



DATOS IDENTIFICATIVOS

Marketing internacional

Asignatura	Marketing internacional			
Código	V55G020V01943			
Titulación	Grado en Administración y Dirección de Empresas			
Descriptores	Creditos ECTS	Seleccione	Curso	Cuatrimestre
	6	OB	3	2c
Lengua Impartición	Inglés			
Departamento	Departamento de IESIDE (Vigo)			
Coordinador/a	Fafián García, Blanca			
Profesorado	Fafián García, Blanca			
Correo-e	blanca.fafian@ieside.edu			
Web	http://www.ieside.edu			
Descripción general	Esta materia se impartirá íntegramente en inglés, por lo tanto, es imprescindible que, con anterioridad, los estudiantes acrediten estar en posesión de un certificado oficial de un nivel B2 de inglés.			

Resultados de Formación y Aprendizaje

Código	
B1	Capacidad de análisis y síntesis
B2	Pensamiento crítico y autocrítico
B3	Habilidades relacionadas con el uso de aplicaciones informáticas utilizadas en la gestión empresarial
B5	Habilidades de comunicación oral y escrita
B6	Habilidades de comunicación a través de Internet y, manejo de herramientas multimedia para la comunicación a distancia
B7	Leer y comunicarse en inglés como lengua extranjera
B8	Comunicarse con fluidez en su entorno incluyendo competencias interpersonales de escucha activa, negociación, persuasión y presentación
B9	Capacidad de desempeño efectivo dentro de un equipo de trabajo
B10	Emitir informes de asesoramiento sobre situaciones concretas de empresas y mercados
B11	Redactar proyectos de gestión global o de áreas funcionales de la empresa
B13	Capacidad de aprendizaje y trabajo autónomo
B14	Capacidad de aplicar los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos en un contexto académico especializado
C5	Poseer y comprender conocimientos acerca de: La relación entre la empresa y su entorno evaluando su repercusión en la estrategia, comportamiento, gestión y sostenibilidad empresarial
C6	Poseer y comprender conocimientos acerca de: Los distintos procesos, procedimientos y prácticas de gestión empresarial
C7	Poseer y comprender conocimientos acerca de: Las principales técnicas instrumentales aplicadas al ámbito empresarial
C9	Identificar la generalidad de los problemas económicos que se plantean en las empresas, y saber utilizar los principales instrumentos existentes para su resolución
C11	Tomar decisiones estratégicas utilizando diferentes tipos de modelos empresariales
C12	Solucionar de manera efectiva problemas y tomar decisiones utilizando métodos cuantitativos y cualitativos apropiados, incluyendo entre ellos la identificación, formulación y solución de los problemas empresariales
C13	Movilidad y adaptabilidad a entornos y situaciones diferentes
C16	Habilidades en la búsqueda, identificación e interpretación de fuentes de información económica relevante
D1	Gestión personal efectiva en términos de tiempo, planificación y comportamiento, motivación e iniciativa tanto individual como empresarial
D2	Capacidad de liderazgo, incluyendo empatía con el resto de personas
D3	Responsabilidad y capacidad para asumir compromisos
D4	Compromiso ético en el trabajo

Resultados previstos en la materia

Resultados previstos en la materia	Resultados de Formación y Aprendizaje		
Aprendizaje de técnicas y conceptos básicos del marketing internacional. Introducir el conjunto complejo de la toma de decisiones en el ámbito de marketing internacional.	B7 B13	C5 C7 C9	D1 D4
Modernización de la toma de decisiones en el marketing y la estrategia de la empresa internacional. Conocimiento de los distintos aspectos que componen una estrategia de marketing para la empresa internacional.	B7 B13	C6 C7 C9 C11 C16	D1 D4
Análisis independiente y aplicación de conceptos de marketing en el entorno internacional.	B1 B3 B5 B7 B8 B11 B13 B14	C12 C13 C16	D1 D2 D5
Relacionando conceptos teóricos de marketing y estrategia de la empresa internacional a problemas concretos sobre las decisiones empresariales en el entorno internacional.	B1 B2 B5 B6 B7 B8 B9 B10 B11 B14	C13	D1 D2 D3 D4

Contenidos

Tema	
1. SCOPE OF INTERNATIONAL MARKETING STRATEGY	1.1 International marketing strategy 1.2 International marketing environment 1.3 Understanding international marketing
2. INTERNATIONAL MARKETING IN THE GLOBAL ECONOMY	2.1 Company resources and capabilities of international companies 2.2 Analysis of international competitors 2.3 Culture values 2.4 Political economy and its influence on international marketing 2.5 Public policy risk for international companies.
3. PRODUCT AND BRAND STRATEGIES	3.1 Consumer products 3.2 Industrial products 3.3 Service products 3.4 Building and communicating the global brand
4. INTERNATIONAL MARKETING OPERATIONS	4.1 Channels of international distribution 4.2 Pricing in international markets 4.3 Selling and negotiating 4.4 Decision making in international marketing operations

Planificación

	Horas en clase	Horas fuera de clase	Horas totales
Lección magistral	30	60	90
Estudio de casos	15	40	55
Examen de preguntas de desarrollo	3	0	3
Examen de preguntas de desarrollo	2	0	2

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

Metodologías

	Descripción
Lección magistral	Exposición por parte del profesorado de los contenidos sobre la disciplina objeto de estudio. Se darán las bases y directrices para los trabajos que tiene que desarrollar el estudiante.

