas utilizando diferentes tipos de modelos empresariales	A3		C14
Resolver de manera efectiva problemas y tomar decisiones utilizando métodos cuantitativos y cualitativos apropiados, incluyendo entre ellos la identificación, planteamiento y solución de los problemas empresariales	A3	B13	C14
Habilidades en la búsqueda, identificación e interpretación de fuentes de información económica relevante	A3	B1 B13	
Recoger información y ser capaz de analizarla y sintetizarla	A3	B1 B5	
Aplicación de pensamiento crítico y autocritico		B9 B13	D3
Ser capaz de comunicarse correctamente a traves de la palabra y de la escritura	A3	B5 B13	

Demostrar habilidades de comunicación a través de Internet y el manejo de herramientas multimedia	B5 B13		
Tener capacidad para comunicarse con fluidez en su entorno incluyendo escuchar, negociar, persuadir y realizar presentaciones	B5 B9		D3
Ser capaz de desarrollar trabajo en equipo sobre proyectos que se planteen en la materia	B9		
Elaboración de informes sobre situaciones concretas de empresas y mercados	B9 B13	C14	D3
Capacidad de aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en un contexto académico especializado	B1 B5 B13	C14	
Los estudiantes deben poseer habilidad para gestionar de forma efectiva los tiempos para el desarrollo de la planificación y gestión de los diferentes proyectos	B9 B13	C14	D3
Compromiso con el voluntariado social	B9		D3
Compromiso ético en el trabajo			D3

## Contenidos

### Tema

1. Ética y filosofía de la RSE	Ética y economía. Ética en la gestión de las organizaciones. Ética aplicada a la empresa. Responsabilidad: definición e implicaciones
2. RSE y desarrollo sostenible	concepto de desarrollo sostenible y medio ambiente. Hacia un nuevo modelo de desarrollo sostenible. Las relaciones entre los agentes implicados
3. El marketing y la RSE. Lo social como estrategia de marketing	La RSE en el campo del marketing. El marketing y la sociedad. Dimensiones específicas de la RSE en el marketing
4. Marketing 3.0	Por qué el marketing 3.0? La era de la participación y el marketing de colaboración. La paradoja de la era de la globalización y el marketing cultural. La era de la sociedad creativa y el marketing espiritual.
5. Futuro modelo para el marketing 3.0	El futuro del marketing: horizontal, no vertical. El modelo 3i. Cambio al marketing de valores. marketing 3.0: el significado del marketing y el marketing del significado
6. Estrategias de marketing responsable	Transmitir la misión a los consumidores. Transmitir valores a los empleados y al canal de distribución. Transmitir la visión a los accionistas. Aplicaciones del marketing responsable

## Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Tutoría en grupo	5	5	10
Presentaciones/exposiciones	25	25	50
Debates	5	10	15
Otros	0	20	20
Resolución de problemas y/o ejercicios	15	15	30
Pruebas de tipo test	6	19	25

\*Los datos que aparecen en la tabla de planificación son de carácter orientativo, considerando la heterogeneidad de alumnado

## Metodologías

	Descripción
Tutoría en grupo	Entrevistas que el alumno mantiene con el profesor para asesoramiento/ desarrollo de actividades de la materia y del proceso de aprendizaje
Presentaciones/exposiciones	Exposición por parte del alumno ante el docente y/o un grupo de estudiantes de un tema sobre los contenidos de la materia o los resultados de un trabajo, ejercicio, proyecto... Pudiéndose llevar a cabo de manera individual o en grupo.
Debates	Charla abierta entre un grupo de estudiantes. Puede centrarse en un tema de los contenidos de la materia, el análisis de un caso ...
Otros	Realización de voluntariado social en cualquier institución de la comunidad y realizar una valoración de la comunicación responsable que se realice
Resolución de problemas y/o ejercicios	Actividad en la que se formulan problema y/o ejercicios relacionados con la materia. El alumno debe obtener las soluciones adecuadas o correctas mediante la utilización de rutinas, la aplicación de fórmulas o algoritmos, la aplicación de procedimientos de transformación de la información disponible y la interpretación de los resultados.

## Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Tutoría en grupo	Resolución de dudas sobre la materia a cada uno de los grupos de trabajo que se formen en clase para el desarrollo de los temas que tengan asignados

<b>Evaluación</b>				
	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje	
Presentaciones/exposiciones	Exposición por parte del alumno ante el docente y/o un grupo de estudiantes de un tema sobre los contenidos de la materia o los resultados de un trabajo, ejercicio, proyecto... Pudiéndose llevar a cabo de manera individual o en grupo.	15	B1 B5 B9 B13	
Debates	Charla abierta entre un grupo de estudiantes. Puede centrarse en un tema de los contenidos de la materia, el análisis de un caso ...	10	A3 B5 B9 B13	
Otros	Realización de voluntariado social en cualquier institución de la comunidad y realizar una valoración de la comunicación responsable que se realice	10	B9	D3
Resolución de problemas y/o ejercicios	Actividad en la que se formulan problema y/o ejercicios relacionados con la materia. E alumno debe obtener las soluciones adecuadas o correctas mediante la utilización de rutinas, la aplicación de fórmulas o algoritmos, la aplicación de procedimientos de transformación de la información disponible y la interpretación de los resultados.	15	A3 B1 B5 B9	C14 D3
Pruebas de tipo test	Pruebas para evaluar las competencias adquiridas que incluyen preguntas cerradas con diferentes alternativas de respuesta. Los alumnos seleccionan una respuesta entre un número limitado de posibilidades.	50	A3 B1 B5 B9 B13	C14 D3

### **Otros comentarios sobre la Evaluación**

Las personas que no realicen la evaluación continua deberán para poder presentarse al examen final, llevar a cabo un trabajo sobre marketing responsable (tanto teórico como empírico) y necesariamente realizar las 20 horas de trabajo social.

Las fechas de exámenes deberán ser consultadas en la Página web de la Facultad:  
<http://fccee.uvigo.es/calendario-exames-201415.html>

### **Fuentes de información**

Kotler, P.; Kortajeya, H y Setiawan, I.: MARKETING 3.0. Ed. LID Editorial Empresarial, S.L. Madrid (2010)

1. Sean, A. y Kliksberg, B.: PRIMERO LA GENTE. Ed. Deusto (2007)
2. Velasquez, M.G.: BUSINESS ETHICS. Concepts and cases. Ed. Pearson (20129)

### **Recomendaciones**

#### **Asignaturas que se recomienda cursar simultáneamente**

Investigación comercial/V03G020V01701

Marketing sectorial/V03G020V01910

#### **Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente**

Dirección comercial I/V03G020V01403

Dirección comercial II/V03G020V01502