

viu
.es



Guía didáctica

Marketing estratégico. Análisis y formulación

Título: Máster Universitario en Dirección de Marketing y Gestión Comercial

Créditos: 5 ECTS

Código: 03MDIR

Curso: 2019-2020

viu | **Universidad**
Internacional
de Valencia

FICHA DE ASIGNATURA

Título: Marketing Estratégico. Análisis y Formulación

Descripción: La asignatura introduce a los alumnos en los conceptos principales del marketing estratégico que utilizan habitualmente las empresas para que sean capaces de analizar las diferentes alternativas y analizar cuál es la mejor opción. Más específicamente, se exponen diferentes enfoques, herramientas y técnicas para poder desarrollar con eficacia la política de marketing dentro del mundo empresarial. La teoría será complementada con ejemplos prácticos de la materia desarrollada.

Hoy en día para muchas empresas el marketing lo es todo en la actividad y supervivencia de las empresas. Esta afirmación se confirma en muchas empresas, que por no tener bien definido su plan de marketing, su estrategia y acciones de alto valor se ven abocadas a vender menos y a largo plazo a desaparecer.

Carácter: Obligatoria

Créditos ECTS: 5 ETCS

Contextualización: A lo largo de esta asignatura el alumno estudiará y desarrollará las habilidades que le permitirán implementar actividades de marketing estratégico en su empresa. Gracias a estas semanas de aprendizaje, el alumno podrá analizar la posición de su empresa en el mercado, entender quiénes son su competencia y que características tienen, comprenderá como obtener oportunidades y detectar amenazas, visionará la existencia de segmentos de mercados y será capaz de ver qué tipo de estrategia su empresa ha de seguir tras un exhaustivo análisis del mercado.

Modalidad: Online

Equipo Docente:

Profesor: Doctor Ulises Hermes Prieto

Correo: hermesulises.prieto@campusviu.es

Temario:

TEMA 1. Conceptos generales de marketing

TEMA 2. Análisis de la situación

TEMA 3. Diagnóstico de la situación

TEMA 4. Análisis competitivo

TEMA 5. Estrategias de cartera

TEMA 6. Estrategias de segmentación

TEMA 7. Estrategias de posicionamiento

TEMA 8. Estrategias de fidelización

TEMA 9. Estrategias funcionales

Competencias:

COMPETENCIAS BÁSICAS Y GENERALES

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

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.

Generales

CG2 - Aplicar los conocimientos adquiridos y sus capacidades de resolución de problemas en el área de la dirección y gestión de marketing y comercial, en entornos nuevos o poco conocidos relacionados con distintas organizaciones y sectores empresariales.

CG3 - Diagnosticar problemas reales potencialmente complejos integrando conocimientos de distintas materias e integrar, cuando sea pertinente, la responsabilidad social corporativa y la ética en sus planteamientos.

CG4 - Dominar las técnicas suficientes que le permitan obtener y analizar información relacionada con las áreas de marketing y comercial, evaluar su relevancia y validez, sintetizarla y adaptarla al contexto, aplicándola a situaciones complejas y teniendo en cuenta cómo afecta a otras áreas de la organización.

CG7 - Ser capaces de asumir la responsabilidad de su propio desarrollo profesional y de su especialización en las áreas de marketing y comercial.

Competencias específicas

CE2 - Comprender la conducta del consumidor de la era digital a partir de los sistemas de marketing intelligence y del análisis de entorno

CE3 - Utilizar las estrategias del marketing estratégico para anticiparse al consumidor y encontrar el mejor camino para llegar hasta él.

CE4 - Identificar y desarrollar cada elemento del marketing mix dentro de una estrategia de marketing sólida y determinar las diferentes formas en las que cada elemento se interrelaciona con el resto.

CE5 - Adoptar una visión crítica, innovadora y creativa sobre la amplia variedad de aplicaciones de un marketing mix en diferentes industrias y naturaliza de productos

CE6 - Integrar los conceptos, metodologías y herramientas de marketing en un plan de marketing adecuado a los nuevos entornos de negocio y de comercialización.

Actividades Formativas:

Actividad Formativa	Horas	Presencialidad
Exposiciones del profesor en clases teóricos-expositivas	60	0
Resolución de problemas y análisis de casos	50	0
Tutorías y seguimiento	60	0
Realización de trabajos grupales o individuales	205	0
Estudio personal a partir de material recopilado y de las actividades realizadas dentro del aula, para conseguir un aprendizaje autónomo y significativo	250	0

Metodologías docentes:

- Clases teóricas impartidas sincrónicamente como lecciones magistrales o exposiciones, en las que además de presentar el contenido de la asignatura, se explican los conceptos fundamentales y se desarrolla el contenido teórico
- Clases prácticas consistentes en actividades síncronas y asíncronas a través de las cuales se pretende mostrar al alumnado cómo debe actuar a partir de la aplicación de los conocimientos adquiridos. Realización de diferentes pruebas para la verificación de la adquisición tanto de conocimientos teóricos como prácticos y la adquisición de competencias.
- Seminarios o talleres, consistente en una modalidad organizativa de los procesos de enseñanza y aprendizaje donde tratar en profundidad una temática relacionada con la materia. Se puede trabajar de forma síncrona y asíncrona.

- Tutorías periódicas entre el profesorado y el alumnado para la resolución de dudas, orientación, supervisión, seguimiento del trabajo, etc. Hay tutorías síncronas y asíncronas.
- Trabajo Autónomo tanto individual como grupal para la lectura crítica de la bibliografía, estudio sistemático de los temas, reflexión sobre problemas planteados, resolución de actividades propuestas, búsqueda, análisis y elaboración de información, investigación e indagación, así como trabajo colaborativo basado en principios constructivistas.

Sistema de Evaluación:

Sistemas de evaluación	Ponderación mínima	Ponderación máxima
Evaluación continua de la asignatura en el que se valorará el esfuerzo constante y la participación activa del estudiante en las diferentes actividades prácticas programadas y en la propia clase teórica durante el curso a través de: participación activa en los debates, la resolución de casos, comentarios de lecturas u otros materiales, trabajos desarrollados en grupo o de forma individual, etc.	60.0	70.0
Evaluación final: prueba de carácter global de la asignatura, que sea representativa del conjunto de competencias trabajadas en la misma. Puede tener carácter estandarizado, que incluya ítems de alternativas, de asociación, multi-ítems, interpretativos, preguntas de desarrollo breve o extenso, realización de supuestos prácticos, de informes y análisis de casos, entre otros.	30.0	40.0

Bibliografía:

Bibliográfica Básica

Kotler, P. (2010). Introducción al marketing. Pearson educación.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). Dirección de marketing. Pearson educación.

Bibliográfica Complementaria

Bradley, F.& Calderón, H. (2006).Marketing Internacional, España: Pearson.

Chekitan S., Schultz, E., (2005). In the Mix: A Customer-Focused Approach Can Bring the Current Marketing Mix into the 21st Century. Marketing Management 14 (1).

De Matías Batalla, (2018). Marketing Estratégico. Análisis y Formulación, Editorial Alcalá.

Hollensen, S. (2014). Global Marketing, Prentice Hall, Londres, 6ª ed.

Keegan, W.J. y Green, M.C. (2009). Marketing Internacional, México, Pearson

Kotler, Philip; Armstrong, Gary (2012). Principios de marketing. Madrid: Pearson Prentice Hall.

Kotler, P., Cámara, D. Grande, I. y Cruz, I. (2000). Dirección de Marketing, Edición del milenio, Madrid: Prentice Hall.

Santesmases, M. (2007). Marketing: Conceptos y Estrategias, Piramide.