



DATOS IDENTIFICATIVOS

Producción Publicitaria en Medios no Convencionales

Asignatura	Producción Publicitaria en Medios no Convencionales			
Código	P04M082V01203			
Titulación	Máster Universitario en Dirección de Arte en Publicidad			
Descriptores	Creditos ECTS 3	Carácter OP	Curso 1	Cuatrimestre 2c
Lengua Impartición	Castellano			
Departamento	Comunicación audiovisual y publicidad Dpto. Externo			
Coordinador/a	Valderrama Santomé, Mónica			
Profesorado	Guerra Teiga, Xosé Valderrama Santomé, Mónica			
Correo-e	santome@uvigo.es			
Web	http://www.direccionarte.es			
Descripción general	Análisis de medios convencionales como difusores de los mensajes publicitarios. Realización de un taller de producción publicitaria gráfica para medios no convencionales. Descripción y aplicación de herramientas empleadas en la publicidad no convencional.			

Competencias

Código		Tipología
CE8	Conocimiento de las técnicas y procesos creativos publicitarios, tanto a nivel teórico como práctico.	• saber
CE9	Conocimiento e identificación de recursos, elementos, métodos y procedimientos utilizados en todo proceso de creatividad publicitaria.	• saber
CE10	Capacidad teórico-práctica en la creación, elaboración y desarrollo de un original publicitario en el marco de una estrategia corporativa global.	• saber
CE11	Conocimientos básicos para situar la actividad publicitaria en un contexto de competencia local, nacional e internacional, incidiendo en la importancia de las técnicas creativas como un activo publicitario diferencial.	• saber hacer
CE12	Capacidad y habilidad para crear y desarrollar ideas de proyectos en el ámbito publicitario.	• saber hacer
CE13	Capacidad para concebir, producir y diseñar mensajes creativos eficaces en el marco de una estrategia publicitaria.	• saber hacer
CE15	Capacidad de adaptarse a las exigencias creativas de los clientes que requieren la contratación de un servicio publicitario.	• saber hacer
CE16	Capacidad para adaptar un mensaje publicitario a sus distintos públicos.	• saber hacer
CE17	Capacidad para adaptar un original publicitario a las necesidades creativas y de producción de cada uno de los medios publicitarios.	• saber hacer
CE18	Capacidad para analizar campañas publicitarias desde un punto de vista crítico, atendiendo a los parámetros básicos del análisis creativo publicitario, considerando los mensajes icónicos como textos y productos de las condiciones sociopolíticas y culturales de una época histórica determinada.	• saber hacer
CE22	Capacidad para crear y desarrollar contenidos y proyectos innovadores que puedan contribuir al conocimiento o desarrollo de los lenguajes publicitarios, así como a su interpretación.	• saber hacer
CE23	Capacidad para percibir críticamente la sucesión de tendencias creativas que ofrece el universo publicitario que nos rodea, donde las historias y los relatos son fruto de una sociedad determinada, producto de unas condiciones sociopolíticas y culturales de una época histórica concreta.	• saber hacer
CT3	Capacidad para asumir riesgos temáticos e ideas innovadoras en la fase de creación y desarrollo de contenidos publicitarios para distintos medios y soportes.	• Saber estar /ser

