

GUÍA DOCENTE

Curso 2013-2014

1. DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

Grado:	Nutrición Humana y Dietética
Asignatura:	Comunicación y Marketing alimentario y nutricional
Módulo:	Higiene, Seguridad Alimentaria y Gestión de Calidad
Departamento:	Dirección de Empresas
Año académico:	2012-2013
Semestre:	Primer semestre
Créditos totales:	4,5
Curso:	4
Carácter:	Obligatoria
Lengua de impartición:	Español

Modelo de docencia:	C1
a. Enseñanzas Básicas (EB):	50%
b. Enseñanzas de Prácticas y Desarrollo (EPD):	50%
c. Actividades Dirigidas (AD):	

GUÍA DOCENTE

Curso 2013-2014

2. EQUIPO DOCENTE

2.1. Responsable de la asignatura BEATRIZ PALACIOS FLORENCIO

2.2. Profesores	
Nombre:	Beatriz Palacios Florencio
Centro:	Facultad de Ciencias Empresariales
Departamento:	Dirección de Empresas
Área:	Comercialización e Investigación de Mercados
Categoría:	Profesora Ayudante Doctora
Horario de tutorías:	Por determinar
Número de despacho:	7.1
E-mail:	bpalacios@upo.es
Teléfono:	

GUÍA DOCENTE

Curso 2013-2014

3. UBICACIÓN EN EL PLAN FORMATIVO

3.1. Descripción de los objetivos

- Desarrollar la capacidad para aplicar los conceptos, principios y estrategias del Marketing.
- Desarrollar la capacidad para poner en práctica los conocimientos teóricos, aplicándolos a situaciones reales.
- Fomentar el desenvolvimiento del alumno en la búsqueda y tratamiento de información necesaria para la toma de decisiones comerciales.
- Desarrollar las habilidades que favorezcan una comunicación eficaz, tanto a la hora de transmitir ideas y exponer contenidos a grupos de trabajo, como a la hora de recibirlos por parte de terceros.
- Todo ello referido al ámbito de la Nutrición y la Dietética., puesto que el objetivo de este grado es formar profesionales expertos que ejerzan las funciones asistenciales, administrativas, docentes e investigadoras que estén orientadas a la alimentación de la persona o grupos de personas

3.2. Aportaciones al plan formativo

Estudio de las decisiones de política comercial
Conocimiento del mercado y estrategias comerciales

3.3. Recomendaciones o conocimientos previos requeridos

El aumento de la competencia y el dinamismo del entorno recomiendan una gestión comercial adecuada en cualquier tipo de organización, lucrativa o no lucrativa. Por ello la trascendencia del marketing en el contexto organizativo adquiere, si cabe, todavía mayor relevancia. El aprendizaje de esta disciplina implica desarrollar diversas competencias que capaciten para la toma de decisiones de Marketing. Sería recomendable la participación activa del alumno durante las clases. Sería recomendable, aunque no obligatorio, que el alumno presente cierto nivel de manejo de la lengua inglesa, ya que parte del material para el desarrollo de la asignatura podría estar en dicho idioma.

GUÍA DOCENTE

Curso 2013-2014

4. COMPETENCIAS

4.1 Competencias de la Titulación que se desarrollan en la asignatura

Competencias instrumentales:

- Capacidad de análisis y síntesis.
- Capacidad de organización y planificación.
- Comunicación oral y escrita en castellano.
- Habilidad para buscar información procedente de fuentes diversas.
- Capacidad para resolución de problemas y toma de decisiones.

Competencias personales:

- Capacidad para trabajar en equipo.
- Capacidad crítica y autocrítica.
- Compromiso ético en el trabajo.
- Trabajar en entornos de presión.

Competencias sistémicas:

- Creatividad.
- Liderazgo.
- Sensibilidad hacia temas ambientales y sociales.
- Actuar de acuerdo con criterios de responsabilidad social e igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, accesibilidad universal de las personas con discapacidad y los valores propios de una cultura de paz y valores democráticos.

Competencias específicas:

- Valorar, a partir de registros relevantes de información, la situación y previsible evolución de una organización.
- Identificar fuentes de información económica relevantes y su contenido.
- Planificar y desarrollar programas de promoción de la salud y de prevención de la Enfermedad.
- Utilizar los sistemas adecuados para facilitar una comunicación eficaz en los diferentes medios de comunicación.

4.2. Competencias del Módulo que se desarrollan en la asignatura

- Conocer y aplicar los conceptos de marketing.

