

Facultad de Economía, Empresa y Turismo

Grado en Administración y Dirección de Empresas

GUÍA DOCENTE DE LA ASIGNATURA :

**Dirección Comercial II: Estrategias
(2022 - 2023)**

1. Datos descriptivos de la asignatura

Asignatura: Dirección Comercial II: Estrategias	Código: 219033201
<ul style="list-style-type: none"> - Centro: Facultad de Economía, Empresa y Turismo - Lugar de impartición: Facultad de Economía, Empresa y Turismo - Titulación: Grado en Administración y Dirección de Empresas - Plan de Estudios: 2009 (Publicado en 2009-11-25) - Rama de conocimiento: Ciencias Sociales y Jurídicas - Itinerario / Intensificación: - Departamento/s: <ul style="list-style-type: none"> Dirección de Empresas e Historia Económica - Área/s de conocimiento: <ul style="list-style-type: none"> Comercialización e Investigación de Mercados - Curso: 3 - Carácter: Obligatoria - Duración: Segundo cuatrimestre - Créditos ECTS: 6,0 - Modalidad de impartición: Presencial - Horario: Enlace al horario - Dirección web de la asignatura: http://www.campusvirtual.ull.es - Idioma: Castellano e Inglés (0,3 ECTS en Inglés) 	

2. Requisitos para cursar la asignatura

No se han establecido

3. Profesorado que imparte la asignatura

Profesor/a Coordinador/a: TATIANA DAVID NEGRE
- Grupo: Teoría y práctica
General <ul style="list-style-type: none"> - Nombre: TATIANA - Apellido: DAVID NEGRE - Departamento: Dirección de Empresas e Historia Económica - Área de conocimiento: Comercialización e Investigación de Mercados
Contacto <ul style="list-style-type: none"> - Teléfono 1: 922 231 6966 - Teléfono 2: - Correo electrónico: tdavidne@ull.es - Correo alternativo: tdavidne@ull.edu.es

Tutorías primer cuatrimestre:						
Desde	Hasta	Día	Hora inicial	Hora final	Localización	Despacho
Todo el cuatrimestre		Lunes	16:00	19:00	Edificio de Derecho y Ciencias Sociales - GU.1G	0.4
Todo el cuatrimestre		Martes	10:00	11:30	Edificio de Derecho y Ciencias Sociales - GU.1G	0.4
Todo el cuatrimestre		Martes	16:30	18:00	Edificio de Derecho y Ciencias Sociales - GU.1G	0.4
Observaciones: * Los lunes de 16:00-18:00 se dedicarán solamente a tutorías de coordinación Erasmus.						
Tutorías segundo cuatrimestre:						
Desde	Hasta	Día	Hora inicial	Hora final	Localización	Despacho
Todo el cuatrimestre		Lunes	16:00	19:00	- - -	Tutorías Erasmus
Todo el cuatrimestre		Martes	15:00	18:00	Edificio de Derecho y Ciencias Sociales - GU.1G	0.4
Observaciones: * Tutorías Erasmus: Reconocidas por el Decanato de la Facultad de Economía, Empresa y Turismo.						

Profesor/a: RICARDO JESUS DIAZ ARMAS
- Grupo: Teoría y práctica
General - Nombre: RICARDO JESUS - Apellido: DIAZ ARMAS - Departamento: Dirección de Empresas e Historia Económica - Área de conocimiento: Comercialización e Investigación de Mercados

Contacto						
- Teléfono 1: 922317069						
- Teléfono 2:						
- Correo electrónico: rjdiaz@ull.es						
- Correo alternativo:						
- Web: http://www.campusvirtual.ull.es						
Tutorías primer cuatrimestre:						
Desde	Hasta	Día	Hora inicial	Hora final	Localización	Despacho
Todo el cuatrimestre		Lunes	11:30	13:30	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	5
26-09-2022	13-01-2023	Martes	10:00	11:30	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	5
26-09-2022	13-01-2023	Miércoles	09:15	09:45	Centro Cultural Adeje - AD.1A	Despacho
26-09-2022	13-01-2023	Miércoles	11:00	12:00	Centro Cultural Adeje - AD.1A	Despacho
16-01-2023	27-01-2023	Miércoles	11:00	14:00	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	5
26-09-2022	13-01-2023	Martes	16:30	18:00	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	5
Observaciones:						
Tutorías segundo cuatrimestre:						
Desde	Hasta	Día	Hora inicial	Hora final	Localización	Despacho
Todo el cuatrimestre		Lunes	11:00	14:00	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	5

Todo el cuatrimestre		Lunes	11:00	14:00	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	5
Observaciones:						

