


	PROCEDIMIENTO DE COORDINACIÓN DE LA DOCENCIA		
	EDICIÓN: 2ª	CÓDIGO: PCD_D002	

PLAN DOCENTE DE LA ASIGNATURA

Curso académico 2018-2019

Identificación y características de la asignatura			
Código	401643	Créditos ECTS	6
Denominación (español)	Dirección Estratégica de Marketing		
Denominación (inglés)	Strategic Management and Marketing		
Titulaciones	MASTER EN DIRECCIÓN DE MARKETING		
Centro	FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES		
Semestre	2	Carácter	Obligatoria
Módulo	Común		
Materia	Dirección Estratégica de Marketing		
Profesor/es			
Nombre	Despacho	Correo-e	Página web
Antonio Chamorro Mera	40	chamorro@unex.es	
Área de conocimiento	Comercialización e Investigación de Mercados		
Departamento	Dirección de Empresas y Sociología		
Profesor coordinador (si hay más de uno)			
Competencias			
COMPETENCIAS GENERALES			
CG1- Capacidad para planificar, diseñar, desarrollar, dirigir y supervisar proyectos y estudios que tengan por objeto, de acuerdo con los conocimientos adquiridos, el análisis del entorno o el desarrollo de estrategias y planes dentro del ámbito comercial o de marketing.			
CG2- Capacidad para aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (multidisciplinares) relacionados con el área del marketing.			
CG3- Capacidad de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios.			
CG4- Capacidad para comunicar sus conclusiones (y los conocimientos y razones últimas en las sustentan), a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.			
CG5- Capacidad para desarrollar las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.			
COMPETENCIAS BÁSICAS			
CB6- Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación			
CB7- Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio.			
CB8- Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios			

	PROCEDIMIENTO DE COORDINACIÓN DE LA DOCENCIA		
	EDICIÓN: 2ª	CÓDIGO: PCD_D002	

CB9- Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades
 CB10- Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.

COMPETENCIAS TRANSVERSALES

CT1- Capacidad de organización y planificación.
 CT2- Habilidad para la búsqueda de información en fuentes diversas.
 CT3- Capacidad de análisis y síntesis de información para una correcta toma de decisiones.
 CT4- Capacidad de tomar decisiones.
 CT5- Capacidad para afrontar la resolución de problemas.
 CT6- Capacidad para comunicarse de forma correcta oralmente y por escrito en lengua nativa y extranjera.
 CT7- Capacidad y habilidad para la negociación y el trabajo tanto individual como en equipo.
 CT9- Capacidad de reflexión, visión crítica y autocrítica.
 CT11- Capacidad para trabajar en entornos de presión.
 CT12- Desarrollo de habilidades relacionales, comunicativas y creativas.
 CT13- Capacidad de aprendizaje autónomo.
 CT14- Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.
 CT16- Iniciativa...
 CT15- Habilidades relacionadas con la creatividad y la originalidad en el desarrollo y aplicación de ideas.
 CT17- Motivación por la calidad.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

CE4- Habilidad para identificar y valorar los cambios en el entorno de marketing.
 CE5- Conocimientos para establecer objetivos comerciales y evaluar su nivel de cumplimiento
 CE6- Conocimientos para identificar, evaluar y seleccionar estrategias de marketing.
 CE15- Capacidad para dirigir los procesos de innovación en las organizaciones, a través de la identificación y evaluación de las distintas opciones disponibles en cuanto a tipos de innovaciones y momentos de introducción en el mercado.
 CE16- Capacidad de relación con el resto de departamentos de la empresa y desarrollo de una visión sistémica de la misma y un enfoque estratégico de la dirección.
 CE17- Desarrollo de una visión estratégica global e integradora de los problemas empresariales y capacidad para afrontarlos.

Contenidos

Breve descripción del contenido*



- Identificación de la secuencia de la planificación estratégica de marketing.
- Fijación de objetivos comerciales: requisitos y proceso a seguir.
- Estrategias generales de marketing: identificación de opciones estratégicas y valoración de su idoneidad y adecuación.
- Modelos organizativos para el departamento de marketing.
- Marketing interno.
- Control de objetivos comerciales y auditoría comercial

Temario de la asignatura



Tema 1: Planificación estratégica y plan de marketing

Teoría

- 1.- El proceso de planificación estratégica.
- 2.- Niveles de planificación dentro de una organización.
- 3.- La participación del área de marketing en el proceso de planificación corporativa.
- 4.- El plan de marketing: conceptos, tipos y normas básicas para su elaboración.

