



## DATOS IDENTIFICATIVOS

### Mercadotecnia turística

Materia	Mercadotecnia turística			
Código	004G740V01312			
Titulación	PCEO Grao en Turismo/Grao en Xeografía e Historia			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	6	OB	3	1c
Lingua de impartición	#EnglishFriendly Castelán Galego			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Alén González, María Elisa			
Profesorado	Alén González, María Elisa			
Correo-e	alen@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral	<p>A materia conecta ao estudante con aspectos da mercadotecnia básicos para coñecer e entender o mercado e aos consumidores. En concreto, a materia Mercadotecnia turística pretende profundar no estudo da mercadotecnia estratéxica e das ferramentas de análise e planificación do mercado de cara a desenvolver estratexias exitosas para as empresas.</p> <p>Materia do programa English Friendly. Os/ as estudantes internacionais poderán solicitar ao profesorado: a) materiais e referencias bibliográficas para o seguimento da materia en inglés, b) atender as titorías en inglés, c) probas e avaliacións en inglés.</p>			

## Resultados de Formación e Aprendizaxe

Código

### Resultados previstos na materia

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Coñecer os distintos procesos, procedimentos e estratexias de mercadotecnia para a prestación dun servizo excelente	
Mostrar, explicar e xustificar os valores éticos propios da profesión	

### Contidos

Tema	
Tema 1. Introducción: Mercadotecnia turística	1.1. Definición e concepto de mercadotecnia 1.2. Enfoques na dirección de mercadotecnia
Tema 2: Características do servizo e da mercadotecnia turística	2.1 Características da mercadotecnia de servizos 2.2 Estratexias de xestión para empresas de servizos 2.3 o modelo de prestación dun servizo
Tema 3. Mercado potencial, demanda de mercado e cota de mercado	3.1. Definición do concepto de mercado 3.2. Mercado potencial 3.3. Cota de mercado potencial e cota de participación
Tema 4. A planificación de mercadotecnia (introdución)	4.1. O plan estratéxico de mercadotecnia 4.2. As estratexias de mercadotecnia
Tema 5. O sistema de información de mercadotecnia	5.1. Avaliación das necesidades de información en mercadotecnia 5.2. A investigación comercial
Tema 6. O comportamento do consumidor	6.1. Factores que inciden no comportamento de compra do consumidor 6.2. Modelos de comportamento do consumidor
Tema 7. A segmentación de mercados	7.1. A segmentación 7.2. Proceso e estratexias de segmentación 7.3 Posicionamento

<b>Planificación</b>			
	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Lección maxistral	22	45	67
Estudo de casos	22	5	27
Aprendizaxe-servizo	22	5	27
Exame de preguntas obxectivas	1.5	40	41.5
Resolución de problemas e/ou exercicios	0.5	14	14.5
Cartafol/dossier	0.5	7	7.5
Observación sistemática	0	7	7

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

<b>Metodoloxía docente</b>	
	Descrición
Lección maxistral	Exposición por parte do profesor dos contidos sobre a materia obxecto de estudo, bases teóricas e/ou directrices dun traballo, exercicio ou proxecto a desenvolver polo estudante. 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.
Estudo de casos	Análise dun feito, problema ou suceso real coa finalidade de coñecelo, interpretalo, resolvolo, xerar hipótese, contrastar datos, reflexionar, completar coñecementos, diagnosticalo e adestrarse en procedementos alternativos de solución.
Aprendizaxe-servizo	Combina procesos de aprendizaxe e de servizo á comunidade nun só proxecto articulado onde os/as participantes aprenden a traballar nas necesidades reais da contorna coa finalidade de melloralas.

<b>Atención personalizada</b>	
Metodoloxías	Descrición
Estudo de casos	Casos prácticos relativos a situacións reais e/ou empresas turísticas.
Aprendizaxe-servizo	Participación voluntaria nun proxecto de aprendizaxe en colaboración con outra organización

<b>Avaliación</b>			
	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Estudo de casos	Entregaranse casos e exercicios que haberá que resolver	40	
Exame de preguntas obxectivas	Exame tipo test	35	
Resolución de problemas e/ou exercicios	Preguntas curtas achega do temario	25	
Cartafol/dossier	Realización dun cartafol coas aprendizaxes derivadas da experiencia de ApS. Consiste na recompilación do traballo do/a estudante no que amosa os seus esforzos, progresos e logros. A recompilación debe incluír contidos elixidos polo alumno/a, os criterios de selección e evidencias de autoreflexión.	20	
Observación sistemática	Percepción atenta, racional, planificada e sistemática para describir e rexistrar as manifestacións do comportamento do alumnado participante en ApS	20	

### **Outros comentarios sobre a Avaliación**

A descrición desta guía esta pensada para o seguimento da materia en avaliación continua. A concreción das actividades a realizar dependerá en gran medida do número de estudantes e os medios para traballar en grupo. Indícanse dous percursos excluintes en función de que o alumnado participe no programa de ApS ou non (alumnado xeral).

