



GRADO EN PUBLICIDAD, RELACIONES PÚBLICAS Y MARKETING

Plan docente: Principios de Marketing

GUÍA DOCENTE

Materia	Empresa				
Nivel 1	Empresa				
Asignatura	Principios de Marketing				
Datos de la Asignatura	TIPOS FB	ECTS 6	SEMESTRE 2	PRESENCIAL 100%	IDIOMA Catalán / Castellano

Contenido de la Asignatura

- 1 - Conceptos fundamentales del Marketing
- 2 - Vocabulario básico del Marketing
- 3 - Aspectos básicos del Mercado y de la Competencia
- 4 - Análisis del Consumidor
- 5 - Aspectos básicos de la Ley de la Oferta y la Demanda
- 6 - Marketing Sectorial e Internacional

Sistema de Evaluación específico de la materia

Para los elementos de evaluación que se requiera, el/la alumno/a elaborará los contenidos de acuerdo con los criterios establecidos por el docente. El estudiante se compromete a la confección personal y original de sus trabajos y ejercicios. Éstos estarán exentos de copia o plagio. En caso de utilizar material de otros autores procederá a citar correctamente sus fuentes. Se aplicarán programas de prevención de plagio y en caso de detectar esta infracción en un 20% del material la calificación final será cero.

TEORIA (40%):

Para EVALUACIÓN ÚNICA y CONTINUADA

La metodología académica de esta titulación facilita al estudiante la posibilidad de realizar ejercicios de autoevaluación ilimitados para los contenidos teóricos de cada unidad de la asignatura. Se trata de un modelo tipo test con cuatro alternativas de respuesta de las cuales sólo una de ellas es la correcta. El/la alumno/a conocerá el resultado obtenido al finalizar cada uno de sus intentos. La calificación de la parte teórica será la que se obtenga en el examen test final, presencial, con un mínimo de 40 preguntas seleccionadas por el/la docente o por el sistema informático de entre la totalidad de ítems de cada una de las unidades de la asignatura. El/la alumno/a deberá contestar correctamente un mínimo de 30 preguntas para aprobar la parte teórica (o idéntica proporción si el test supera el mínimo de 40 cuestiones).

CASOS PRÁCTICOS INDIVIDUALES (20%):

El/la docente indicará el caso práctico de cada una de las seis unidades de la asignatura



Sobre el/la que el alumno/a debe responder, individualmente, las tres cuestiones planteadas en cada uno de ellos. Para aprobar el caso práctico deberá contestar correctamente un mínimo de dos preguntas. Únicamente se utilizarán las calificaciones iguales o superiores a 4 sobre 10 para aplicar la media ponderada en la nota final. En caso que uno o más casos prácticos tengan una nota inferior a 4, el alumno pasa automáticamente a evaluación única. Se calificará con un cero las actividades no presentadas adecuadamente.

Para EVALUACIÓN CONTINUADA:

Cada caso práctico se realizará en el aula virtual y se publicará dentro del calendario establecido para la evaluación continuada.

Para EVALUACIÓN ÚNICA:

El/la alumna podrá acceder a la evaluación única por dos vías:

Vía 1.- Elección directa. En el plazo establecido, el estudiante activa esta opción desde el campus virtual.

Vía 2.- Evaluación única sobrevenida. El/la alumno/a ha dejado de cumplir los requisitos imprescindibles para mantener la evaluación continuada (no ha presentado adecuadamente algún caso práctico o ha obtenido una calificación inferior a 4), en este caso los servicios académicos del centro activan la evaluación única.

El procedimiento a seguir por parte del alumnado sujeto a evaluación única es el siguiente:

- 1. HASTA UNA SEMANA ANTES** de la fecha establecida del examen: Se deben publicar los seis casos individuales trabajados en clase en el apartado que se habilite a tal efecto en el Moodle de la asignatura.
- 2.** El/la docente lo calificará antes del examen. Sólo con la calificación **APTO**, el/la estudiante podrá continuar con su evaluación.
- 3.** En la fecha establecida para el cierre de evaluación, se realizará una prueba consistente en dos casos prácticos y un examen de respuesta múltiple al que se aplicarán los mismos criterios de corrección establecidos en la evaluación continuada.

