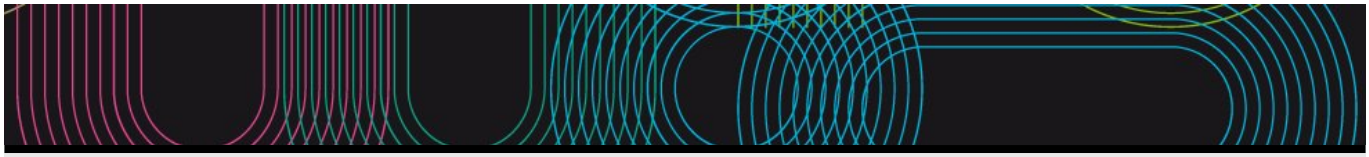

DATOS IDENTIFICATIVOS				
Marketing sectorial				
Asignatura	Marketing sectorial			
Código	O04G020V01910			
Titulacion	Grado en Administración y Dirección de Empresas			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OP	4	2c
Lengua Impartición	Castellano Gallego			
Departamento	Organización de empresas y marketing			
Coordinador/a	Mazaira Castro, Andrés			
Profesorado	Araújo Vila, Noelia Mazaira Castro, Andrés			
Correo-e	amazaira@uvigo.es			
Web				
Descripción general	Esta materia identifica distintos campos de actividad en los que se requieren prácticas diferenciales de marketing adaptadas a las características particulares de comercialización. Estudios de las estrategias de marketing adecuadas para estos tipos de empresas			

Resultados de Formación y Aprendizaje	
Código	
B2	Pensamiento crítico y autocrítico
B5	Habilidades de comunicación oral y escrita
B8	Comunicarse con fluidez en su entorno incluyendo competencias interpersonales de escucha activa, negociación, persuasión y presentación
B9	Capacidad de desempeño efectivo dentro de un equipo de trabajo
B10	Emitir informes de asesoramiento sobre situaciones concretas de empresas y mercados
B11	Redactar proyectos de gestión global o de áreas funcionales de la empresa
B14	Capacidad de aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en un contexto académico especializado
C7	Poseer y comprender conocimientos acerca de: Las principales técnicas instrumentales aplicadas al ámbito empresarial
C9	Identificar la generalidad de los problemas económicos que se plantean en las empresas, y saber utilizar los principales instrumentos existentes para su resolución
C10	Valorar a partir de los registros relevantes de información la situación y previsible evolución de una empresa
C13	Movilidad y adaptabilidad a entornos y situaciones diferentes
C14	Elaborar los planes y políticas en las diferentes áreas funcionales de las organizaciones
C16	Habilidades en la búsqueda, identificación e interpretación de fuentes de información económica relevante
D1	Gestión personal efectiva en términos de tiempo, planificación y comportamiento, motivación e iniciativa tanto individual como empresarial
D3	Responsabilidad y capacidad para asumir compromisos
D4	Compromiso ético en el trabajo
D5	Motivación por la calidad y la mejora continua

Resultados previstos en la materia	
Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje

Discutir un problema de marketing empresarial y diseñar una solución	B2 B5 B8 B9 B10 B11 B14	C9 C10 C13 C14 C16	D1 D3 D4 D5
Entender el papel que juegan las TICs en el marketing de cualquier empresa u organización	B2	C7 C16	D5

Contenidos

Tema	
1. Marketing de servicios	1.1. Marketing turístico 1.2. Marketing bancario 1.3. Marketing sanitario
2. Marketing industrial	*
3. Marketing no lucrativo	3.1. Marketing social 3.2. Marketing político 3.3. Marketing en las organizaciones no lucrativas
4. Marketing público	*
5.- Mercadotecnia para empresas Industriais	*
6.- Construción de Modelos de Negocio	*
7.- Construcción Customer Journey Map	*

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Lección magistral	19.5	0	19.5
Seminario	5	0	5
Prácticas de laboratorio	22.5	18	40.5
Estudio de casos	0	14.5	14.5
Actividades introductorias	1.5	0	1.5
Presentación	0	10	10
Trabajo	0	27.5	27.5
Resolución de problemas y/o ejercicios	1.5	30	31.5