	PROCEDIMIENTO DE COORDINACIÓN DE LA DOCENCIA		
	EDICIÓN: 2ª	CÓDIGO: PCD_D002	

<p>Práctica: <u>Presencial y no presencial en grupo:</u> comienzo del trabajo tutorizado, que será la participación en un simulador de empresa, la elaboración de un plan de marketing para un producto o empresa o la elaboración de un video-caso sobre las estrategias seguidas por una empresa.</p>
<p>Tema 2: Fijación de objetivos comerciales</p> <p>Teoría</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.- Requisitos para la correcta formulación de los objetivos. 2.- Tipos de objetivos de marketing más habituales. 3.- Algunas consideraciones sobre la fijación de los objetivos de marketing. <p>Práctica: <u>Presencial y no presencial en grupo:</u> continuación del trabajo tutorizado.</p>
<p>Tema 3: Estrategias generales de marketing (I)</p> <p>Teoría</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.- Estrategias de segmentación para la definición del público objetivo. <ol style="list-style-type: none"> 1.1.- El análisis de las necesidades dentro de un producto-mercado. 1.2.- La valoración de los segmentos. 1.3.- Estrategias de segmentación. 2.- Estrategias de obtención de una ventaja competitiva <ol style="list-style-type: none"> 2.1.- Estrategia de liderazgo en costes. 2.2.- Estrategia de diferenciación. 2.3.- Estrategia del especialista. 2.- Estrategias de posicionamiento. <ol style="list-style-type: none"> 2.1.- Concepto e importancia del posicionamiento del producto. 2.2.- Proceso de posicionamiento del producto. 2.3.- Algunas "leyes inmutables del marketing" referidas al posicionamiento. 2.4.- El posicionamiento a elegir. 2.5.- Estrategias de comunicación del posicionamiento según Aaker y Wind. <p>Práctica: <u>Presencial y no presencial en grupo:</u> continuación con el trabajo tutorizado. <u>Presencial individual:</u> 1) caso de estudio "dónde radica el éxito del producto", 2) caso de estudio "estrategia de lanzamiento de un vehículo de hidrógeno"</p>
<p>Tema 4: Estrategias generales de marketing (II)</p> <p>Teoría:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.- Formas de crecimiento. 2.- La matriz de crecimiento de Ansoff. <ol style="list-style-type: none"> 1.2.1.- Estrategia de penetración. 1.2.2.- Estrategias de desarrollo del mercado. 1.2.3.- Estrategias de desarrollo del producto. 1.2.4.- Estrategias de diversificación. 1.2.5.- Estrategias de integración. 3.- Otras estrategias generales de marketing <p>Práctica: <u>Presencial y no presencial en grupo:</u> continuación con el trabajo tutorizado. <u>Presencial en grupo:</u> casos de estudio basado en metodología ABP: "El chocolate ecológico" e "INQUIBA".</p>

	PROCEDIMIENTO DE COORDINACIÓN DE LA DOCENCIA		
	EDICIÓN: 2ª	CÓDIGO: PCD_D002	

Tema 5: Implantación del plan de marketing

Teoría:

- 1.- Introducción.
- 2.- Ejecución del plan de marketing.
- 3.- El marketing interno.
- 4.- Organización de las actividades de marketing.
 - 4.1.- La posición del marketing dentro de la empresa: la evolución del departamento de marketing.
 - 4.2.- Formas de organizar el departamento de marketing.
 - 4.3.- Las relaciones del departamento de marketing con otros departamentos.

Práctica:

Presencial y no presencial en grupo: a) Finalización del trabajo tutorizado y presentación del mismo según la metodología PECHA KUCHA o similar. b) Caso de ABP titulado "La organización del departamento de marketing en una empresa de aceite de oliva".

