



DATOS IDENTIFICATIVOS

Dirección comercial II

Materia	Dirección comercial II			
Código	V03G720V01415			
Titulación	PCEO Grao en Administración e Dirección de Empresas/Grao en Dereito			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	4	1c
Lingua de impartición	#EnglishFriendly Castelán Galego Inglés			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Otero Neira, María del Carmen			
Profesorado	Otero Neira, María del Carmen			
Correo-e	cachu@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	<p>A materia pretende proporcionar ao alumno os coñecementos necesarios para deseñar e desenvolver un programa de mercadotecnia e capacitarlle para a toma de decisións comerciais. En concreto, a materia de dirección comercial II pretende profundar no coñecemento e posta en práctica das estratexias operativas de mercadotecnia produto, prezo, comunicación e distribución.</p> <p>Os/as estudantes internacionais poderán solicitar ao profesorado: a) materiais e referencias bibliográficas para o seguimento da materia en inglés, b) atender as tutorías en inglés, c) probas e avaliacións en inglés. A oferta da materia con carácter English Friendly só aplícase á titulación dobre grao ADE/Dereito.</p>			

Competencias

Código

Resultados de aprendizaxe

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
---------------------------------	---------------------------------------

Adquirir coñecementos e dominio das ferramentas do programa de marketing da empresa

Aplicar e implementar estratexias de negocio de produto , tanto individualmente como en grupo

Aplicar e implementar estratexias de negocio de prezo , tanto individualmente como en grupo

Aplicar e implementar estratexias de negocio de comunicación , tanto individualmente como en grupos

Aplicar e implementar a distribución de estratexias de negocio , tanto individualmente como en grupo

Contidos

Tema

TEMA 1.	1.1 O valor en Marketing
Proposición de valor da empresa e a súa tangibilización no mix de marketing	1.2 Marketing mix
TEMA 2. A definición da oferta: produto e política de prezos	2.1 Produto 2.2 Prezo
TEMA 3. Diferenciación da empresa no mercado: distribución e comunicación política	3.1 Distribución 3.2 Comunicación

Planificación			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	15	5	20
Presentación	13	30	43
Resolución de problemas	15	10	25
Seminario	4	15	19
Exame de preguntas obxectivas	3	40	43

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

Metodoloxía docente	
	Descrición
Lección maxistral	Requírese a asistencia e participación activa do alumnado na aula a través de exposicións, resolución de exercicios, debates e outras actividades. Recoméndase ao estudante que traballe previamente o material entregado polo profesor e que se consulte a bibliografía recomendada para completar a información co fin de seguir as explicacións.
Presentación	Exposición por parte do alumnado ante o docente e/ou un grupo de estudantes dun tema sobre contidos da materia ou dos resultados dun traballo, exercicio, proxecto... Pódese levar a cabo de maneira individual ou en grupo.
Resolución de problemas	Actividade na que se formulan problemas, casos prácticos, proxectos de aprendizaxe e/ou exercicios relacionados coa materia. Nuns casos o alumnado debe desenvolver as solucións adecuadas ou correctas mediante os exercicios de rutinas, a aplicación de fórmulas ou algoritmos, a aplicación de procedementos de transformación da información dispoñible e a interpretación dos resultados. Noutros, trátase dunha actividade dos estudantes que inclúe a procura e recompilación de información, lectura e manexo de bibliografía, redacción, aplicación dos coñecementos e habilidades en proxectos colaborativos en grupos interdisciplinares, etc. Ademais realizarase a exposición por parte do alumnado ante o docente e/ou o grupo de estudantes. Pode ser levada a cabo de forma individual ou en grupo.
Seminario	Entrevistas que o alumnado mantén co profesorado da materia para asesoramento/desenvolvo de actividades da materia e do proceso de aprendizaxe.

Atención personalizada	
Metodoloxías	Descrición
Seminario	Tempo dedicado á resolución de problemas e dúbidas de materia. Reunións do profesorado cos estudantes na clase e/ou titorías individualizadas no despacho.