TRABAJO COLECTIVO: CASOS PRÁCTICOS (15%)

Para EVALUACIÓN ÚNICA y CONTINUADA

Para superar la asignatura es imprescindible aprobar el trabajo colectivo.

Este elemento de evaluación se aprueba con una calificación final igual o superior al 5. Se obtiene calculando la media aritmética de las puntuaciones obtenidas en los seis elementos. Computa como cero aquellos no presentados.

En el plazo establecido, es imprescindible el/la estudiante se inscriba en uno de los grupos habilitados en la Aula Virtual. Una vez constituidos los grupos, el responsable docente puede reubicar a los alumnos si así lo considera oportuno.

Cada uno de los grupos debe asignar a uno de sus miembros el papel de **PORTAVOZ**. El/la **PORTAVOZ** será la única persona autorizada para publicar en el Aula Virtual las respuestas del grupo respetando el calendario establecido.



En la evaluación se contempla expresamente ortografía, sintaxis, tema, metodología, desarrollo de contenidos, formato requerido y los resultados del aprendizaje, así como si se aportan elementos adicionales de especial interés.

En algunos casos el/la docente encargará al grupo la presentación de su tarea al resto de la clase, por lo que podrá dar lugar a puntuaciones distintas para cada uno de los miembros del grupo.

FOROS DE DEBATE (10%)

Para EVALUACIÓN ÚNICA y CONTINUADA

La asignatura presenta un foro de debate por unidad. Cada uno consta de tres elementos de discusión a los que el alumno deberá responder ordenadamente y en el plazo estipulado para que puedan considerarse realizados.

Cada intervención debe tener un mínimo de 100 palabras para que se considere completa, sin perjuicio que pueda valorarse positivamente su calidad al margen de la extensión del contenido. Se accede paulatinamente a los contenidos según un calendario establecido y público.

El alumno debe presentar sus respuestas dentro las cuatro semanas siguientes, a partir de la publicación de los contenidos. El sistema impedirá realizar entregas fuera de plazo.

Las intervenciones del alumno en el foro serán evaluadas por el responsable docente de la asignatura, el cual determinará si el alumno ha alcanzado satisfactoriamente los niveles de participación y aprendizaje requeridos.

El profesorado podrá proponer el desarrollo de los foros de forma presencial en el aula, para lo que aplicará los sistemas de control y seguimiento que considere oportunos.

TRABAJO INDIVIDUAL (15%):

Para EVALUACIÓN ÚNICA y CONTINUADA

El/la docente proporcionará las pautas de elaboración del trabajo mediante un texto descriptivo. El documento deberá ser publicado en el aula virtual por el alumno en la fecha establecida. La evaluación, por parte del docente, se realizará mediante una rúbrica que contempla expresamente ortografía, sintaxis, tema, metodología, desarrollo de contenidos, formato requerido y los resultados del aprendizaje, así como si se aportan elementos adicionales de especial interés. Se calificará con un cero las actividades no presentadas adecuadamente.

RE-EVALUACIÓN (100%):

Finalizada la evaluación, ya sea en formato continuado o única, los alumnos que no hayan superado la asignatura podrán presentarse a una prueba final. El día establecido, se presentará a un examen estructurado en dos partes (teórica y práctica).

Parte teórica: Realización de un examen teórico con un mínimo de 80 preguntas, seleccionados por el/la docente o por el sistema informático entre la totalidad de ítems de cada una de las unidades de la asignatura. El/la alumno/a deberá contestar correctamente un mínimo de 70 preguntas para aprobar la parte teórica.