====ALUMNADO XERAL====

Na avaliación continua a nota final será o resultado de:

- Realización de varios exercicios/casos prácticos individuais e/ou en grupo. Para a avaliación poderá esixirse unha defensa oral dun caso. Esta nota pondera un 40% na calificación final sempre que sexa superior ou igual a 5 puntos sobre 10.
- Un exame ao finalizar a materia no que se medirán os coñecementos teóricos alcanzados (60%)

c) É necesario alcanzar un mínimo dun 4.5 no exame para poder compensala nota coa de avaliación continua e superar a materia.

====ALUMNADO QUE PARTICIPE NO ApS====

Na avaliación continua a nota final será o resultado de:

a) Realización dun Cartafol/dossier de aprendizaxe e observación sistemática por parte da docente. Para a avaliación poderá esixirse unha defensa oral. Esta nota pondera un 40% na calificación final sempre que sexa superior ou igual a 5 puntos sobre 10.

b) Un exame ao finalizar a materia no que se medirán os coñecementos teóricos alcanzados (60%)

c) É necesario alcanzar un mínimo dun 4.5 no exame para poder compensala nota coa de avaliación continua e superar a materia.

=====

Avaliación ordinaria: Seguirán este proceso os estudantes que non sigan a avaliación continua ou aqueles que seguíndoa non alcancen os mínimos establecidos (nota  $\geq 5$ ). Neste caso, o exame consistirá nunha proba na que se exporán preguntas teóricas (60%) e outra na que haberá un caso práctico (40%).

As cualificacións de todas as probas, parciais ou finais, prácticas e actividades só terán efectos no curso académico no que se propoñan.

A plataforma de aula virtual conta con ferramentas para detectar posibles comportamentos anómalos e deshonestos, así como para detectar posibles plaxios en traballos escritos. No caso de detección de plaxio nalgunha proba/traballo/test/exame/actividade a cualificación final da materia será Suspenso (0) e o feito será comunicado ao Decanato do Centro para que adopte as medidas oportunas.

As datas e horarios das probas de avaliación das diferentes convocatorias son as especificadas no calendario de probas de avaliación aprobado pola Xunta de Centro. En caso de conflito ou disparidade entre as datas dos exames, prevalecerán as sinaladas na páxina web da FCETOU.

---

### **Bibliografía. Fontes de información**

#### **Bibliografía Básica**

Kotler y otros, **Marketing turístico**, 6ª, Pearson, 2015

#### **Bibliografía Complementaria**

de la Ballina Ballina, FJ, **Marketing turístico aplicado**, ESIC, 2017

Kotler y Armstrong, **Principios de Marketing**, Prentice Hall, 2008

---

### **Recomendacións**

#### **Materias que continúan o temario**

Distribución turística/O04G240V01401

Promoción turística/O04G240V01405

Investigación de mercados turísticos/O04G240V01602

Atención ao cliente/O04G240V01902

E-marketing no sector turístico/O04G240V01904

---

### **Materias que se recomenda ter cursado previamente**

Empresa: Dirección e xestión de entidades turísticas I/O04G240V01102

Empresa: Dirección e xestión de entidades turísticas II/O04G240V01203

---

### **Outros comentarios**

Esta guía docente anticipa as liñas de actuación que se deben levar a cabo co estudante na materia e concíbese de forma flexible. En consecuencia, pode requirir reaxustes ao longo do curso académico promovidos pola dinámica da clase e do grupo de destinatarios real ou pola relevancia das situacións que puidesen xurdir. Así mesmo, achegarase aos estudantes a información e pautas concretas que sexan necesarias en cada momento do proceso formativo.

Ante calquera contradicción que se puidera dar entre as distintas versións da guía, por mor dalgún erro na tradución, a versión que prevalecerá é esta versión na lingua galega.