GUÍA DOCENTE

Curso 2013-2014

4.3. Competencias particulares de la asignatura

- Conocer las implicaciones de las decisiones de política comercial.
- Conocer los mecanismos comerciales del mercado.
- Tomar conciencia de la importancia del cliente, de la competencia y del entorno para definir las políticas comerciales de las organizaciones.
- Conocer las implicaciones de las decisiones de Marketing-mix y en especial las implicaciones de las decisiones sobre la Comunicación

5. CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA (TEMARIO)

TEMA 1. EL CONCEPTO Y EL CONTENIDO DEL MARKETING

- Concepto y contenido del marketing
- La función del marketing y el sistema económico
- La gestión de marketing en la empresa
- Los distintos enfoques en la gestión de marketing
- Satisfacción de cliente. Marketing transaccional y marketing relacional

TEMA 2: PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DE MARKETING

- El proceso de formulación, implantación y control de la estrategia de marketing
- El entorno de marketing
- Delimitación del mercado de la empresa

TEMA 3. DECISIONES COMERCIALES. EL MARKETING-MIX

- El Producto
- Distribución
- Precio
- Comunicación

TEMA 4. LA PLANIFICACIÓN DE LA COMUNICACIÓN

- La publicidad.
- La promoción.
- La fuerza de venta
- Marketing directo
- Relaciones públicas

GUÍA DOCENTE

Curso 2013-2014

6. METODOLOGÍA Y RECURSOS

Para alcanzar los objetivos y competencias propuestas, la metodología de la asignatura se basará en conjugar enseñanzas básicas con enseñanzas prácticas y de desarrollo. En las diversas sesiones el profesor llevará a cabo una enseñanza presencial que tendrá como finalidad principal, en caso de las enseñanzas básicas fundamentalmente, la exposición de los desarrollos teóricos de la asignatura. Es necesario advertir que, en ocasiones, no será posible tratar todos los aspectos de cada tema de forma exhaustiva. Así, la metodología a seguir consistirá en una introducción por el profesor de los principales conceptos e ideas del tema a tratar, fundamentada en la bibliografía recomendada, orientando a los estudiantes sobre la misma.

En las sesiones dedicadas a enseñanzas prácticas y de desarrollo se pretende potenciar el proceso de aprendizaje del alumno mediante una complementación o ampliación de la materia.

En todas las sesiones del curso se fomentará el debate y participación activa y crítica del alumnado.

Igualmente, será requisito imprescindible el trabajo autónomo del alumno.

Los recursos para la preparación del contenido de la asignatura son las explicaciones de clase, el material de la asignatura (publicado tanto en copistería como en el Aula Virtual) y el uso de la bibliografía recomendada. La exposición en clase de cada tema no tiene por qué ser exhaustiva, pudiéndose remitir a la bibliografía recomendada.

7. EVALUACIÓN

Las Enseñanzas Básicas representan el 50% de la puntuación total de la asignatura, y se evaluarán mediante un examen escrito.

El examen estará compuesto por 20 preguntas tipo test y 2 supuestos prácticos. Será necesario obtener en dicho examen un mínimo de 5 puntos sobre una nota de 10 para superarlo. Para hacer media entre la parte teórica y la parte práctica será necesario obtener, al menos, un 3,5 en ambas partes y que dicha nota media sea igual o superior a 5. La obtención de un 0 en uno de los supuestos prácticos (por dejarlo en blanco o contestarlo mal) implica suspender el examen y, consecuentemente, la asignatura.

Las Enseñanzas Prácticas y de Desarrollo representan el 50% de la puntuación total y se evaluarán de manera continua: cumplimiento en la entrega de todas las actividades encomendadas (en documento Word o Power Point, según se indique en cada caso), participación en clase, presentación de resultados y pruebas escritas, etc.

GUÍA DOCENTE

Curso 2013-2014

Las tareas a realizar en las Actividades Prácticas y de Desarrollo se encomendarán a los estudiantes con la antelación necesaria.

Importante:

- La puntuación que los estudiantes consigan en la evaluación continua de las Enseñanzas Prácticas y de Desarrollo de un curso determinado se guardará únicamente en las convocatorias finales propias de ese curso.
- Los alumnos deberán entregar obligatoriamente en las dos primeras semanas de clase, una ficha debidamente cumplimentada (incluyendo su dirección de correo electrónico).
- Los estudiantes procedentes de programas internacionales de intercambio (Sócrates/Erasmus o PIMA), tendrán el mismo régimen de exámenes, evaluación y calificación que los restantes alumnos, con la única excepción de poder disponer de un diccionario en los exámenes.

Nota: Título II. Capítulo II. Artículo 14.2 y 14.3 de la Normativa de Régimen Académico y de Evaluación del Alumnado (aprobada en Consejo de Gobierno de la UPO el 18 de julio de 2006): “En la realización de trabajos, el plagio y la utilización de material no original, incluido aquél obtenido a través de Internet, sin indicación expresa de su procedencia y, si es el caso, permiso de su autor, podrá ser considerada causa de calificación de suspenso de la asignatura, sin perjuicio de que pueda derivar en sanción académica.

Corresponderá a la Dirección del Departamento responsable de la asignatura, oídos el profesorado responsable de la misma, los estudiantes afectados y cualquier otra instancia académica requerida por la Dirección del Departamento, decidir sobre la posibilidad de solicitar la apertura del correspondiente expediente sancionador”.

8. BIBLIOGRAFÍA GENERAL

■ Cambra, J.; Fuentes, M.; Berbel, J.; Vázquez, R.; Ramón, M.; Palacios, B. (2013): “Marketing: Fundamentos”. Ed. Pearson.