

Marketing y comportamiento del consumidor

Datos de la asignatura	Asignatura	Marketing y comportamiento del consumidor
	Código Asignatura	11_3GrCAUD_FT-ES_210
	Titulación	<i>Grado en Comunicación Audiovisual. Título oficial de la Universidad Internacional de la Empresa.</i>
	Créditos	6 ECTS
	Carácter	Obligatoria
	Curso	Segundo
	Cuatrimestre	Cuarto
	Idioma en que se imparte	Español
	Modalidad	Presencial
	Dedicación al estudio por cada ECTS	25 horas

PRESENTACIÓN DE LA ASIGNATURA

La asignatura **Marketing y comportamiento del consumidor** analiza y conceptualiza los principios esenciales del marketing como estrategia de venta y comunicación a partir de la psicología del consumidor y el comportamiento de los mercados. El alumnado profundizará en las diferentes técnicas y herramientas de uso profesional para la elaboración de un plan de marketing.

COMPETENCIAS BÁSICAS Y GENERALES.

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.

COMPETENCIAS

CG01 - Conocer y aplicar las herramientas básicas de gestión de la información en el ámbito del negocio audiovisual, la industria del entretenimiento incrementando el valor del servicio, proyecto o producto audiovisual diseñado.

CG02 - Conocer y aplicar técnicas de gestión de personas, liderazgo y negociación en el contexto empresarial y de negocio audiovisual optimizando los recursos asociados al servicio, proyecto o producto diseñado.

CG03 - Conocer y aplicar herramientas para el desarrollo de proyectos de emprendimiento innovadores y diferenciales del negocio audiovisual, la industria del entretenimiento persiguiendo altas cotas de empleabilidad.

CG04 - Tomar decisiones empresariales y del negocio audiovisual con una perspectiva de estrategia corporativa global.

COMPETENCIAS TRANSVERSALES DE LA ASIGNATURA

CT01 - Defender ideas y argumentos propios en un contexto profesional.

CT04 - Actuar de manera honesta, ética, sostenible, socialmente responsable y respetuosa con los derechos humanos y la diversidad, tanto en la práctica académica como en la profesional.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS DE LA ASIGNATURA

CE16 - Competencia en el análisis y gestión de presupuestos, planes de mercado y procesos de las obras audiovisuales y multimedia para su explotación en el mercado.

CE17 - Capacidad para la creación, planificación y gestión de empresas del campo audiovisual desde la producción a la explotación del producto con la finalidad de comercializar los diferentes proyectos.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Al finalizar esta asignatura se espera que el estudiante sea capaz de:

Operar con herramientas propias del Marketing y aplicarlas a distintas ramas de la venta de productos audiovisuales.

Conocer las diferentes teorías sobre la función y psicología del consumidor audiovisual, así como sus márgenes éticos y legales.

CONTENIDOS/TEMARIO

1. Conceptos básicos de marketing: Mercado, entorno y consumidores
2. Necesidades, deseos y demandas: psicología y comportamiento del consumidor.
3. La toma de decisiones en marketing: la estrategia. La aplicación al mercado audiovisual.
4. El modelo del marketing mix. El caso de las empresas audiovisuales.
5. El papel de la Comunicación en el Marketing. Herramientas de análisis y medición del desempeño de los medios.
6. El plan de marketing de la empresa audiovisual.
7. Sostenibilidad y ética en el marketing de la empresa audiovisual

METODOLOGÍAS DOCENTES

- Métodos expositivos: que ponen el énfasis en la adquisición de nueva información. Los métodos expositivos incluyen lecciones magistrales, seminarios.
- Métodos de diseño y aplicación práctica: que ponen el énfasis en los procesos activos que emplean los alumnos para realizar tareas de ideación, proyección y procedimientos para para adquirir nuevos conocimientos y reforzar los adquiridos.
- Métodos colaborativos: que ponen el énfasis en la dimensión social del aprendizaje y motivan a los

alumnos a compartir conocimientos, realizando tareas de manera colaborativa. Estos métodos incluyen discusiones, trabajo colaborativo en resolución de problemas y estudios de caso, así como tutorías colectivas.

- Método de proyectos y trabajos globalizadores: que ponen el énfasis en la integración de conocimientos, el uso de herramientas, técnicas y metodologías, así como el abordaje interdisciplinar de la realidad profesional.

