



## DATOS IDENTIFICATIVOS

### Empresa: Fundamentos de mercadotecnia

|                          |                                                                                                                                                                     |              |            |                    |
|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|------------|--------------------|
| Materia                  | Empresa:<br>Fundamentos de<br>mercadotecnia                                                                                                                         |              |            |                    |
| Código                   | P04G190V01302                                                                                                                                                       |              |            |                    |
| Titulación               | Grao en<br>Publicidade e<br>Relacións<br>Públicas                                                                                                                   |              |            |                    |
| Descritores              | Creditos ECTS<br>6                                                                                                                                                  | Sinale<br>FB | Curso<br>2 | Cuadrimestre<br>1c |
| Lingua de<br>impartición | Castelán                                                                                                                                                            |              |            |                    |
| Departamento             | Organización de empresas e márketing                                                                                                                                |              |            |                    |
| Coordinador/a            | Dopico Parada, Ana Isabel                                                                                                                                           |              |            |                    |
| Profesorado              | Dopico Parada, Ana Isabel                                                                                                                                           |              |            |                    |
| Correo-e                 | adopico@uvigo.es                                                                                                                                                    |              |            |                    |
| Web                      | <a href="http://www.csc.uvigo.es/index.php/grao-en-publicidade-e-relacions-publicas">http://www.csc.uvigo.es/index.php/grao-en-publicidade-e-relacions-publicas</a> |              |            |                    |
| Descrición<br>xeral      | O obxectivo desta materia é que o alumno sente as bases conceptuais do marketing sobre as que construír a comunicación comercial dunha organización.                |              |            |                    |

## Competencias

|        |                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Código |                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| A2     | Que os estudantes saiban aplicar os seus coñecementos ó seu traballo ou vocación dunha forma profesional e posúan as competencias que adoitan demostrarse por medio da elaboración e defensa de argumentos e a resolución de problemas dentro da súa área de estudo.  |
| 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.                                  |
| A4     | Que os estudantes poidan transmitir información, ideas, problemas e solución a un público tanto especializado coma non especializado.                                                                                                                                 |
| A5     | Que os estudantes desenvolvan aquelas habilidades de aprendizaxe necesarias para emprender estudos posteriores cun alto grao de autonomía.                                                                                                                            |
| B2     | Competencia interpretativa da comunicación: capacidade de analizar os elementos da comunicación e xerar os coñecementos nesta disciplina.                                                                                                                             |
| B3     | Competencia interpretativa do entorno: capacidade para interpretar, analizar e interpretar o entorno económico, político, socio-cultural, tecnolóxico e comunicativo                                                                                                  |
| C1     | Coñecemento da evolución histórica da comunicación publicitaria e das relacións públicas, así como dos aspectos industriais, socio-políticos e estéticos que inciden nos seus elementos, formas e procesos                                                            |
| C10    | Coñecemento teórico e práctico das técnicas de xestión en empresas de comunicación.                                                                                                                                                                                   |
| C14    | Destrezas directivas e colaborativas: capacidade e habilidade para responsabilizarse da área de comunicación dunha organización, afrontando a xestión estratéxica dos seus intanxibles, a responsabilidade social corporativa e as relacións con diferentes públicos. |
| C15    | Capacidade para a xestión económica e orzamentaria no ámbito da actividade publicitaria e das relacións públicas.                                                                                                                                                     |
| D1     | Competencias interpretativas da comunicación: capacidade de recoñecer implicacións éticas en decisións profesionais                                                                                                                                                   |
| D2     | Competencias creativas: capacidade para a creatividade, a innovación e a adaptación ao cambio                                                                                                                                                                         |
| D3     | Competencias colaborativas: capacidade de adaptación aos obxectivos e valores organizativos e de traballo en equipo                                                                                                                                                   |
| D4     | Competencias directivas: capacidade para administrar o tempo, con habilidade para a organización de tarefas                                                                                                                                                           |
| D5     | Competencias directivas: capacidade de asumir o liderado en proxectos, xeríndoos eficientemente e asumindo compromisos de responsabilidade social                                                                                                                     |

