



Specific curriculum for course code 901032 - line 1 (academic year 2022-23)

DIRECCIÓN COMERCIAL II

1. DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA / COURSE DESCRIPTION

Asignatura <i>Course</i>	DIRECCIÓN COMERCIAL II
Códigos <i>Code</i>	<ul style="list-style-type: none"> • 501022 • 901032
Facultad <i>Faculty</i>	FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
Grados donde se imparte <i>Degrees it is part of</i>	<ul style="list-style-type: none"> • DOBLE GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS Y DERECHO • GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS
Departamento responsable <i>Department</i>	ORGANIZACION DE EMPRESAS Y MARKETING
Curso <i>Year</i>	3º
Semestre <i>Semester</i>	Primer Semestre
Créditos totales <i>Total credits</i>	6
Carácter <i>Type of course</i>	OBLIGATORIA
Idioma de impartición <i>Course language</i>	Castellano
Modelo de docencia <i>Teaching model</i>	B1

Clases presenciales del modelo de docencia B1 para cada estudiante: 27 horas de enseñanzas


Se permite la verificación de la integridad de una copia de este documento electrónico en la dirección: <https://portafirmas.upo.es/verificarfirma/>. Este documento incorpora firma electrónica reconocida o cualificada de acuerdo al Reglamento (UE) N° 910/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de julio de 2014, relativo a la identificación electrónica y los servicios de confianza para las transacciones electrónicas en el mercado interior.

FIRMADO POR	Universidad Pablo de Olavide	FECHA	26/06/2023
ID. FIRMA	firma.upo.es	7CXqWlJ7s77Q3hHrtNvinzJLYdAU3n8j	PÁGINA 1/14

básicas (EB), 18 horas de enseñanzas prácticas y de desarrollo (EPD) y 0 horas de actividades dirigidas (AD). Hasta un 10% de la enseñanza presencial puede sustituirse por docencia a distancia (también presencial, pero posiblemente asíncrona), de acuerdo con la programación de la Asignatura publicada antes del comienzo del curso.

Number of classroom teaching hours of B1 teaching model for each student: 27 hours of general teaching (background) 18 hours of theory-into-practice (practical group tutoring and skill development) and 0 hours of guided academic activities. Up to 10% of face-to-face sessions can be substituted by online teaching, in accordance with the course schedule published before it begins.

Se permite la verificación de la integridad de una copia de este documento electrónico en la dirección: <https://portafirmas.upo.es/verificarfirma/>. Este documento incorpora firma electrónica reconocida o cualificada de acuerdo al Reglamento (UE) N° 910/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de julio de 2014, relativo a la identificación electrónica y los servicios de confianza para las transacciones electrónicas en el mercado interior.

FIRMADO POR	Universidad Pablo de Olavide		FECHA	26/06/2023
ID. FIRMA	firma.upo.es	7CXqWlJ7s77Q3hHrtNvinzJLYdAU3n8j	PÁGINA	2/14
				

2. COURSE LECTURERS


2.1 RESPONSABLES

Nombre <i>Name</i>	ROSARIO VAZQUEZ CARRASCO
Departamento <i>Department</i>	ORGANIZACION DE EMPRESAS Y MARKETING
Área de conocimiento <i>Field of knowledge</i>	COMERCIALIZACION E INVESTIGACION DE MERCADOS
Categoría <i>Category</i>	PROFESOR/A TITULAR DE UNIVERSIDAD
Número de despacho <i>Office number</i>	7.3.8.
Teléfono <i>Phone</i>	954349858
Página web <i>Webpage</i>	https://www.upo.es/profesorado/rvazcar
Correo electrónico <i>E-mail</i>	rvazcar@upo.es

2.2 PROFESORADO

Nombre <i>Name</i>	JOSE ANTONIO MARTINEZ FERNANDEZ
Departamento <i>Department</i>	ORGANIZACION DE EMPRESAS Y MARKETING
Área de conocimiento <i>Field of knowledge</i>	COMERCIALIZACION E INVESTIGACION DE MERCADOS
Categoría <i>Category</i>	PROFESOR/A ASOCIADO LOU


Se permite la verificación de la integridad de una copia de este documento electrónico en la dirección: <https://portafirmas.upo.es/verificarfirma/>. Este documento incorpora firma electrónica reconocida o cualificada de acuerdo al Reglamento (UE) N° 910/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de julio de 2014, relativo a la identificación electrónica y los servicios de confianza para las transacciones electrónicas en el mercado interior.