ACTIVIDADES FORMATIVAS

Actividad formativa	Número de horas	Presencialidad (%)
Lección magistral participativa	28	100
Clases prácticas: Resolución de problemas/Exposición oral	12	50
Estudio de casos	11	100
Diseño de proyectos	11	100
Evaluación	4	100
Trabajo autónomo	74	0
Seguimiento/Tutorías	10	25
TOTAL	150	

EVALUACIÓN

El Modelo de Evaluación de estudiantes en la Universidad sigue los principios del Espacio Europeo de Educación Superior (EEES), enfocado a la evaluación de competencias.

Sistema de Evaluación	Ponderación
Evaluación del portfolio*	60 %
Valoración de cada actividad: Resolución de problemas: 30 % Estudio de casos / Proyectos: 20 % Prácticas de evaluación continua: 10 %	
Sistema de Evaluación	Ponderación
Pruebas objetivas*	40 %

***Es requisito indispensable para superar la asignatura obtener en cada apartado (evaluación del *portfolio* y pruebas objetivas) un promedio mínimo de 5 sobre 10.**

La nota final se calculará utilizando la ponderación antes descrita, excepto en el caso de no superación de al

menos uno de los dos apartados. En este último caso, la nota final será la nota más baja entre las actividades de evaluación continua y las pruebas objetivas.

Para las sanciones asociadas a la falta de honestidad académica se aplicará la Normativa General de Evaluación y Calificación de la Universidad y la Normativa de Convivencia y Reglamento Disciplinario de Estudiantes. En particular, la utilización de contenido de autoría ajena al propio estudiante debe ser citada adecuadamente en los trabajos entregados. En caso de coincidencia superior al 15% -reproducir información de fuentes sin citarlas convenientemente-, la sanción será un suspenso (0) de la actividad en la que se detecte. En caso de comportamiento reiterado, la penalización será un suspenso (0) en la asignatura y pérdida de la convocatoria en la que ha ocurrido la falta, además de la decisión que tome el comité disciplinario por ser falta muy grave. Asimismo, el uso de medios fraudulentos durante las pruebas de evaluación implicará un suspenso (0) y podrá implicar la apertura de un expediente disciplinario.

Para poder ser evaluado en convocatoria ordinaria no se podrá tener más de un 25% de faltas de asistencia.

En convocatoria extraordinaria, se valorarán las mismas competencias utilizando el mismo sistema de evaluación que en convocatoria ordinaria. El alumno deberá repetir solo las actividades evaluativas que no haya superado en convocatoria ordinaria. Solo podrán presentarse a convocatoria extraordinaria los estudiantes que hayan obtenido una calificación final de "Suspenso" o "No presentado".

Sistema de Calificación

La calificación de la asignatura se establecerá en una escala numérica de 0 a 10, con la siguiente calificación cualitativa asociada:

Nivel de Competencia	Calificación Oficial	Calificación Cualitativa
Muy competente	9,0 – 10	Sobresaliente
Competente	7,0 - 8,9	Notable
Aceptable	5,0 -6,9	Aprobado
Aún no competente	0,0 -4,9	Suspenso

La mención de "Matrícula de Honor" se podrá otorgar a criterio del profesor docente a estudiantes que hayan obtenido una calificación igual o superior a 9,0. Se podrá conceder una matrícula de honor por cada 20 estudiantes cuando el profesorado considere que el desempeño de la asignatura haya sido excepcional. En caso de que el número de estudiantes del grupo sea inferior a 20, se podrá adjudicar una sola Matrícula de Honor.

El nivel de competencia en cada una de las actividades realizadas se medirá teniendo en cuenta **la consecución de los resultados de aprendizaje**, con imparcialidad y objetividad.

BIBLIOGRAFÍA

- Kotler, P. y Keller, K. L. (2022). Dirección de marketing (18ª ed.). Pearson
- Rodríguez Rad, C. J. (2003). Marketing para empresas audiovisuales. Mergablum.
- Alonso Rivas, J. y Grande Esteban, I. (2015). Comportamiento del consumidor: Decisiones y estrategia de marketing (8ª ed.). Esic Editorial.
- Schiffman, L. G. y Kanuk, L. L. (2005). Comportamiento del consumidor (8ª ed.). Prentice Hall México.
- Belch, G. E., Belch, M. A., Kerr, G. F., y Powell, I. (2014). Advertising: An integrated marketing communication perspective (3ª ed.). McGraw-Hill Education Australia.
- García, J. S. (2019). Marketing digital: Estrategia y tácticas para un entorno online. Ediciones Pirámide.