Parte práctica: Resolución de tres casos prácticos elegidos por el docente similares a los que presenta la asignatura. Cada uno de ellos planteará tres cuestiones de las cuales deberá responderse correctamente un mínimo de dos. El/la estudiante deberá superar los dos casos para aprobar esta parte del examen.



Resultados de Aprendizaje de la Asignatura

- 1 - Ser capaz de citar y definir los conceptos fundamentales del marketing, así como discriminar e interpretar su uso en diferentes entornos.
- 2 - Enumerar, listar y podrá explicar el vocabulario básico del márketing.
- 3 - Conocer los aspectos básicos del Mercado y de la Competencia, resumiendo y mostrando los elementos que lo componen.
- 4 - Recopilar los datos necesarios para ser capaz de realizar y presentar un análisis del pertinente del Consumidor
- 5 - Enumerar los aspectos básicos de la Ley de la Oferta y la Demanda y podrá interpretar i seleccionar los datos obtenidos.
- 6 - Conocer las características del Marketing Sectorial e Internacional seleccionando e interpretando los datos obtenidos.

Competencias Básicas

- CB1 Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos en un área de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio.
- CB2 Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio.
- CB3 Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.
- CB4 Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.
- CB5 Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.
- CG2 Que los estudiantes sean capaces de articular discursos argumentativos razonados y de plantear análisis críticos, a partir de los datos investigados.
- CT1 Que los estudiantes sean capaces de trabajar de forma autónoma y con capacidad de autoorganización, como forma de alcanzar la plena madurez intelectual.
- CT3 Que los estudiantes sean capaces de colaborar con otros para alcanzar objetivos comunes, mediante la incorporación a grupos de trabajo ya existentes o bien siendo capaz de crear grupos propios.
- CT4 Que los estudiantes sean capaces de adaptarse a los cambios conceptuales, instrumentales y laborales a partir de la formación recibida.
- CT5 Que los estudiantes sean capaces de incorporarse y de adaptarse a dinámicas interdisciplinares de trabajo.
- CE4 Que los estudiantes sean capaces de aplicar la teoría del marketing en la implementación del plan de marketing y en el proceso de la comunicación de las marcas, las instituciones o las organizaciones.
- CE8 Que los estudiantes sean capaces de adaptarse a los entornos laborales de la publicidad, las relaciones públicas y el marketing desde el conocimiento de los procesos de la profesión y a partir de las actitudes profesionales inherentes a los perfiles laborales propios del Grado.
- CE1 Que los estudiantes sean capaces de emplear las bases teóricas de la publicidad, las relaciones públicas y el marketing.



ESCOLA SUPERIOR DE
RELACIONS PÚBLIQUES

centre
adscrit



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

**Actividades formativas de la
Asignatura**

	HORAS	PORCENTAJE HORAS PRESENCIALES
ACTIVIDADES FORMATIVAS TEÓRICAS	130	35
ACTIVIDADES FORMATIVAS PRÁCTICAS	40	35
ACTIVIDADES FORMATIVAS PARTICIPATIVAS	30	50
ACTIVIDADES FORMATIVAS COLABORATIVAS	40	25
ACTIVIDADES FORMATIVAS INDIVIDUALES	60	25

**Sistema de Evaluación de la
Materia: Planificación
genérico según memoria
verifica**

	PONDERACIÓN FINAL
EXAMEN ESCRITO DE EVALUACIÓN DE LAS ACTIVIDADES FORMATIVAS TEÓRICAS	40%
EXAMEN ESCRITO DE EVALUACIÓN DE LAS ACTIVIDADES FORMATIVAS PRÁCTICAS	20%
EVALUACIÓN DE PARTICIPACIÓN EN FOROS DE DEBATE	10%
EVALUACIÓN DE TRABAJOS COLECTIVOS Y SIMULACIONES EN GRUPO	15%
EVALUACIÓN DE TRABAJOS Y SIMULACIONES INDIVIDUALES	15%