Atención personalizada

Metodologías	Descripción
Lección magistral	Entrevistas que el estudiante mantiene con el profesor de la asignatura para el asesoramiento y aprendizaje de actividades de la materia y del proceso de aprendizaje.
Pruebas	Descripción
Estudio de casos	Entrevistas que el estudiante mantiene con el profesor de la asignatura para el asesoramiento y aprendizaje de actividades de la materia y del proceso de aprendizaje.

Evaluación					
	Descripción	Calificación	Resultados de Formación y Aprendizaje		
Estudio de casos	Preparación de casos.	20	B2	C5	D1
			B3	C6	D2
			B5	C7	D3
			B6	C9	D4
			B7	C11	D5
			B8	C12	
			B9	C13	
			B10	C16	
			B11		
			B13		
			B1	C5	D1
Examen de preguntas de desarrolloExamen final	Examen final	60	B7	C6	D4
			B10	C7	D5
			B13	C9	
			B14		
Examen de preguntas de desarrolloControl	Control	20	B1	C5	D5
			B2	C6	
			B11	C7	
			B13	C9	
			B14	C11	
				C12	

Otros comentarios sobre la Evaluación

El plagio será severamente penalizado.

No se aceptarán trabajos, o presentaciones, fuera de plazo.

La asistencia a las clases es un componente esencial de la evaluación y, por lo tanto, es obligatoria.

Todas las faltas serán tenidas en cuenta para el cálculo de las penalizaciones, aunque éstas hayan sido justificadas.

Las penalizaciones serán de aplicación en cada asignatura, en función de los siguientes baremos:

- La no asistencia a más del 10% de las horas lectivas, se penalizará con una reducción de un tercio en la evaluación continua de la asignatura.
- La no asistencia a más del 20% de las horas lectivas, se penalizará con una reducción de dos tercios en la evaluación continua de la asignatura.
- La no asistencia a más del 30% de las horas lectivas, se penalizará con un cero en la evaluación continua de la asignatura.

La nota obtenida en la evaluación continua (40% de la nota final) se mantendrá en todas las oportunidades de examen del año académico 2022/2023.

Para los estudiantes que se matriculen en la convocatoria de Fin de Carrera (que tienen 24 ECTS pendientes de cursos anteriores, con asignaturas cursadas pero no aprobadas) sólo se tendrá en cuenta la nota del examen.

La corrección de los exámenes finales será "ciega".

Las fechas y horarios de las pruebas de evaluación de las diferentes convocatorias son las especificadas en el calendario de pruebas de evaluación aprobado por la Junta de Centro para el curso 2022/2023.

En el caso de conflicto o disparidad entre las fechas de los exámenes prevalecerán las señaladas en la página web de la Facultad.

Fuentes de información

Bibliografía Básica

Bibliografía Complementaria

BRADLEY, F., **International Marketing Strategy**, 5, Financial Times - Prentice Hall, 2004

CERVIÑO, J., **Marcas Internacionales: como crearlas y gestionarlas**, Pirámide, 2002

CERVIÑO, J., **Marketing Internacional: nuevas perspectivas para un mercado globalizado**, Pirámide, 2006

CZINKOTA, M., **International Marketing**, 9, Cengage Learning, 2011

HOLLESEN, S., **Global Marketing**, 5, Pearson, 2011

LEE, K. and CARTER, S., **Global Marketing Management**, 2, Oxford University Press, 2009

Recomendaciones

Otros comentarios

Es imprescindible estar en posesión de un nivel B2 de inglés para cursar esta materia.

La asistencia a clase es obligatoria y se tendrá en cuenta en la evaluación continua.

La corrección de los exámenes finales será "ciega".

Esta guía docente está redactada por el coordinador en inglés. En caso de existir diferencias entre versiones en idiomas distintos, la que prevalece es la que está en inglés.

MUY IMPORTANTE: la cuenta de correo del estudiante de IESIDE ha de ser la que el estudiante revise diariamente, dado que los avisos y comunicaciones se harán a esta cuenta. No se podrá alegar ignorancia ante cualquiera de estos avisos y comunicaciones.