## Resultados de aprendizaxe

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

|                                                                                                     |          |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|----------|-----|
| Explicar e desenvolver o proceso de planificación comercial e de mercados.                          |          | C1  |
| Organizar e aplicar as técnicas de xestión comercial nas empresas.                                  |          | C10 |
| Identificar, analizar e desenvolver os activos intangibles das organizacións.                       |          | C14 |
| Considerar a xestión económica e orzamentaria na mercadotecnia.                                     |          | C15 |
| Buscar, analizar e interpretar a información da contorna de mercadotecnia.                          | A3       | B3  |
| Analizar os elementos da comunicación e xerar coñecementos nesta disciplina                         |          | B2  |
| Recoñecer e valorar as implicacións éticas nas decisións de mercadotecnia.                          |          | D1  |
| Desenvolver a creatividade, a innovación e a adaptación ao cambio.                                  |          | D2  |
| Comprender os obxectivos e valores organizacionais e planificar e desenvolver o traballo en equipo. | A4<br>A5 | D3  |
| Organizar o tempo e as tarefas                                                                      |          | D4  |
| Liderar proxectos xestionándoos eficientemente e asumindo os principios da responsabilidade social  | A2       | D5  |

## Contidos

### Tema

|                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. INTRODUCCIÓN AO CONCEPTO DE MARKETING                  | 1.1. Definición e conceptos básicos de marketing.<br>1.2. A xestión do marketing na empresa.<br>1.3. A evolución da función comercial.<br>1.4. As extensións do marketing.<br>1.5. O marketing relacional.                                                             |
| 2. A PLANIFICACIÓN ESTRATÉXICA.                           | 2.1. A planificación estratéxica de marketing.<br>2.2. O plan de marketing.                                                                                                                                                                                            |
| 3. A CONTORNA DE MARKETING E A INVESTIGACIÓN DE MERCADOS. | 3.1. Definición da contorna de marketing.<br>3.2. A resposta da empresa á contorna.<br>3.3. A necesidade da información na xestión do marketing.<br>3.4. Concepto, contido e aplicacións da Investigación de Mercados.<br>3.5. O proceso de Investigación de Mercados. |
| 4. O MERCADO                                              | 4.1. O mercado.<br>4.2. A demanda.<br>4.3. O comportamento do consumidor.<br>4.4. A segmentación de mercados.                                                                                                                                                          |
| 5. O PRODUTO                                              | 5.1. O produto como variable de marketing.<br>5.2. A marca, o envase e a etiqueta.<br>5.3. O ciclo de vida do produto.<br>5.4. O posicionamiento do produto.                                                                                                           |
| 6. O PREZO.                                               | 6.1. O concepto do prezo.<br>6.2. Métodos de fijación de prezos.<br>6.3. Estratexias de prezos.                                                                                                                                                                        |
| 7. A DISTRIBUCIÓN COMERCIAL                               | 7.1. Concepto e funcións da distribución comercial.<br>7.2. Deseño dunha canle de distribución.<br>7.3. Os intermediarios na canle de distribución.<br>7.4. Formatos comerciais de distribución.                                                                       |
| 8. A COMUNICACIÓN COMERCIAL                               | 8.1. O proceso de comunicación comercial.<br>8.2. As ferramentas de comunicación comercial: Publicidade, RR.PP, patrocinio, promoción de vendas e a venda persoal.                                                                                                     |

## Planificación

|                                                           | Horas na aula | Horas fóra da aula | Horas totais |
|-----------------------------------------------------------|---------------|--------------------|--------------|
| Sesión maxistral                                          | 22            | 53                 | 75           |
| Resolución de problemas e/ou exercicios de forma autónoma | 16            | 29                 | 45           |
| Traballos tutelados                                       | 11            | 18                 | 29           |
| Probas de resposta curta                                  | 1             | 0                  | 1            |

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

## Metodoloxía docente

|                                                           | Descrición                                                                                                                                                                                                     |
|-----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Sesión maxistral                                          | Exposición por parte do profesor dos contidos da materia obxecto de estudo, así como as bases teóricas.                                                                                                        |
| Resolución de problemas e/ou exercicios de forma autónoma | Actividade na que se formulan problemas e exercicios relacionados coa materia. Para eles, o alumno debe desenvolver as solucións adecuadas mediante a aplicación de fórmulas e a interpretación de resultados. |

|                     |                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Traballos tutelados | Traballo que realizan os alumnos sobre un tema en concreto onde debe buscar información en publicacións, bases de datos, artigos, libros que deberán analizar e sintetizar co obxectivo de assimilar os coñecementos, así como espertar o seu espírito crítico. |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