Resultados de aprendizaje	
Resultados de aprendizaje	Competencias
Ser capaz de entender, en inglés, conferencias simples, coloquios y ponencias académicas sobre temas médicos o sanitarios	
Aplicar técnicas y procesos creativos publicitarios, tanto a nivel teórico como práctico en medios no convencionales.	CE8
Identificación de recursos, elementos, métodos y procedimientos utilizados en todo proceso de creatividad publicitaria en medios below the line.	CE9
Capacidad teórico-práctica en la creación, elaboración y desarrollo de un original publicitario en el marco de una estrategia corporativa global.	CE10
Conocimientos básicos para situar la actividad publicitaria en un contexto de competencia local, nacional e internacional, incidiendo en la importancia de las técnicas creativas como un activo publicitario diferencial.	CE11
Crear y desarrollar ideas de proyectos en el ámbito publicitario dentro de una estrategia corporativa.	CE12 CE13
Diseñar mensajes creativos eficaces en el marco de una estrategia publicitaria predefinida y aplicada a medios no convencionales.	CE13
Adaptarse a las exigencias creativas de los clientes que requieren la contratación de un servicio publicitario.	CE15
Adaptar un mensaje publicitario a sus distintos públicos.	CE16
Adaptar un original publicitario a las necesidades creativas y de producción de cada uno de los medios publicitarios.	CE17
Analizar campañas publicitarias desde un punto de vista crítico, atendiendo a los parámetros básicos del análisis creativo publicitario, considerando los mensajes icónicos como textos y productos de las condiciones sociopolíticas y culturales de una época histórica determinada.	CE18
Capacidad para crear y desarrollar contenidos y proyectos innovadores que puedan contribuir al conocimiento o desarrollo de los lenguajes publicitarios, así como de su interpretación.	CE22
Percibir críticamente la sucesión de tendencias creativas.	CE23
Asumir riesgos temáticos e ideas innovadoras en la fase de creación y desarrollo de contenidos publicitarios para medios no convencionales.	CT3

Contenidos

Tema

- Medios no convencionales como difusores de los mensajes publicitarios
- Medios no convencionales como difusores de los mensajes publicitarios
- Taller de producción publicitaria gráfica para medios no convencionales
- Taller de producción publicitaria gráfica para medios no convencionales

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Debates	2	4	6
Estudio de casos/análisis de situaciones	5	50	55
Presentaciones/exposiciones	2	2	4
Sesión magistral	5	5	10

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

Metodologías

	Descripción
Debates	Debate sobre los contenidos de la asignatura tomando en cuenta una muestra de piezas premiadas en diferentes etapas históricas.
Estudio de casos/análisis de situaciones	Estudio de casos prácticos por parte del alumno en las que apliquen los conocimientos aportados en las sesiones magistrales y de análisis cada uno de ellos.
Presentaciones/exposiciones	Exposición individual del trabajo sobre los estudios de casos que han elaborado en este módulo.
Sesión magistral	Explicación de los conceptos básicos de la materia con ejemplos prácticos, aportando material audiovisual durante las sesiones.

Atención personalizada

Metodologías	Descripción

Presentaciones/exposiciones Seguimiento tutorizado para elaboración de propuesta de campaña para medios no convencionales de modo presencial y vía electrónica una vez finalizada la docencia presencial.

Evaluación			
	Descripción	Calificación	Competencias Evaluadas
Sesión magistral	Se evaluará la aplicación práctica de los contenidos abordados en un trabajo que se entrega tras la impartición del módulo.	70	CE8 CE9 CE10 CE11 CE12 CE15 CE17
Debates	Como parte de la evaluación continua se tendrá en cuenta la participación y grado de preparación sobre la temática propuesta durante el debate.	15	CE12 CE13 CE15 CE22 CE23 CT3
Presentaciones/exposiciones	Exposición del trabajo final del módulo.	15	CE8 CE15 CE16 CE17 CE18 CE22 CE23 CT3

Otros comentarios sobre la Evaluación

Fuentes de información

Bibliografía Básica

MICHAEL DORRIAN, PUBLICIDAD DE GUERRILLA, Gustavo Gili., 2006, Barcelona

KEVIN ROBERTS, LOVEMARKS: EL FUTURO MAS ALLÁ DE LAS MARCAS, EMPRESA ACTIVA, 2005, Madrid

PAUL ARDEN, PIENSES LO QUE PIENSES PIENSA LO CONTRARIO, MAEVA, 2008,

GAVIN LUCAS, PUBLICIDAD DE GUERRILLA 2: OTRAS FORMAS DE COMUNICAR, Parramon, 2011,

Bibliografía Complementaria

Recomendaciones

Asignaturas que continúan el temario

Creación de Contenidos Audiovisuales/P04M082V01108

Elaboración del Mensaje Publicitario/P04M082V01105

Otros comentarios

Asignatura de carácter optativo