FIRMADO POR	Universidad Pablo de Olavide	FECHA	26/06/2023
ID. FIRMA	firma.upo.es	7CXqWlJ7s77Q3hHrtNvinzJLYdAU3n8j	PÁGINA 3/14
			

Número de despacho <i>Office number</i>	14.03.28
Teléfono <i>Phone</i>	954348989
Página web <i>Webpage</i>	https://www.upo.es/profesorado/jantmarfer
Correo electrónico <i>E-mail</i>	jantmarfer@upo.es
Teaching groups <i>Teaching groups</i>	LÍNEA 1 (XAYD) - EPD 12 (XAYD)
Office hours <i>Office hours</i>	[NULL]

Nombre <i>Name</i>	JUAN CARLOS HERNANDEZ BUADES
Departamento <i>Department</i>	ORGANIZACION DE EMPRESAS Y MARKETING
Área de conocimiento <i>Field of knowledge</i>	COMERCIALIZACION E INVESTIGACION DE MERCADOS
Categoría <i>Category</i>	PROFESOR/A ASOCIADO LOU
Número de despacho <i>Office number</i>	14.02.40
Teléfono <i>Phone</i>	954348983
Página web <i>Webpage</i>	https://www.upo.es/profesorado/jcherbua
Correo electrónico <i>E-mail</i>	jcherbua@upo.es
Teaching groups <i>Teaching groups</i>	EPD 12 (XAYD)


Se permite la verificación de la integridad de una copia de este documento electrónico en la dirección: <https://portafirmas.upo.es/verificarfirma/>. Este documento incorpora firma electrónica reconocida o cualificada de acuerdo al Reglamento (UE) N° 910/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de julio de 2014, relativo a la identificación electrónica y los servicios de confianza para las transacciones electrónicas en el mercado interior.

FIRMADO POR	Universidad Pablo de Olavide	FECHA	26/06/2023	
ID. FIRMA	firma.upo.es	7CXqWlJ7s77Q3hHrtNvinzJLYdAU3n8j	PÁGINA	4/14
				

Office hours	[NULL]
Office hours	

Nombre	MARIA INMACULADA ALGARRADA VALERO
Name	
Departamento	ORGANIZACION DE EMPRESAS Y MARKETING
Department	
Área de conocimiento	COMERCIALIZACION E INVESTIGACION DE MERCADOS
Field of knowledge	
Categoría	PROFESOR/A ASOCIADO LOU
Category	
Número de despacho	14.02.13
Office number	
Teléfono	954349858
Phone	
Página web	https://www.upo.es/profesorado/ialgval
Webpage	
Correo electrónico	ialgval@upo.es
E-mail	
Teaching groups	EPD 11 (XAYD)
Teaching groups	
Office hours	CITA PREVIA
Office hours	


Se permite la verificación de la integridad de una copia de este documento electrónico en la dirección: <https://portafirmas.upo.es/verificarfirma/>. Este documento incorpora firma electrónica reconocida o cualificada de acuerdo al Reglamento (UE) N° 910/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de julio de 2014, relativo a la identificación electrónica y los servicios de confianza para las transacciones electrónicas en el mercado interior.

FIRMADO POR	Universidad Pablo de Olavide	FECHA	26/06/2023	
ID. FIRMA	firma.upo.es	7CXqWlJ7s77Q3hHrtNvinzJLYdAU3n8j	PÁGINA	5/14
				

