



## DATOS IDENTIFICATIVOS

### Marketing Responsable

Materia	Marketing Responsable			
Código	V03M134V01105			
Titulación	Máster Universitario en Administración Integrada de Empresas e Responsabilidade Social Corporativa			
Descritores	Creditos ECTS	Sinale	Curso	Cuadrimestre
	4	OB	1	1c
Lingua de impartición	Castelán			
Departamento	Organización de empresas e márketing			
Coordinador/a	Rodríguez Comesaña, Lorenzo			
Profesorado	Lloveras Gutiérrez, Javier Rodríguez Comesaña, Lorenzo			
Correo-e	loroco@uvigo.es			
Web				
Descrición xeral				

## Resultados de Formación e Aprendizaxe

Código	
A2	Que os estudantes saiban aplicar os coñecementos adquiridos e a súa capacidade de resolución de problemas en contornos novos ou pouco coñecidos dentro de contextos máis amplos (ou multidisciplinares) relacionados coa súa área de estudo.
A4	Que os estudantes saiban comunicar as súas conclusións, e os coñecementos e razóns últimas que as sustentan, a públicos especializados e non especializados dun xeito claro e sen ambigüidades.
B4	Demostrar a habilidade de concibir, deseñar, implementar e adaptar un proceso substancial coa suficiente integridad intelectual
B10	Traballar en equipo.
B11	Aplicar os coñecementos á resolución de problemas concretos.
B12	Adaptarse a novas situacións
B13	Estudar dun modo auto-dirixido ou autónomo
C7	Coñecer o concepto, evolución e importancia do Marketing Responsable na estratexia empresarial
D1	Difusión de resultados e conclusións dos estudos, a través de presentacións orais e escritas que aborden ideas relacionadas coa RSC na xestión integral da empresa
D4	Reflexión sobre responsabilidades sociais e éticas

## Resultados previstos na materia

Resultados previstos na materia	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Demostrar coñecementos sobre o márketing responsable que acheguen unha base para ser orixinais no desenvolvemento e/ou aplicación de ideas na xestión empresarial	A2 B10 B11 B13 C7

Ser capaz de integrar e aplicar coñecementos de márketing responsable	B4 B11 B12 D1 D4
Saber extraer conclusións sobre a materia obxecto de estudo e comunicalas ante diferentes públicos de forma individual ou en grupo	A4 B10 B12

### Contidos

Tema	
Tema 1. O marketing 3.0	3.1 Por que o márketing 3.0? 1.2 A era da participación e o márketing de colaboración 1.3 O paradoxo da era da globalización e o márketing cultural 1.4 a era da sociedade creativa e o márketing espiritual 1.5 Márketing 3.0: de colaboración, cultural e espiritual
Tema 2. Futuro modelo para o marketing 3.0	2.1 O futuro do márketing: horizontal, non vertical. 2.2 O quenda da alma humana: o modelo 3i 2.3 Cambio ao márketing de valores 2.4 Márketing 3.0: O significado do márketing e o márketing do significado
Tema 3. Estratexias de marketing responsables	3.1 Transmitir a misión aos consumidores 3.2 Transmitir os valores aos empregado 3.3 Transmitir os valores á canle de distribución 3.4 Transmitir a visión aos accionistas 3.5 Aplicación do márketing responsable

### Planificación

	Horas na aula	Horas fóra da aula	Horas totais
Debate	7.5	7.5	15
Estudo de casos	12.5	32.5	45
Presentación	7.5	32.5	40

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

### Metodoloxía docente

	Descrición
Debate	Charla aberta entre un grupo de estudantes. Pode centrarse nun tema dos contidos da materia, na análise dun caso, no resultado dun proxecto, exercicio ou problema desenvolvido previamente nunha sesión maxistral...
Estudo de casos	Análise dun feito, problema ou suceso real coa finalidade de coñecelo, interpretalo, resolvelo, xerar hipótese, contrastar datos, reflexionar, completar coñecementos, diagnosticalo e adestrarse en procedementos alternativos de solución.
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.

### Atención personalizada

Metodoloxías	Descrición
Presentación	realizaranse as tutorizacións necesarias no despacho.
Estudo de casos	realizánsense as tutorías necesarias para a resolución dos mesmos en horas de clase

### Avaliación

	Descrición	Cualificación	Resultados de Formación e Aprendizaxe
Debate	a avaliación basearase na media da cualificación obtida polo grupo, baseada na valoración que realicen os seus compañeiros e a que realice o profesor despois do debate. Os integrantes do grupo recibirán a cualificación que obteña o membro do equipo que peor cualificación obtivese.	25	A4 B10 B11
Estudo de casos	Análise dun feito, problema ou suceso real coa finalidade de coñecelo, interpretalo, resolvelo, xerar hipótese, contrastar datos, reflexionar, completar coñecementos, diagnosticalo e adestrarse en procedementos alternativos de solución.	35	A2 B4 B10 B11
Presentación	Exposición por parte do alumnado ante o docente e/ou un grupo de estudantes dun tema sobre contidos da materia que o docente lle asignará. Será un traballo en grupo. Realizarase unha avaliación de cada un dos membros do grupo e posteriormente o grupo recibirá a nota que obteña o membro do grupo que obteña menor cualificación	40	B11 D1 B12 D4 B13

---

## **Outros comentarios sobre a Avaliación**

---

O MAiE segue un sistema de avaliación continua.

De maneira alternativa á avaliación continua, os estudantes poderán optar a ser avaliados con un exame final que avaliará tanto os coñecimentos teóricos como prácticos impartidos na materia, que terá lugar nas datas establecidas nas convocatorias oficiais e que suporá o 100% da calificación.

As datas dos exames poderanse consultar no Calendario Docente do MAiE (Dispoñible en MooVi no Espazo Común e na web do MAiE: <http://maierc.webs.uvigo.es/>).

Observación: Calquera evidencia de traballos e probas plaxiados ou copiados suporá unha cualificación de suspenso nas dúas convocatorias.

---

---

## **Bibliografía. Fontes de información**

### **Bibliografía Básica**

### **Bibliografía Complementaria**

---

---

---

## **Recomendacións**

---

### **Materias que se recomenda cursar simultaneamente**

A Responsabilidade Social na Empresa/V03M134V01101

RSC e Marketing/V03M134V01104

---

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

Xestión Ética/V03M134V01102

---