Tema 6: Control del plan de marketing

Teoría

- 1.- El proceso de control.
- 2.- Los niveles de control.
 - 2.1.- Control del plan anual.
 - 2.2.- Control de rentabilidad.
 - 2.3.- Control de eficiencia.
 - 2.4.- Control estratégico.



Práctica:

Presencial y no presencial individual: Ejercicios de control del plan anual

Actividades formativas

Horas de trabajo del alumno por tema		Presencial		Actividad de seguimiento	No presencial
Tema	Total	GG	SL	TP	EP
1 teoría	9	3			6
1 práctica	2	1			1
2 teoría	7	2			5
2 práctica	8	2			6
3 teoría	25	10			15
3 práctica	16	10			6
4 teoría	20	8			12
4 práctica	12	4			8
5 teoría	12	4			8
5 práctica	14	4			10
6 teoría	9	6			3
6 práctica	16	6			10
	150	60			90

GG: Grupo Grande (100 estudiantes).

	PROCEDIMIENTO DE COORDINACIÓN DE LA DOCENCIA		
	EDICIÓN: 2ª	CÓDIGO: PCD_D002	

SL: Seminario/Laboratorio (prácticas clínicas hospitalarias = 7 estudiantes; prácticas laboratorio o campo = 15; prácticas sala ordenador o laboratorio de idiomas = 30, clases problemas o seminarios o casos prácticos = 40).

TP: Tutorías Programadas (seguimiento docente, tipo tutorías ECTS).

EP: Estudio personal, trabajos individuales o en grupo, y lectura de bibliografía.

Metodologías docentes

Para los **contenidos teóricos** se usará en el aula una metodología basada en la lección magistral con la ayuda de materiales bibliográficos y audiovisuales, combinada con actividades de discusión/debate y con cuestiones a responder o reflexionar por parte del alumno con objeto de que pueda ir construyendo su propio aprendizaje.

Para los **contenidos prácticos** se utilizarán distintas metodologías activas (basadas en la acción por parte del estudiante) y de trabajo cooperativo, tal y como se desprende de las distintas actividades prácticas (presenciales y no presenciales) que se han descrito en el programa. Se agrupan en:

- Realización de ejercicios
- Estudio de casos reales⁴.
- Juegos de simulación de marketing
- Realización de búsqueda de información relevante para llevar a cabo un análisis estratégico del entorno
- Trabajos en equipo e individuales orientados
- Acceso a las web de instituciones relacionadas con las distintas variables del marketing
- Debates

Resultados de aprendizaje

- Poseer y comprender las ideas principales y los conocimientos necesarios sobre la Dirección Estratégica de Marketing y las estrategias generales de marketing.
- Aplicar la información y los conocimientos mediante métodos y habilidades para resolver los problemas. Interpretar la información para resumir, describir e interpretar situaciones y poder argumentar.
- Resolver problemas sobre la Dirección Estratégica de Marketing y poder extrapolar conocimiento a contextos nuevos.
- Descubrir patrones en la información, organizar los datos, y reconocer significados ocultos para emitir juicios que incluyan una reflexión. Transmitir información, ideas, problemas y soluciones.



Sistemas de evaluación

Instrumentos de evaluación. La calificación final se derivará de los siguientes elementos:

a) Actividades prácticas individuales y grupales. Permiten evaluar la adquisición de competencias asociadas a las mismas como la aplicación de conocimientos adquiridos previamente

b) Trabajos dirigidos (participación en el simulador de empresa). Los trabajos dirigidos a desarrollar a lo largo del curso permiten evaluar las competencias asociadas a los mismos como el reparto de responsabilidades y tareas dentro del grupo de trabajo, la búsqueda y selección de información procedente de diferentes fuentes, el conocimiento y la interpretación de la realidad, la capacidad de análisis y síntesis, la expresión escrita y la argumentación de ideas. En esta asignatura el trabajo dirigido podrá consistir, según los recursos disponibles, en la participación en un simulador de marketing (se trata de un juego en el que un programa informático simula las condiciones del mercado y los participantes asumen la dirección de una empresa, teniendo que adoptar distintas decisiones de marketing), en la elaboración de un caso en formato vídeo sobre las estrategias de marketing adoptadas por una empresa, o en la elaboración de un plan de marketing para una empresa o producto. En cualquier caso, se el trabajo finalizará con una presentación del mismo en el aula.

c) Examen final.