3. UBICACIÓN EN EL PLAN FORMATIVO / ACADEMIC CONTEXT


Breve descripción de la asignatura <i>Course description</i>	Dirección Comercial II es la continuación de Dirección Comercial I. La asignatura se centra en el Marketing Operativo, enlazando con el Estratégico (estudiado en Dirección Comercial I) a través del Plan de Marketing, herramienta fundamental de todo Departamento Comercial. El núcleo fundamental de la materia lo constituye el análisis del Marketing-Mix, que conforma la política comercial de una empresa, con sus variables: Producto, Precio, Distribución y Comunicación.
Objetivos (en términos de resultados del aprendizaje) <i>Learning objectives</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Adquirir una visión global de la estrategia de Marketing-mix de las organizaciones. - 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 estudiante 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.
Prerrequisitos <i>Prerequisites</i>	<ul style="list-style-type: none"> - El estudiante debe haber cursado Dirección Comercial I. - Sería deseable, aunque no obligatorio, que el estudiante 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. - Se presupone en el estudiante conocimientos básicos de matemáticas: resolución de ecuaciones y sistemas de ecuaciones, ecuaciones de segundo grado, derivadas de primer orden.
Recomendaciones <i>Recommendations</i>	Sería recomendable la implicación del estudiante en la asignatura, participando activamente durante las clases.

Se permite la verificación de la integridad de una copia de este documento electrónico en la dirección: <https://portafirmas.upo.es/verificarfirma/>. Este documento incorpora firma electrónica reconocida o cualificada de acuerdo al Reglamento (UE) N° 910/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de julio de 2014, relativo a la identificación electrónica y los servicios de confianza para las transacciones electrónicas en el mercado interior.

FIRMADO POR	Universidad Pablo de Olavide	FECHA	26/06/2023
ID. FIRMA	firma.upo.es	7CXqWlJ7s77Q3hHrtNvinzJLYdAU3n8j	PÁGINA 6/14
			

4. COMPETENCIAS / SKILLS

Se permite la verificación de la integridad de una copia de este documento electrónico en la dirección: <https://portafirmas.upo.es/verificarfirma/>. Este documento incorpora firma electrónica reconocida o cualificada de acuerdo al Reglamento (UE) N° 910/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de julio de 2014, relativo a la identificación electrónica y los servicios de confianza para las transacciones electrónicas en el mercado interior.

FIRMADO POR	Universidad Pablo de Olavide	FECHA	26/06/2023
ID. FIRMA	firma.upo.es	7CXqWlJ7s77Q3hHrtNvinzJLYdAU3n8j	PÁGINA 7/14
			

<p>Competencias básicas de la Titulación que se desarrollan en la Asignatura</p> <p><i>Basic skills of the Degree that are developed in this Course</i></p>	<p>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</p> <p>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</p> <p>CB4 - Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones aun público tanto especializado como no especializado</p> <p>CB5 - Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía</p>
<p>Competencias generales de la Titulación que se desarrollan en la Asignatura</p> <p><i>General skills of the Degree that are developed in this Course</i></p>	<p>CGI1 - Capacidad de análisis y síntesis</p> <p>CGI2 - Capacidad de organización y planificación</p> <p>CGI7 - Capacidad para la resolución de problemas.</p> <p>CGI8 - Capacidad para tomar decisiones</p> <p>CGI9 - Habilidad para analizar y buscar información proveniente de fuentes diversas</p> <p>CGP1 - Capacidad para trabajar en equipo</p> <p>CGP4 - Habilidad en las relaciones personales</p> <p>CGP6 - Capacidad crítica y autocrítica</p> <p>CGP8 - Trabajar en entornos de presión</p> <p>CGS3 - Capacidad de aprendizaje autónomo</p> <p>CGS4 - Creatividad</p> <p>CGS5 - Motivación por la Calidad</p> <p>CGS6 - Capacidad de Adaptación a nuevas situaciones</p> <p>CGS8 - Liderazgo</p>
<p>Competencias transversales de la Titulación que se desarrollan en la Asignatura</p> <p><i>Transversal skills of the Degree that are developed in this Course</i></p>	<p>CT1 - Comunicación oral y escrita en castellano.</p> <p>CT2 - Comunicación oral y escrita en una lengua extranjera.</p> <p>CT3 - Iniciativa y espíritu emprendedor.</p> <p>CT4 - Conocimientos de informática relativos al ámbito de estudio.</p> <p>CT6 - Compromiso ético en el trabajo.</p> <p>CT7 - Sensibilidad hacia temas ambientales y sociales.</p> <p>CT8 - Actuar de acuerdo con criterios de responsabilidad social, principios de igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, principios de igualdad de oportunidades y accesibilidad universal de las personas con discapacidad y los valores propios de una cultura de la paz y de valores democráticos.</p>
<p>Competencias específicas de la Titulación que se desarrollan en la Asignatura</p> <p><i>Specific competences of the Degree that are developed in the Course</i></p>	<p>CE03 - Manejar las variables comerciales que permitan alcanzar los objetivos deseados, dominar las técnicas de investigación comercial, entender el comportamiento de los consumidores, y conocer el marketing sectorial.</p>
<p>Competencias particulares de la asignatura, no incluidas en la memoria del título</p> <p><i>Specific skills of the Course, not included in the Degree's skills</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> - Conocer las implicaciones de las decisiones de política comercial. - Conocer los mecanismos comerciales del mercado. - Tomar conciencia de la importancia de planificar, organizar y controlar la actividad comercial de la empresa.