### Atención personalizada

| Metodoloxías                                              | Descrición                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Sesión maxistral                                          | As titorías serán comunicadas a principio de curso. Nelas o profesor, de forma individual ou en grupos pequenos, atenderá as necesidades e consultas do alumnado relacionadas co estudo e temas vinculados coa materia, proporcionándolle orientación, apoio e motivación no proceso de aprendizaxe. Así mesmo utilizarase a plataforma FAITIC como ferramenta de apoio á docencia e de comunicación co alumnado. Por iso, é imprescindible que todos os alumnos matriculados se den de alta canto antes no sistema. |
| Resolución de problemas e/ou exercicios de forma autónoma | As titorías serán comunicadas a principio de curso. Nelas o profesor, de forma individual ou en grupos pequenos, atenderá as necesidades e consultas do alumnado relacionadas co estudo e temas vinculados coa materia, proporcionándolle orientación, apoio e motivación no proceso de aprendizaxe. Así mesmo utilizarase a plataforma FAITIC como ferramenta de apoio á docencia e de comunicación co alumnado. Por iso, é imprescindible que todos os alumnos matriculados se den de alta canto antes no sistema. |
| Traballos tutelados                                       | As titorías serán comunicadas a principio de curso. Nelas o profesor, de forma individual ou en grupos pequenos, atenderá as necesidades e consultas do alumnado relacionadas co estudo e temas vinculados coa materia, proporcionándolle orientación, apoio e motivación no proceso de aprendizaxe. Así mesmo utilizarase a plataforma FAITIC como ferramenta de apoio á docencia e de comunicación co alumnado. Por iso, é imprescindible que todos os alumnos matriculados se den de alta canto antes no sistema. |

### Avaliación

|                                                           | Descrición                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Cualificación | Resultados de Formación e Aprendizaxe |    |     |    |
|-----------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|---------------------------------------|----|-----|----|
| Resolución de problemas e/ou exercicios de forma autónoma | <p>Probas que se poñen en marcha nas clases prácticas e serán desenvolvidas de xeito autónomo polo alumno fora da aula. Nelas debe solucionar unha serie de exercicios no tempo e condicións establecidas polo profesor. A puntuación total de este epígrafe repartírase entre a asistencia a clase e a entrega de cada un dos exercicios que se planteen. Estos exercicios deberán subirse a FAITIC e o prazo de entrega será o determinado polo profesor. A asistencia aos seminarios é obrigatoria polo que para poder obter a puntuación do traballo un alumno debe asistir como mínimo ao 80% das sesións.</p> <p>Cando un alumno non asista a un ou varios dos seminarios por causa xustificada e comprobable, terá a opción de xustificar ditas faltas cun documento acreditativo que o docente valorará. Tales documentos terán que ser entregados antes da clase seguinte.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | 10            | A2                                    | B2 | C1  | D1 |
|                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |               | A3                                    | B3 | C10 | D2 |
|                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |               | A4                                    |    | C14 | D3 |
|                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |               | A5                                    |    | C15 | D4 |
|                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |               |                                       |    |     | D5 |
| Traballos tutelados                                       | <p>O traballo será en grupo e consistirá no desenvolvemento dun proxecto que se concretará en 5 tarefas relativas a un plan de marketing dunha empresa/produto/sector proposto polo profesor.</p> <p>A nota que obteña cada alumno nesta parte será a do traballo grupal pero poderá ser modificada según a participación individual tanto no traballo coma nos seminarios.</p> <p>A conformación dos grupos e a empresa/producto serán determinados na primeira sesión de seminario (según calendario oficial) baixo a supervisión do docente.</p> <p>Aqueles alumnos que non acudan á primeira sesión de seminario, terán de prazo ata a segunda sesión para unirse a un grupo, sempre previa aceptación por parte do docente.</p> <p>Os alumnos que, chegada esta segunda sesión, non esteñan incluídos en ningún grupo non terán derecho a realizar o traballo, non contemplándose neste caso ningunha actividade compensatoria.</p> <p>A asistencia aos seminarios é obrigatoria polo que para poder obter a puntuación do traballo un alumno debe asistir como mínimo ao 80% das sesións.</p> <p>Cando un alumno non asista a un ou varios dos seminarios por causa xustificada e comprobable, terá a opción de xustificar ditas faltas cun documento acreditativo que o docente valorará. Tales documentos terán que ser entregados antes da clase seguinte.</p> | 20            | A2                                    | B2 | C1  | D1 |
|                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |               | A3                                    | B3 | C10 | D2 |
|                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |               | A4                                    |    | C14 | D3 |
|                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |               | A5                                    |    | C15 | D4 |
|                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |               |                                       |    |     | D5 |