	PROCEDIMIENTO DE COORDINACIÓN DE LA DOCENCIA		
	EDICIÓN: 2ª	CÓDIGO: PCD_D002	

Sistemas de evaluación. Dentro de las 3 primeras semanas de clases, el alumno podrá acogerse a un sistema de evaluación continua o a un sistema de evaluación final, comunicándose al profesor por escrito (vía e-mail). Si no indicase nada, se entiende que se acoge al sistema de evaluación continua.

- a) **Sistema de evaluación continua.** El examen final tendrá un peso en la nota final del **60%**. La participación activa en el aula y en las actividades prácticas presenciales supondrá un **10%**. Y la participación y los resultados del trabajo tutorizado representarán el restante **30%** de la nota final. En todo caso será necesario obtener al menos un 5 sobre 10 en el examen final para aprobar la asignatura (por lo que no es posible compensar un suspenso en el examen con la nota de las actividades prácticas y trabajos dirigidos). El examen incluirá aproximadamente 20 preguntas, combinando las preguntas test con preguntas cortas a desarrollar y ejercicios. En el texto se indicará el valor de cada una de las preguntas.
- b) **Sistema de evaluación final.** Los alumnos que se acojan a este sistema obtendrán la nota final de la siguiente forma: el **70%** de la nota a través de una prueba global realizada el día establecido en el calendario oficial de exámenes. Se tratará de un examen final que incluirá dos partes. La primera estará formada por 20-30 preguntas, combinando las preguntas test con preguntas cortas a desarrollar. La segunda parte será una o dos preguntas a desarrollar en la que el estudiante deberá aplicar de forma práctica los conocimientos desarrollados en la asignatura. En el texto se indicará el valor de cada una de las preguntas. El otro **30%** vendrá determinado por las actividades no presenciales. En caso de ser un simulador de marketing, es fundamental que aquellos alumnos que no puedan asistir a clase se pongan en contacto con el profesor al inicio de las mismas para establecer la forma de participación a distancia. Si se trata de otras actividades (elaboración de video-caso o plan de marketing), podrá entregarlo al profesor con fecha tope el día del examen final oficial.

Criterios de evaluación. En las preguntas a desarrollar del examen se tendrá en cuenta la precisión en la respuesta, la claridad de ideas, la correcta redacción de las mismas y el uso del lenguaje profesional. Hay que tener en cuenta que además de poseer el conocimiento técnico, el estudiante debe saber expresarlo y escribirlo. Por eso, también se tendrán en cuenta las posibles faltas de ortografías. La puntuación correspondiente a cada pregunta test y a desarrollar vendrá indicada en el propio examen.

Las actividades presenciales se valorarán en función de la presencia del estudiante en el aula el día en que se realicen y su participación activa en las mismas.

En el caso de los trabajos tutorizados se valorarán aspectos como los resultados obtenidos (si se tratase de un simulador), la calidad y profundidad del contenido, la calidad visual de la presentación y las habilidades de comunicación desarrolladas por los estudiantes.



Bibliografía (básica y complementaria)

El material elaborado por el profesor para el seguimiento y estudio de la asignatura está disponible en el aula virtual de la asignatura, dentro de la plataforma moodle de la UEx (<http://campusvirtual.unex.es>).

Aunque en el material que para cada tema se entregue se indicará la bibliografía más utilizada para su preparación, a continuación, se recogen los principales libros que pueden servir de ayuda para la preparación de la asignatura. Se recomienda la adquisición de uno o varios de los libros señalados en la bibliografía básica.

Bibliografía básica: (últimas ediciones disponibles)

- Burk Word, M. El plan de marketing: guía de referencia. Prentice Hall.
- Kotler, Ph. Y Keller, K.L. Dirección de Marketing. Pearson Educación.
- Munuera, J.L y Rodríguez, A.I. Marketing estratégico: Un enfoque basado en el proceso de dirección. Esic Editorial.
- Sáinz de Vicuña, J.M . El plan estratégico en la práctica. Esic Editorial.
- Sáinz de Vicuña, J.M . El plan de marketing en la PYME. Esic Editorial.
- Sánchez Herrera, J. Estrategias y planificación en marketing. Ediciones Pirámide.