Se permite la verificación de la integridad de una copia de este documento electrónico en la dirección: <https://portafirmas.upo.es/verificarfirma/>. Este documento incorpora firma electrónica reconocida o cualificada de acuerdo al Reglamento (UE) N° 910/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de julio de 2014, relativo a la identificación electrónica y los servicios de confianza para las transacciones electrónicas en el mercado interior.

FIRMADO POR	Universidad Pablo de Olavide	FECHA	26/06/2023	
ID. FIRMA	firma.upo.es	7CXqWlJ7s77Q3hHrtNvinzJLYdAU3n8j	PÁGINA	8/14
				

5. SYLLABUS

Parte I EL PLAN DE MARKETING

Tema 1 EL PLAN DE MARKETING

- 1.1 El plan de marketing.
- 1.2 Ventajas del plan de marketing.
- 1.3 Fases del plan de marketing (offline y online). Control.
- 1.4 Marketing de Experiencias.
- 1.5 Cualidades y funciones de un Director/a de Marketing.

Parte II EL DESARROLLO DEL PROGRAMA DE MARKETING MIX

Tema 2 EL PRODUCTO

- 2.1 El concepto de producto.
- 2.2 La clasificación de los productos.
- 2.3 Atributos del producto.
- 2.4 El ciclo de vida del producto y el marketing-mix.
- 2.5 Cartera de productos. Línea y gama.

Tema 3 EL PRECIO DE VENTA

- 3.1 La naturaleza e importancia del precio.
- 3.2 Los objetivos de la política de precios.
- 3.3 Los factores determinantes del precio.
- 3.4 Los procedimientos de fijación de precios.


Tema 4 LA DISTRIBUCIÓN

- 4.1 Naturaleza de los canales de distribución. Marketing de omnicanal.
- 4.2 La estrategia de distribución en la empresa.
- 4.3 Logística y distribución física.

Tema 5 LA COMUNICACIÓN COMERCIAL

- 5.1 Introducción. Marketing de Contenidos.
- 5.2 La publicidad.
- 5.3 La promoción de ventas.
- 5.4 La fuerza de ventas.
- 5.5 Las redes sociales.


Se permite la verificación de la integridad de una copia de este documento electrónico en la dirección: <https://portafirmas.upo.es/verificarfirma/>. Este documento incorpora firma electrónica reconocida o cualificada de acuerdo al Reglamento (UE) N° 910/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de julio de 2014, relativo a la identificación electrónica y los servicios de confianza para las transacciones electrónicas en el mercado interior.