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

Metodologías

	Descripción
Lección magistral	Exposición de los contenidos de la materia con la participación del alumnado
Seminario	Primeras sesiones de trabajo para explicar la forma de elaboración y exposición de los trabajos y para formar y poner en marcha los grupos
Prácticas de laboratorio	Resolución de casos prácticos y ejercicios relacionados con los contenidos de la materia. Trabajo en grupo. Exposición de trabajos sobre la materia.
Estudio de casos	Realización de trabajos sobre las aplicaciones sectoriales del marketing
Actividades introductorias	Presentación de la asignatura con sus contenidos básicos y planificación del trabajo del curso
Presentación	Realización de las exposiciones de los trabajos presentados

Atención personalizada

Metodologías	**Descripción**
Seminario	Resolución de dudas en grupo en el aula.
Prácticas de laboratorio	Resolución de dudas de los casos prácticos en el aula o en el despacho.

Evaluación

	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje		
Prácticas de laboratorio	Asistencia, participación y desarrollo de casos prácticos en las clases	10	B5 B9	C9 C14 C16	D1 D3 D4

Estudio de casos	Elaboración de trabajos prácticos	10	B5 B9 B10 B11 B14	C9 C10 C13 C14 C16	D1 D3 D4
Presentación	Realización de las exposiciones de los trabajos presentados	15	B5		
Trabajo	Entrega y exposición de trabajos teóricos de la materia	25	B2 B5 B9	C9 C14 C16	D1 D3 D4
Resolución de problemas y/o ejercicios	Examen sobre los contenidos de la materia	40	B5	C7	

Otros comentarios sobre la Evaluación

Se aplicará un sistema doble de posible evaluación; pudiendo el alumno optar por aquel que desee:

1) EVALUACIÓN CONTINUA

Consistirá en una evaluación durante todo el cuatrimestre, en la que se valorará la participación en las clases, el enriquecimiento que se haga al trabajo conjunto en las aulas (tanto en las sesión teóricas cómo en las prácticas), el trabajo en la resolución de casos prácticos realizado por el alumnos en las clases, los trabajos realizados (tanto en el aula como había sido de ella) por los alumnos tanto de una manera individual como en grupo, así como la presentación de los mismos.

Aquellos alumnxs que deseen ser evaluados mediante evaluación continua y superar la materia sin la realización de examen, deberán de presentar la totalidad de las entregas que se determinen, valorándose:

- Sobre un máximo de 3 puntos el trabajo realizado en clase .

- Hasta 5 puntos las actividades realizadas y entregadas/presentadas a lo largo del curso.

- Hasta 2 puntos una prueba en la que resuelvan algunos aspectos teórico prácticos realizados con la materia (los alumnos que hayan alcanzado a puntuación de 6 puntos en las dos valoraciones anteriores no tendrán que realizar esta prueba)

Aquellos alumnxs que no deseen ser evaluados mediante evaluación continua, así como los que no superen esta, deberán de superar el examen que se realizará en la fecha fijada (que no coincidirá con el de aquellos alumnos que opten por la evaluación continuada)

2) EVALUACIÓN NO CONTINUA

En caso de que el estudiante no opte por la evaluación continua, este tendrá que realizar una prueba escrita. Dicha prueba se compondrá de dos partes: Teórica (podrá contener preguntas tipo test y/o preguntas cortas y de desarrollo) Práctica: resolución de preguntas que requieran la aplicación práctica de los conocimientos.

Esta prueba NO tiene porque ser igual la que tendrán que superar los alumnos que opten por la evaluación continuada,

En segunda convocatoria, se mantendrá el procedimiento de evaluación anteriormente descrito.

Las fechas y horarios de las pruebas de evaluación de las diferentes convocatorias son las especificadas en el calendario de pruebas de evaluación aprobado por la Xunta de Centro para el curso actual.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

Aguire, M.S., **Marketing en sectores específicos**, Ediciones Píramide,

Cubillo, J.M. e Cerviño, J., **Marketing sectorial**, ESIC, Madrid,

Recomendaciones

Asignaturas que se recomienda haber cursado previamente

Dirección comercial I/O04G020V01403
Dirección comercial II/O04G020V01502
Investigación comercial/O04G020V01701