	PROCEDIMIENTO DE COORDINACIÓN DE LA DOCENCIA		
	EDICIÓN: 2ª	CÓDIGO: PCD_D002	

- Chamorro y Rubio (coord.). Empresas y Empresarios Extremeños: experiencias de éxito. Fundación Caja Extremadura. Disponible en: <http://mercado.unex.es/>

Bibliografía complementaria (libros tradicionales y de casos prácticos sobre la temática tratada en la asignatura):

- Hatton, A. La guía definitiva del plan de marketing. Prentice Hall.
- Hernández, C; del Olmo, R y García, J. El plan de marketing estratégico: guía práctica para elaborarlo paso a paso. Gestión 2000.
- Lamb, Hair y McDaniel. Marketing. Thompson editores.
- Lambin, J.J. Marketing estratégico. McGraw- Hill.
- Levison, J.C. Tácticas de "guerrilla marketing". Plaza & Janes.
- Munuera, J.L y Rodríguez, A.I. Estrategias de marketing para un crecimiento rentable. Casos prácticos. Esic Editorial.
- Porter, M. Estrategia competitiva. Editorial CECSA.
- Ries, A y Trout, J. La guerra de la mercadotecnia. Mc Graw- Hill.
- Ries, A y Trout, J. Posicionamiento. Mc Graw- Hill.
- Ries, A y Trout, J. Las 22 leyes inmutables del marketing. Mc Graw- Hill.
- Staton, W.J; Etzel, M.J y Walker, B.J. Fundamentos de Marketing. McGraw- Hill.
- Trout, J y Rivkin, S. El nuevo posicionamiento. McGraw- Hill.
- Trout, J y Rivkin, S. El poder de lo simple. McGraw- Hill.

Otros recursos y materiales docentes complementarios

El material elaborado por el profesor para el seguimiento y estudio de la asignatura está disponible en el aula virtual de la asignatura en la plataforma moodle de la UEx (<http://campusvirtual.unex.es>). En este espacio virtual el alumno también tendrá acceso a otros recursos docentes como son guías, fuentes de información, lecturas, casos, páginas Web, etc.

Horario de tutorías

Tutorías programadas: no existen



Tutorías de libre acceso: Se publicarán al inicio del curso en la página web de la Facultad y en la puerta del despacho del profesor.

En cualquier momento el estudiante puede realizar directamente tutorías a través del correo electrónico del profesor o del campus virtual, así como concertar tutorías presenciales en otro horario.

Recomendaciones

El **material** elaborado por el profesor para el seguimiento y estudio de la asignatura está disponible en el aula virtual de la asignatura en la plataforma moodle de la UEx (<http://campusvirtual.unex.es>). Para acceder a algunos contenidos requiere de una clave de acceso que será facilitada por el profesor a petición del alumno.

Debido al peso que suponen las actividades presenciales y el simulador en la nota final, se recomienda al estudiante que asista a las clases presenciales. Aquellos **estudiantes que no puedan asistir a las clases presenciales** deberán ponerse en contacto con el profesor a principios del cuatrimestre para presentarse, informar sobre las razones de no asistencia y establecer la forma de seguimiento de la asignatura. Es especialmente necesario para organizar la participación del alumno en el simulador de marketing y la entrega de la **clave de acceso al programa**. A los alumnos que asistan a clase habitualmente se les entregará la clave de acceso el día que se haga la presentación del simulador. Una vez iniciado el juego no podrá incorporarse ningún nuevo estudiante, por lo que no podrá obtener la puntuación correspondiente a esta parte de la asignatura.

	PROCEDIMIENTO DE COORDINACIÓN DE LA DOCENCIA		
	EDICIÓN: 2ª	CÓDIGO: PCD_D002	

Se recomienda un **estudio continuado de la asignatura** durante todo el semestre. El contenido de esta asignatura no es complejo de entender, pero sí es abundante para asumirlo y asimilarlo con pocos días de antelación al examen.

Se recomienda **visitar periódicamente el aula virtual** de la asignatura, especialmente si no puede asistir a las clases presenciales, con el fin de participar en los debates virtuales que se establezcan y estar al día de las fechas de entrega de las actividades no presenciales.