FIRMADO POR	Universidad Pablo de Olavide	FECHA	26/06/2023
ID. FIRMA	firma.upo.es	7CXqWlJ7s77Q3hHrtNvinzJLYdAU3n8j	PÁGINA 9/14
			

6. METODOLOGÍA Y RECURSOS / METHODOLOGY AND RESOURCES

Metodología general	<p>METODOLOGÍA GENERAL</p> <p>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 todas las sesiones del curso se fomentará el debate y participación activa y crítica de los estudiantes.</p> <p>Igualmente, será requisito imprescindible el trabajo autónomo del estudiante.</p> <p>Los recursos para la preparación del contenido de la asignatura son las explicaciones de clase, el material de la asignatura (publicado en el Aula Virtual) y el uso de la bibliografía recomendada.</p> <p>La exposición en clase de cada tema no tiene por qué ser exhaustiva, pudiéndose remitir a la bibliografía recomendada.</p> <p>ENSEÑANZAS BÁSICAS (EB)</p> <p>En las diversas sesiones el profesor llevará a cabo una enseñanza presencial que tendrá como finalidad principal la exposición de los desarrollos teóricos de la asignatura. Es necesario advertir que, en ocasiones, puede que no sea 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.</p> <p>ENSEÑANZAS PRÁCTICAS Y DE DESARROLLO (EPD)</p> <p>En las sesiones dedicadas a Enseñanzas Prácticas y de Desarrollo se pretende potenciar el proceso de aprendizaje del estudiante mediante una complementación o ampliación de la materia.</p> <p>En ellas se resolverán supuestos prácticos, el estudiante entregará trabajos realizados de forma individual, se realizarán trabajos en grupo y se expondrán trabajos que los estudiantes, en grupo, deberán haber realizado antes de la EPD correspondiente.</p> <p>Se realizarán dos test (de 10 preguntas) sobre la materia explicada en Enseñanza Básica, que no serán eliminatorios.</p> <p>Las instrucciones correspondientes a cada EPD se publicarán en el Aula Virtual el lunes de la semana anterior a dicha EPD. Es responsabilidad del estudiante consultar cada documento de instrucciones y cumplir con las indicaciones contenidas en él.</p>
Metodología de la línea 1	Véase punto 6 de la Guía Docente general
<i>Metodología de la línea 1</i>	

Se permite la verificación de la integridad de una copia de este documento electrónico en la dirección: <https://portafirmas.upo.es/verificarfirma/>. Este documento incorpora firma electrónica reconocida o cualificada de acuerdo al Reglamento (UE) N° 910/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de julio de 2014, relativo a la identificación electrónica y los servicios de confianza para las transacciones electrónicas en el mercado interior.

FIRMADO POR	Universidad Pablo de Olavide	FECHA	26/06/2023
ID. FIRMA	firma.upo.es	7CXqWlJ7s77Q3hHrtNvinzJLYdAU3n8j	PÁGINA 10/14
			

7. CRITERIOS GENERALES DE EVALUACIÓN / ASSESSMENT

<p>Primera convocatoria ordinaria (convocatoria de curso)</p> <p style="text-align: center;"><i>First session</i></p>	<p>El 50% de la calificación procede de la evaluación continua. El 50% de la calificación procede del examen o prueba final. 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. 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. Las Enseñanzas Básicas representan el 50% de la puntuación total de la asignatura y se evaluarán mediante un examen escrito, que estará compuesto por 20 preguntas tipo test y 2 supuestos prácticos.</p> <p>CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE LAS EB Durante la evaluación continua: Se valorará la asistencia a clase, así como la implicación y actitud del alumno. Durante el examen o prueba final (1ª convocatoria): - Para el test: Cada respuesta correcta puntúa 1 punto; las preguntas en blanco no puntúan; cada respuesta incorrecta resta 0, 25 puntos. - Para los supuestos prácticos: No podrá obtenerse un 0 como calificación de un ejercicio. En los ejercicios numéricos no sólo deben incluirse los cálculos finales, sino una explicación del proceso seguido para obtenerlos. No se puntúan las fórmulas.</p> <p>PUNTUACIONES MÍNIMAS Será necesario obtener en el examen final (correspondiente a las Enseñanzas Básicas) 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. Deberán superarse las Enseñanzas Prácticas y de Desarrollo (calificación igual o superior a 5) para hacer media con la nota del examen y obtener la calificación final. Es requisito imprescindible superar el examen para que pueda aprobarse la materia (no puede sustituirse el examen por un trabajo ni similar).</p>
	<p>MATERIAL PERMITIDO No se permite el uso de ningún material durante la realización del examen, así como el uso de cualquier dispositivo electrónico (móvil, tablet, etc.). Será necesaria una calculadora. Los estudiantes procedentes de programas internacionales de intercambio (Sócrates/Erasmus o PIMA), podrán disponer de un diccionario.</p> <p>IDENTIFICACIÓN EN LOS EXÁMENES En cualquier momento de la realización de una prueba de evaluación los profesores podrán requerir la acreditación de la identidad de cualquier estudiante, mediante la exhibición de su carnet de estudiante, documento nacional de identidad, pasaporte u otro documento válido a juicio del examinador. Si no lo hiciese, el estudiante podrá continuar la prueba, que será calificada solo si la documentación es presentada en el plazo que el examinador establezca.</p> <p>CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE LAS EPDs Durante la evaluación continua: Todas las EPDs tendrán la misma ponderación en la calificación final correspondiente a EPDs. Cada EPD debe entregarse al comienzo de cada clase, no pudiendo entregarse (bajo ningún concepto) en un momento distinto. Se valorará en la corrección de las actividades no sólo la entrega, sino también la calidad del contenido y su presentación. Durante el examen o prueba final: Al ser evaluación continua, no existe prueba final de EPDs.</p>