Avaliación			
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Presentación	Presentacións e exposicións por parte do alumnado ante o docente e/ou un grupo de estudantes dun tema sobre contidos da materia ou dos resultados dun traballo, exercicio, proxecto... Pódense levar a cabo de maneira individual ou en grupo. As exposicións ou presentacións terán lugar nas datas e sesións establecidas. Proba non recuperable.	20	
Resolución de problemas	Avaliase a adecuada capacidade do alumnado de aplicar os coñecementos teóricos e prácticos adquiridos, o desempeño dentro dun equipo de traballo, o traballo autónomo e a comunicación oral e escrita, entre outros. Só poderanse entregar actividades nas datas e sesións establecidas. Proba non recuperable	20	
Exame de preguntas obxectivas	Proba/s para a avaliación de competencias adquiridas tanto na parte teórica como práctica da materia. Poderá incluír preguntas pechadas con diferentes alternativas de resposta (verdadeiro/falso, elección múltiple, etc.), así como preguntas curtas, numéricas ou de ensaio. Os alumnos seleccionan unha/ s resposta/ s entre un número limitado de posibilidades e/ou responderán a cuestións, ensaios ou exercicios que se lle expoñan. As respostas erróneas penalizan. Poderase solicitar ao alumnado incluír un PDF como proba do exercicio/ s ou tarefa realizada. Poderanse facer probas parciais ao longo do semestre. Formará parte do contido da materia, e por tanto, estará suxeito a avaliación, ademais do contido teórico do manual e os exercicios, toda lectura, actividade, caso, material audiovisual, páxina web, traballo ou comentario indicado ou realizado polos profesores na aula, tanto en horas de teoría como de práctica.	60	

Outros comentarios sobre a Avaliación

Para superar a materia requírese satisfacer dúas condicións: (1) obter unha puntuación mínima de 5 puntos no conxunto das probas a avaliar e (2) obter como mínimo 4 puntos no exame final (puntuado sobre 10), para sumar o resto das probas avaliadas.

A puntuación obtida pola participación así como a realización e entrega de todas aquelas tarefas establecidas polo profesor (casos, exercicios, supostos, exposicións, memorias, □), mantense nas convocatorias de xuño e xullo do curso académico en vigor pero NON se gardará para cursos sucesivos.

O alumno/a que non siga a avaliación continua deberá indicalo ANTES da realización da segunda sesión de prácticas e serán examinados mediante unha proba escrita (ou alternativamente, oral se fose preciso) valorada sobre 10 puntos, que non ten por que coincidir coa proba daqueles alumnos que sigan a avaliación continua. En devandita proba avalíase tanto os contidos teóricos como prácticos da materia.

Na convocatoria fin de carreira o exame suporá o 100% da nota.

As datas de exames deberán ser consultadas na Páxina web da Facultade: <http://fccee.uvigo.es/es/>

DECÁLOGO DE BOAS PRÁCTICAS:

1. Puntualidade. Non se permitirá o acceso e saída a clase unha vez que o profesor entre na aula.
 2. Non está permitido facer uso de teléfonos móbiles, computadores portátiles ou similares durante as sesións de traballo. Estes deben estar desconectados.
 3. Non está permitido comer nin beber (salvo auga) en clase.
 4. É imprescindible asistir ás sesións de aula co material necesario (tales como manual, apuntamentos, enunciado da práctica, entre outros.)
 5. O plaxio total ou parcial nas actividades entregadas levará a invalidación das mesmas.
 6. É imprescindible coidar a gramática, redacción e ortografía das actividades entregadas. O incumprimento desta norma levará a invalidación das actividades.
 7. Para a realización dos exames só permítese o uso de elementos de escritura e calculadora.
 8. O alumno deberá presentarse ao exame debidamente identificado, co D.N.I ou pasaporte, non sendo válido ningún outro documento.
 9. Todos os exames deberán ser entregados á súa finalización e baixo ningún concepto serán sacados fose da aula.
 10. A revisión de exames terá lugar unicamente no horario e lugar establecido polo profesor. En caso de incumprimento das normas anteriores, o profesor poderá adoptar as medidas que estime oportunas dentro de a lexislación vixente.
-

