

GUÍA DOCENTE

Curso 2017-2018

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:	Organización de Empresas y Marketing
Año académico:	2017-2018
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 2017-2018

2.1. Responsable de la asignatura: Beatriz Palacios Florencio

2.2. Profesores	
Nombre:	Beatriz Palacios Florencio
Centro:	Facultad de Ciencias Empresariales
Departamento:	Organización de Empresas y Marketing
Área:	Comercialización e Investigación de Mercados
Categoría:	Profesora Contratada Doctora
Número de despacho:	7.2.30
E-mail:	bpalacios@upo.es
Teléfono:	954 97 81 81

GUÍA DOCENTE

Curso 2017-2018

2. 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 empresas reales.
 - Fomentar el desenvolvimiento del alumno en la búsqueda y tratamiento de información necesaria para la toma de decisiones de Marketing.
 - 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 en el contexto de la organización

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 2017-2018

3. COMPETENCIAS

4.1 Competencias de la Titulación que se desarrollan en la asignatura

- Posesión y comprensión de conocimientos de su área de estudio, desde niveles básicos hasta niveles avanzados, que estén en la vanguardia del conocimiento (CG1).
- Capacidad para aplicar los conocimientos a su área de trabajo, pudiendo elaborar y defender argumentos, así como, resolver problemas (CG2).
- Desarrollo de las habilidades de aprendizaje suficientes para poder llevar a cabo estudios posteriores con un alto grado de autonomía (CG5).
- Habilidades de gestión de la información y expresión del conocimiento (habilidad para buscar y analizar información proveniente de diversas fuentes) (CG7).
- Saber exponer en forma escrita y oral (CG8).
- Planificación y gestión del tiempo (CG9).
- Habilidades de investigación (CG10).
- Trabajo en equipo (CG12).

4.2. Competencias del Módulo que se desarrollan en la asignatura

- Utilizar los sistemas adecuados para facilitar una comunicación eficaz en los diferentes medios de comunicación (CE52).



GUÍA DOCENTE

Curso 2017-2018

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

GUÍA DOCENTE

Curso 2017-2018

4. CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA (TEMARIO)

TEMA 1. EL CONCEPTO Y EL CONTENIDO DEL MARKETING

- 1.1. El concepto de marketing
- 1.2. El contenido del marketing
- 1.3. La función del marketing y el sistema económico
- 1.4. La gestión de marketing en la empresa
- 1.5. Los distintos enfoques en la gestión de marketing
- 1.6. Satisfacción de cliente. Marketing transaccional y marketing relacional

TEMA 2: PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA DE MARKETING

- 2.1. El proceso de formulación, implantación y control de la estrategia de marketing
- 2.2. El entorno de marketing
- 2.3. Identificación y análisis de las fuerzas competidoras
- 2.4. Delimitación del mercado de la empresa

TEMA 3. DECISIONES COMERCIALES. EL MARKETING-MIX

- 3.1. El Plan de Marketing
- 3.2. El Producto
- 3.3. Distribución
- 3.4. Precio
- 3.5. Comunicación

TEMA 4. LA PLANIFICACIÓN DE LA COMUNICACIÓN

- 4.1 La publicidad.
- 4.2 La promoción.
- 4.3 La fuerza de venta

GUÍA DOCENTE

Curso 2017-2018

5. 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.

GUÍA DOCENTE

Curso 2017-2018

6. 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. Una puntuación de 0 sobre 10 en cualquiera de las preguntas de la práctica (bien dejándola en blanco o bien dando una respuesta inaceptable) dará como resultado un SUSPENSO en el examen final y por lo tanto en 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, pruebas escritas, asistencia, etc.

Las tareas a realizar en las Actividades Prácticas y de Desarrollo se encomendarán a los estudiantes con la antelación necesaria. Del mismo modo que en la EB, el alumno deberá alcanzar un mínimo de 5 puntos (sobre una escala de diez) para aprobar el examen y hacerle media con la EB.

La asistencia y la participación activa en las EPD es obligatoria para su evaluación y correcto aprovechamiento.

Aquellos estudiantes que no sigan el proceso de evaluación continua, o no superen las pruebas de evaluación incluidas en el mismo, podrán optar al 100 % de la calificación total de la asignatura en la convocatoria de recuperación de curso (julio), mediante un examen en el que se les evaluará del total de los conocimientos y competencias de la materia.

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 cumplimentar obligatoriamente en las dos primeras semanas de clase, su perfil del Aula Virtual (incluyendo su dirección de correo electrónico). Del mismo modo, si en esas dos semanas no han actualizado su perfil tendrán una penalización del 0.5 en su nota final.

- Los estudiantes procedentes de programas internacionales de intercambio (Sócrates/Erasmus o PIMA), tendrán el mismo régimen de exámenes, evaluación y

GUÍA DOCENTE

Curso 2017-2018

calificación que los restantes alumnos, con la única excepción de poder disponer de un diccionario en los exámenes.

Nota: Art. 18, aptdos. 2 y 3 de la **NORMATIVA DE EVALUACIÓN DE LOS ESTUDIANTES DE GRADO DE LA UNIVERSIDAD PABLO DE OLAVIDE**, aprobado en Consejo de Gobierno de 27 de mayo de 2014 (disponible en <https://upo.gob.es/opencms/AlfrescoFileTransferServlet?action=download&ref=29c3de26-80d5-43c0-a3b8-682187fe36f8>):

2. En la realización de trabajos, el plagio y la utilización de material no original, incluido aquel obtenido a través de internet, sin indicación expresa de su procedencia será considerada causa de calificación de suspenso de la asignatura, y si procede, de sanción académica.

3. Corresponderá a la Dirección del Departamento responsable de la asignatura, a propuesta de la Comisión de Docencia y Ordenación Académica, solicitar la apertura del correspondiente expediente sancionador, una vez oídos el profesorado responsable de la misma, los estudiantes afectados y cualquier otra instancia académica.”

7. BIBLIOGRAFÍA GENERAL

-Material publicado en copistería y en el Aula Virtual

- Berbel, J., Cambra, J., Ramón, M., Vázquez, R. (2005): “Dirección Comercial: Colección de Ejercicios Resueltos y Propuestos”. Edición Digital @tres, S.L.L.
- Kotler, P. y Lane, K. (2006): “Dirección de Marketing”. Prentice Hall (12ª edición).
- Santesmases, M. (2001): “Marketing: Conceptos y Estrategias” (4ª edición). ED. Pirámide, Madrid.
- Tellis, G.J., Redondo, I. (2002) “Estrategias de Publicidad y Promoción”. ED Pearson Educación, S.A. Madrid.
- Tagle, Thomas T., Holden, R.K. (2002) “Estrategias y prácticas de precios” (3ª edición). ED Pearson Educación, Madrid.