Se permite la verificación de la integridad de una copia de este documento electrónico en la dirección: <https://portafirmas.upo.es/verificarfirma/>. Este documento incorpora firma electrónica reconocida o cualificada de acuerdo al Reglamento (UE) N° 910/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de julio de 2014, relativo a la identificación electrónica y los servicios de confianza para las transacciones electrónicas en el mercado interior.

FIRMADO POR	Universidad Pablo de Olavide	FECHA	26/06/2023
ID. FIRMA	firma.upo.es	7CXqWlJ7s77Q3hHrtNvinzJLYdAU3n8j	PÁGINA
			11/14



Segunda convocatoria ordinaria (convocatoria de recuperación)	Aquellos estudiantes que no sigan el proceso de evaluación continua, o no superen las pruebas de evaluación incluidas en la misma (obtención de una calificación inferior a 5 puntos sobre 10), podrán optar al 100 % de la calificación total de la asignatura en la convocatoria de recuperación de curso, mediante un examen en el que se les evaluará del total de los conocimientos y competencias de la materia.
Second session (to re-sit the exam)	CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE LAS EB Los criterios son los mismos que para la Primera Convocatoria. CRITERIOS DE EVALUACIÓN DE LAS EPDS Para los estudiantes que recuperen las EPDs en la prueba global, porque no las hayan realizado durante el curso o no las hayan superado, se valorará en la prueba final para esta parte su grado de adecuación a las preguntas realizadas, el empleo de los conceptos de la asignatura, así como la presentación de las ideas y del documento en sí.
Convocatoria extraordinaria de noviembre <i>Extraordinary November session</i>	Se activa a petición del alumno siempre y cuando éste esté matriculado en todas las asignaturas que le resten para finalizar sus estudios de grado, tal y como establece la Normativa de Progreso y Permanencia de la Universidad. Se evaluará del total de los conocimientos y competencias que figuren en la guía docente del curso anterior, mediante el sistema de prueba única. El estudiante que cumpla los requisitos para presentarse a esta Convocatoria optará al 100% de la calificación total mediante un examen en el que se le evaluará del total de los conocimientos y competencias de la materia. Las partes de este examen se indicarán en la Convocatoria oficial.
Criterios de evaluación de la línea 1	-
Criterios de evaluación de la línea 1	-
Observaciones adicionales <i>Additional remarks</i>	- Los estudiantes deberán, obligatoriamente en las dos primeras semanas de clase, asegurarse de que en el Aula Virtual tienen actualizada su fotografía y el correo electrónico que suelen consultar. - Los estudiantes tendrán que asistir a la Línea y Grupo en el que se encuentren oficialmente matriculados. El cambio de Línea/Grupo sólo será aceptado si es concedido oficialmente por Secretaría (y se refleja en las Actas que dispone el profesor). El profesor responsable de la Línea no puede conceder cambios de Línea/Grupo. - 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. No se realizarán exámenes a distancia, por lo que estos estudiantes deben contemplar la posibilidad de tener que examinarse, en la Universidad Pablo de Olavide, en la Segunda Convocatoria. - Es responsabilidad del estudiante saber en qué Línea está matriculado, que deberá indicar convenientemente en el examen final. La no inclusión de dicha Línea podrá llevar a su no corrección. - Es responsabilidad del estudiante conocer la Normativa de Grado en cuanto a exámenes, solicitud de convocatoria alternativa de examen, renuncia a calificación de EPD, etc. Nota: Art. 18, Apartados 2 y 3 de la Normativa de Evaluación de los Estudiantes de Grado de la Universidad Pablo de Olavide (aprobada en Consejo de Gobierno de 27 de mayo de 2014): "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".