Bibliografía. Fontes de información

Bibliografía Básica

Carmen Otero (coordinadora), **Dirección Comercial 2**, Pearson, 2013

Gonzalez Vazquez, E.; López Miguens, M.J.; y Otero Neira, C. (coord.), **Manual Practico de Márketing**, Pearson, 2014

Philip Kotler y Gary Armstrong, **Principios de Marketing**, 17 edición, Pearson, 2018

Kotler, P & Keller, K.L., **Marketing Management**, 15 edición, Pearson, 2016

Bibliografía Complementaria

Philip Kotler, Kevin Lane Keller, **Dirección de Marketing**, 15 edición, Pearson, 2016

Gonzalez E. y Alen, E. (coord.), **Casos de dirección de marketing**, Pearson, 2005

Kotler, P.; Armstrong, G., **Fundamentos de marketing**, 13 edición, Pearson, 2017

Miguel Santesmases Mestre, **Fundamentos de marketing**, 2 edición, Pirámide, 2018

Recomendacións

Materias que continúan o temario

Investigación comercial/V03G020V01701

Mercadotecnia responsable/V03G020V01930

Mercadotecnia sectorial/V03G020V01910

Materias que se recomenda ter cursado previamente

Dirección comercial I/V03G020V01403

Outros comentarios

Esta guía anticipa os principios e metodoloxías de aprendizaxe para o desenvolvemento da materia e concíbese de forma flexible. Os datos que aparecen nesta guía e nas súas metodoloxías de planificación e educación son orientativos e poderán axustarse en función da heteroxeneidade dos grupos e dos estudantes ou doutras circunstancias que poidan xurdir.

En consecuencia, pode requirir reaxustes ao longo do curso académico promovido pola dinámica da clase e do grupo, ou pola importancia das situacións que poidesen xurdir.

O profesorado ofrecerá aos estudantes a información que sexa necesaria así como as pautas concretas en cada momento do proceso formativo.

Esta materia no PCEO Grao en Administración e Dirección de Empresas-Grao en Dereito impártese no 1º cuadrimestre de 4º

Plan de Continxencias

Descrición

=== MEDIDAS EXCEPCIONAIS PLANIFICADAS ===

Ante a incerta e imprevisible evolución da alerta sanitaria provocada pola COVID- 19, a Universidade establece una planificación extraordinaria que se activará no momento en que as administracións e a propia institución o determinen atendendo a criterios de seguridade, saúde e responsabilidade, e garantindo a docencia nun escenario non presencial ou non totalmente presencial. Estas medidas xa planificadas garanten, no momento que sexa preceptivo, o desenvolvemento da docencia dun xeito mais áxil e eficaz ao ser coñecido de antemán (ou cunha ampla antelación) polo alumnado e o profesorado a través da ferramenta normalizada e institucionalizada das guías docentes DOCNET.

=== ADAPTACIÓN DAS METODOLOXÍAS ===

Debido a que a guía docente está pranteada tanto para unha docencia presencial como non presencial, mantéñense todas as metodoloxías, pero o desenvolvemento das actividades e tarefas propostas realizarase de forma virtual en lugar de presencial.

=== ADAPTACIÓN DA AVALIACIÓN ===

A avaliación realizarase de maneira virtual en lugar de presencial.

O exame poderá incluír preguntas pechadas con diferentes alternativas de resposta (verdadeiro/falso, elección múltiple, etc.) así como preguntas curtas, numéricas ou de ensaio. Os alumnos seleccionan unha/ s resposta/ s entre un número limitado de posibilidades e/ou responderán a cuestións ou exercicios que se lle expoñan.

Poderase solicitar ao alumnado incluír PDFs ou outro tipo de arquivo/s, como proba/s do/s exercicio/ s ou outras tarefas realizadas.
