



DATOS IDENTIFICATIVOS

Mercadotecnia responsable

Materia	Mercadotecnia responsable			
Código	V03G020V01930			
Titulación	Grao en Administración e Dirección de Empresas			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OP	4	2c
Lingua de impartición				
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	González Vázquez, Encarnación			
Profesorado	González Vázquez, Encarnación			
Correo-e	egzlez@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	A materia conecta os alumnos cos aspectos de responsabilidade, da ética nos negocios e co Marketing para que poidan entender as actividades da empresa, os consumidores e, finalmente, o mercado desde o punto de vista do marketing responsable. En concreto, o curso ten como obxectivo analizar as tendencias en marketing, desde o marketing 1.0 ata o marketing 3.0, así como o análise do marketing estratéxico e a súa aplicación na empresa.			

Competencias

Código	
A3	Que os estudantes teñan a capacidade de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro da súa área de estudo) para emitir xuízos que inclúan unha reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica ou ética.
B1	Capacidade de análise e síntese
B5	Habilidades de comunicación oral e escrita
B9	Capacidade de actuación eficaz dentro dun equipo de traballo
B13	Capacidade de aprendizaxe e traballo autónomo
C14	Elaborar os plans e políticas nas diferentes áreas funcionais das organizacións
D3	Responsabilidade e capacidade para asumir compromisos

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe		
Identificar a relación entre a empresa e a súa contorna . Ser capaz de avaliar a súa repercusión na estratexia, comportamento, xestión e sustentabilidade empresarial	A3		
Identificar a xeneralidade dos problemas económicos que se expoñen nas empresas, e saber utilizar os principais instrumentos existentes para a súa resolución	A3		
Adoptar decisións estratéxicas utilizando diferentes tipos de modelos empresariais	A3		C14
Resolver de maneira efectiva problemas e tomar decisións utilizando métodos cuantitativos e cualitativos apropiados, incluíndo entre eles a identificación, formulación e solución dos problemas empresariais	A3	B13	C14
Habilidades na procura, identificación e interpretación de fontes de información económica relevante	A3	B1 B13	
Recoller información e ser capaz de analizala e sintetizala	A3	B1 B5	
Aplicación de pensamento crítico e *autocritico		B9 B13	D3
Ser capaz de comunicarse correctamente a *traves da palabra e da escritura	A3	B5 B13	
Demostrar habilidades de comunicación a través de Internet e o manexo de ferramentas multimedia		B5 B13	

Ter capacidade para comunicarse con fluidez na súa contorna incluíndo escoitar, negociar, persuadir e realizar presentacións	B5 B9		D3
Ser capaz de desenvolver traballo en equipo sobre proxectos que se *planteenen a materia	B9		
*Elaboración de informes sobre situacións concretas de empresas e mercados	B9 B13	C14	D3
Capacidade de aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos nun contexto académico especializado	B1 B5 B13	C14	
Os estudantes deben posuír habilidade para xestionar de forma efectiva os tempos para o desenvolvemento da planificación e xestión dos diferentes proxectos	B9 B13	C14	D3
Compromiso co voluntariado social	B9		D3
Compromiso ético no traballo			D3

Contidos

Tema	
1. Ética e filosofía da RSE	Ética e economía. Ética na xestión das organizacións. Ética aplicada á empresa. Responsabilidade: definición e implicacións
2. RSE e desenvolvemento sustentable	Concepto de desenvolvemento sustentable e medio ambiente. Cara a un novo modelo de desenvolvemento sustentable. As relacións entre os axentes implicados
3. A mercadotecnia e a RSE. O social como estratexia de mercadotecnia	A RSE no campo da mercadotecnia. A mercadotecnia e a sociedade. Dimensións específicas da RSE en lle mercadotecnia
4. Mercadotecnia 3.0	Por que a mercadotecnia 3.0? A era da participación e a mercadotecnia de colaboración. O paradoxo da era da globalización e a mercadotecnia cultural. A era da sociedade creativa e a mercadotecnia espiritual.
5. Futuro modelo para a mercadotecnia 3.0	O futuro da mercadotecnia: horizontal, non vertical. O modelo 3i. Cambio á mercadotecnia de valores. marketin 3.0: o significado da mercadotecnia e a mercadotecnia do significado
6. Estratexias de mercadotecnia responsable	Transmitir a misión aos consumidores. Transmitir valores aos empregados e á canle de distribución. Transmitir a visión aos accionistas. Aplicacións da mercadotecnia responsable

Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Seminario	5	5	10
Presentación	25	25	50
Debate	4	11	15
Prácticas de campo	0	20	20
Resolución de problemas	15	15	30
Exame de preguntas obxectivas	3	22	25

*Os datos que aparecen na táboa de planificación son de carácter orientador, considerando a heteroxeneidade do alumnado.

Metodoloxía docente

	Descrición
Seminario	Entrevistas que o alumno mantén co profesor para asesoramento/desenvolvo de actividades da materia e do proceso de aprendizaxe
Presentación	Exposición por parte do alumno ante o docente e/ou un grupo de estudantes dun tema sobre os contidos da materia ou os resultados dun traballo, exercicio, proxecto... Podéndose levar a cabo de maneira individual ou en grupo.
Debate	Charla aberta entre un grupo de estudantes. Pode centrarse nun tema dos contidos da materia, a análise dun caso ...
Prácticas de campo	Realización de voluntariado social en calquera institución de la comunidad y realizar un informe sobre la valoración de la actividad realizada
Resolución de problemas	Actividade na que se formulan problemas e/ou exercicios relacionados coa materia. O alumno debe obter as solucións adecuadas ou correctas mediante a utilización de rutinas, a aplicación de fórmulas ou algoritmos, a aplicación de procedementos de transformación da información dispoñible e a interpretación dos resultados.

Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Seminario	Resolución de dúbidas sobre a materia a cada un dos grupos de traballo que se formen na clase para o desenvolvemento dos temas que teñan asignados

Avaliación				
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe	
Presentación	Exposición por parte do alumno ante o docente e/ou un grupo de estudantes dun tema sobre os contidos da materia ou os resultados dun traballo, exercicio, proxecto... Podéndose levar a cabo de maneira individual ou en grupo.	15		B1 B5 B9 B13
Debate	Charla aberta entre un grupo de estudantes. Pode centrarse nun tema dos contidos da materia, a análise dun caso ...	5	A3	B5 B9 B13
Prácticas de campo	Realización de voluntariado social en calquera institución da comunidade e realizar un informe sobre a valoración de devandita actividade.	10		B9 D3
Resolución de problemas	Actividade na que se formulan problema e/ou exercicios relacionados coa materia. E alumno debe obter as solucións adecuadas ou correctas mediante a utilización de rutinas, a aplicación de fórmulas ou algoritmos, a aplicación de procedementos de transformación da información dispoñible e a interpretación dos resultados	15	A3	B1 C14 D3 B5 B9
Exame de preguntas obxectivas	Realización dun exame sobre a materia	50	A3	B1 C14 D3 B5 B9 B13

Outros comentarios sobre a Avaliación

As persoas que non realicen a avaliación continua deberán comunicalo ao responsable da materia antes da realización da segunda práctica.

Os/as alumnos/as de avaliación NON CONTINUA para superar a materia deberán realizar as seguintes probas.

1) TRABALLO TEÓRICO/PRÁCTICO SOBRE A MATERIA OBXECTO DE ESTUDIO. ENTÉNDESE QUE A PARTE TEÓRICA DEBE ESTAR RELACIONADA CON ALGÚN DOS TEMAS DO PROGRAMA DA MATERIA E A PARTE PRÁCTICA DEBE SER A APLICACIÓN EMPRESARIAL DOS CONCEPTOS ANALIZADOS NA PARTE TEÓRICA (30%)

2) EXAME DE PREGUNTAS OBXECTIVAS (70%)

Desta forma o alumno/a poderá obter o 100% da calificación sin necesidade de asistir ás clases.

Para os alumnos de avaliación NON continua é requisito imprescindible obter como nota mínima no exame un 3,5 (tres con cinco) sobre 7, para poder considerar a nota alcanzada nas outras probas obrigatorias que se deben realizar. De non superar dita cualificación no exame a nota que aparecerá nas actas será a obtida no exame.

Na Avaliación continua é necesario ter un mínimo dun 2 nas probas que non son o exame, para poder ser engadida a nota obtida no exame. Por outra banda, e preciso sacar como mínimo un 4,5 (catro con cinco) sobre 10 puntos no exame para poder engadir as notas obtidas na realización das outras probas.

Na convocatoria de FIN DE CARREIRA, o exame suporá o 100% da cualificación

As datas de exames deberán ser consultadas na Páxina web da Facultade:

<http://fccee.uvigo.es>

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Kotler, P.; Kortajeya, H y Setiawan, I., **MARKETING**, 3.0. Ed., LID Editorial Empresarial, S.L., 2010

Bibliografía Complementaria

Raufflet, E.; Lozano Aguilar, F.; Barrera Duque, E. y García de la Torre, C., **RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL**, Pearson Educación de México, S.A., 2012

Sean, A. y Kliksberg, B., **PRIMERO LA GENTE**, Ed. Deusto, 2007

Hooker, J., **BUSINESS ETHICS AS RATIONAL CHOICE**, Ed Prentice Hall, 2011

Velasquez, M.G., **BUSINESS ETHICS. Concepts and cases.**, Ed. Pearson, 2012

Kotler, P. y Lee, N.R., **UP AND OUT OF POVERTY**", Ed. Pearson Education, 2009

Recomendacións

Materias que se recomienda cursar simultaneamente

Investigación comercial/V03G020V01701

Mercadotecnia sectorial/V03G020V01910

Materias que se recomienda ter cursado previamente

Dirección comercial I/V03G020V01403

Dirección comercial II/V03G020V01502

Plan de Continxencias**Descrición**

* Metodoloxías docentes que se manteñen con carácter virtual

Presentación. Exposición por parte do alumno ante o docente e/ou un grupo de estudantes dun tema sobre os contidos da materia ou os resultados dun traballo, exercicio, proxecto... Podéndose levar a cabo de maneira individual ou en grupo.

Seminario. Entrevistas que o alumno mantén co profesor para asesoramento/desenvolvo de actividades da materia e do proceso de aprendizaxe.

Resolución de problemas. Actividade na que se formulan problema e/ou exercicios relacionados coa materia. E alumno debe obter as solucións adecuadas ou correctas mediante a utilización de rutinas, a aplicación de fórmulas ou algoritmos, a aplicación de procedementos de transformación da información dispoñible e a interpretación dos resultados.

* Metodoloxías docentes que se modifican

Elimínanse os debates e as prácticas de campo

* Mecanismo non presencial de atención ao alumnado (titorías)

Seminarios. Resolución de dúbidas sobre a materia a cada un dos grupos de traballo que se formen en clase para o desenvolvemento dos temas que teñan asignados. Farase vía telemática

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

Avaliación continua:

exame de preguntas obxetivas 50%

Presentación cun peso do 25%

Resolución de problemas cun peso do 25%

Avaliación No continúa:

1) Traballo teórico/practico sobre a materia obxeto de estudo. Entendese que a parte teórica debe estar relacionada con algún dos temas do programa da materia e a parte practica debe ser a aplicación empresarial dos conceptos analizados na parte teórica (30%)

2) exame de preguntas obxetivas (70%)