Los estudiantes inmersos en un programa de movilidad o en un programa de deportistas de alto nivel, así como los afectados por razones laborales, de salud graves o por causas de fuerza

Se permite la verificación de la integridad de una copia de este documento electrónico en la dirección: https://portafirmas.upo.es/verificarfirma/ . Este documento incorpora firma electrónica reconocida o cualificada de acuerdo al Reglamento (UE) N° 910/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de julio de 2014, relativo a la identificación electrónica y los servicios de confianza para las transacciones electrónicas en el mercado interior.			
FIRMADO POR	Universidad Pablo de Olavide	FECHA	26/06/2023
ID. FIRMA	firma.upo.es	7CXqWlJ7s77Q3hHrtNvinzJLYdAU3n8j	PÁGINA 12/14
			

mayor debidamente acreditadas, tendrán derecho a que en la convocatoria de curso se les evalúe mediante un sistema de evaluación de prueba única. Para ello, deberán comunicar la circunstancia al profesor responsable de la asignatura antes del fin del periodo docencia presencial.

Students enrolled in a mobility program or a program for high-level athletes, as well as students affected by work or serious health problems or reasons of force majeure duly accredited, will have the right to be evaluated during the first session through a single test evaluation system. To do this, they must report changes in their circumstances to the program coordinator before the end of the teaching period.

Se permite la verificación de la integridad de una copia de este documento electrónico en la dirección: <https://portafirmas.upo.es/verificarfirma/>. Este documento incorpora firma electrónica reconocida o cualificada de acuerdo al Reglamento (UE) N° 910/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de julio de 2014, relativo a la identificación electrónica y los servicios de confianza para las transacciones electrónicas en el mercado interior.

FIRMADO POR	Universidad Pablo de Olavide		FECHA	26/06/2023
ID. FIRMA	firma.upo.es	7CXqWlJ7s77Q3hHrtNvinzJLYdAU3n8j	PÁGINA	13/14
				

8. BIBLIOGRAPHY**BIBLIOGRAFÍA GENERAL**

ISBN	Descripción
-	Kerin, R.A. y Hartley, S.W. (2018). Marketing (13ª edición). McGrawHill.
-	Sainz de Vicuña, J.M. (2008). El Plan de Marketing Digital en la práctica. ESIC.
-	Cambra, J.; Fuentes, M.; Berbel, J.M.; Vázquez, R.; Ramón, M.A. y Palacios, B. (2013). Marketing: Fundamentos. Pearson.
-	Kotler, P.T. y Armstrong, G. (2018). Principios de Marketing (17ª edición). Pearson
-	Alonso Coto, M. (2008). El Plan de Marketing Digital. Prentice Hall.
-	Apuntes de clase y material en Aula Virtual

BIBLIOGRAFÍA DE LA LÍNEA 1

ISBN	Descripción
Actualmente no existen registros en la bibliografía específica de esta línea	

Se permite la verificación de la integridad de una copia de este documento electrónico en la dirección: <https://portafirmas.upo.es/verificarfirma/>. Este documento incorpora firma electrónica reconocida o cualificada de acuerdo al Reglamento (UE) N° 910/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de julio de 2014, relativo a la identificación electrónica y los servicios de confianza para las transacciones electrónicas en el mercado interior.

FIRMADO POR	Universidad Pablo de Olavide	FECHA	26/06/2023	
ID. FIRMA	firma.upo.es	7CXqWlJ7s77Q3hHrtNvinzJLYdAU3n8j	PÁGINA	14/14
				