|                          |                                                                                                                                                                              |    |                                        |
|--------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|----------------------------------------|
| Probas de resposta curta | Trátase dun exame a final de curso orientado á aplicación dos conceptos desenvolvidos na asignatura. É necesario alcanzar un aprobado nesta proba para aprobar a asignatura. | 70 | A2 B2 C1<br>A3 B3 C10<br>A4 C14<br>C15 |
|--------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|----------------------------------------|

### Outros comentarios sobre a Avaliación

Esta materia impártese en réxime PRESENCIAL polo que os alumnos deben asistir ás sesións teóricas e prácticas no horario establecido polo centro. Isto supón que o único sistema de avaliación é o contemplado nesta guía.

O sistema de avaliación da materia apóiase en dous elementos:

a) Superación da parte práctica, coa realización das actividades programada, a asistencia a clases e a participación nas mesmas. A cualificación será de máximo 3 puntos e non poderá ser mellorada para a convocatoria de xullo xa que provén do traballo desenvolvido durante o curso.

b) Superación da parte teórica, mediante un exame escrito que se realizará na data sinalada polo centro. A puntuación máxima será de 7 puntos.

Os alumnos aos que lles resulte imposible asistir ás clases prácticas deberán porse en contacto co profesor durante a primeira quincena de curso.

NOTA: Para aprobar a materia é necesario obter polo menos unha cualificación de 3,5 puntos no exame da parte teórica. No caso de non superar esta cualificación non se sumará ao exame a cualificación das prácticas.

### CONVOCATORIA DE XULLO / EXTRAORDINARIA

1. A forma de avaliación na segunda edición das actas (convocatoria de xullo) é a mesma que na primeira. Así a cualificación da parte práctica conservarase en todas as convocatorias dese curso.

2. Se a materia non é superada neste curso académico, o alumno deberá cursala novamente adaptándose á guía docente que estea vixente no curso académico en cuestión e, por tanto, non conservará ningunha das cualificacións obtidas no presente curso.

### Bibliografía. Fontes de información

ALONSO RIVAS, J., **El Comportamiento del consumidor : decisiones y estrategia de marketing**, 7ª edición. ESIC,  
 ARMSTRONG, G.; KOTLER, P. et. al., **Introducción al Marketing**, 3ª Edición. Prentice Hall.,  
 CUBILLO PINILLA, J.M.; CERVINO FERNÁNDEZ, J., **Marketing sectorial**, ESIC,  
 ESTEBAN, A Y OTROS, **Principios de marketing**, 3ª Edición. ESIC.,  
 GONZÁLEZ, E. Y ALÉN, E., **Casos de dirección de marketing**, Pearson/ Prentice Hall.,  
 KOTLER, P.; LANE KELLER, K.; CÁMARA, D. e MOLLÁ, A., **Dirección de Marketing**, 12ª Edición. Pearson- Prentice Hall.,  
 ILDEFONSO, E. Y ABASCAL, E., **Fundamentos y técnicas de Investigación Comercial**, 11ª Edición. ESIC.,  
 KOTLER, P y ARMSTRONG, G., **Principios de Marketing**, Pearson/Prentice Hall.,  
 LANE KELLER, k, **Administración estratégica de la marca**, 3ª edición. Pearson,  
 MONTERA; Mª. J.; ARAQUE, R.A Y GUTIERREZ, B., **Fundamentos de marketing. Ejercicios y soluciones**, Mc Graw Hill. Madrid.,  
 OTERO, C Y OTROS, **Dirección Comercial 2**, Pearson Educación,  
 SANTESMASES, M., **Marketing, Conceptos y Estrategias**, 5ª Edición. Pirámide.,  
 SANTESMASES MESTRE, M.; MERINO, M.J.; SANCHEZ, J. Y PINTADO, T., **Fundamentos de marketing**, Pirámide.,  
 VAZQUEZ CASIELLES, R. Y TRESPALACIOS J.A., **Marketing: Estrategias y Aplicaciones Sectoriales**, 4ª edición. Civitas.,

### Recomendacións

### Materias que se recomenda ter cursado previamente

Empresa: Fundamentos de organización e xestión empresarial/P04G190V01202