Profesor/a: DESIDERIO GUTIERREZ TAÑO						
- Grupo: Teoría y práctica						
General						
- Nombre: DESIDERIO						
- Apellido: GUTIERREZ TAÑO						
- Departamento: Dirección de Empresas e Historia Económica						
- Área de conocimiento: Comercialización e Investigación de Mercados						
Contacto						
- Teléfono 1: 922316502. Ext. 6963						
- Teléfono 2:						
- Correo electrónico: dgtano@ull.es						
- Correo alternativo: dgtano@ull.edu.es						
- Web: http://www.campusvirtual.ull.es						
Tutorías primer cuatrimestre:						
Desde	Hasta	Día	Hora inicial	Hora final	Localización	Despacho
Todo el cuatrimestre		Lunes	12:45	15:45	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	Dpto. Dirección de Empresas e Historia Económica
Todo el cuatrimestre		Miércoles	11:00	12:45	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	Dpto. Dirección de Empresas e Historia Económica
Todo el cuatrimestre		Lunes	08:00	08:30	Centro Cultural Adeje - AD.1A	
Todo el cuatrimestre		Lunes	09:45	10:30	Centro Cultural Adeje - AD.1A	
Observaciones:						
Tutorías segundo cuatrimestre:						
Desde	Hasta	Día	Hora inicial	Hora final	Localización	Despacho

Todo el cuatrimestre		Lunes	08:30	14:00	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	Dpto. Dirección de Empresas e Historia Económica
Todo el cuatrimestre		Martes	08:30	09:00	Centro Cultural Adeje - AD.1A	
Observaciones: *Las tutorías en el 2º cuatrimestre en Adeje (sin docencia) se concentrarán a demanda del alumnado para reducir el número de desplazamientos						

Profesor/a: JANET HERNANDEZ MENDEZ						
- Grupo: Teoría y práctica						
General						
- Nombre: JANET						
- Apellido: HERNANDEZ MENDEZ						
- Departamento: Dirección de Empresas e Historia Económica						
- Área de conocimiento: Comercialización e Investigación de Mercados						
Contacto						
- Teléfono 1: 922845412						
- Teléfono 2:						
- Correo electrónico: jhernmen@ull.es						
- Correo alternativo:						
- Web: http://www.campusvirtual.ull.es						
Tutorías primer cuatrimestre:						
Desde	Hasta	Día	Hora inicial	Hora final	Localización	Despacho
Todo el cuatrimestre		Lunes	09:45	12:45	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	Decanato 2
Todo el cuatrimestre		Martes	16:00	19:00	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	Decanato 2
Observaciones:						
Tutorías segundo cuatrimestre:						
Desde	Hasta	Día	Hora inicial	Hora final	Localización	Despacho

Todo el cuatrimestre		Lunes	11:00	14:00	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	Decanato 2
Todo el cuatrimestre		Martes	16:00	18:00	Facultad de Economía, Empresa y Turismo - GU.5A	Decanato 2
Todo el cuatrimestre		Jueves	11:45	12:45	Centro Cultural Adeje - AD.1A	Sala de profesores
Observaciones:						

4. Contextualización de la asignatura en el plan de estudio

Bloque formativo al que pertenece la asignatura: **Comercialización e Investigación de Mercados**

Perfil profesional: **Organización de empresas, Contabilidad y auditoría, Finanzas, Dirección e Investigación comercial**

5. Competencias

Competencias Genéricas Instrumentales

CGI-1 - Capacidad de análisis y síntesis

CGI-2 - Capacidad de organización y planificación

CGI-8 - Capacidad de tomar decisiones

Competencias Genéricas Personales

CGP-9 - Capacidad para trabajar en equipo

Competencias Genéricas Sistémicas

CGS-17 - Capacidad de aprendizaje autónomo

CGS-19 - Creatividad

6. Contenidos de la asignatura

Contenidos teóricos y prácticos de la asignatura

Temas

1. El marketing mix: el despliegue de la estrategia. (Profesora Tatiana David Negre)
2. Producto, servicio, marca: generar valor para el cliente. (Profesor Desiderio Gutiérrez Taño)
3. Fijación de precios: comprensión y captura del valor del cliente. (Profesor Ricardo J. Díaz Armas)
4. Canales de distribución: Ofrecer valor al cliente. (Profesora Tatiana David Negre)
5. Comunicación de valor para el cliente (Venta personal, Publicidad, Relaciones públicas, Promoción de ventas). (Profesora Janet Hernández Méndez)
6. Relación con el cliente, CRM, fidelización, engagement, ...: retener valor. (Profesora Tatiana David Negre)
7. Marketing online. (Profesora Tatiana David Negre)
8. Plan de marketing. (Profesora Tatiana David Negre)

Actividades a desarrollar en otro idioma

Se presentarán en clase artículos y/o videos en inglés, relacionados con los contenidos teóricos y prácticos de la asignatura. Estos contenidos supondrán el 5% de los créditos ECTS de la asignatura. Su evaluación se realizará mediante el examen teórico-práctico de la asignatura mediante preguntas tipo test multirespuesta y/o preguntas de desarrollo.

7. Metodología y volumen de trabajo del estudiante

Descripción

La metodología que se aplicará para la consecución de los objetivos didácticos de la asignatura combinará:

- Explicación de conceptos de marketing.
- Realización de trabajos y casos prácticos en equipo.

El desarrollo de la asignatura se apoyará en el aula correspondiente del campus virtual.

El **desarrollo de casos y trabajos se realizarán en equipo**. Al principio del curso se formarán los equipos de trabajo.

Actividades formativas en créditos ECTS, su metodología de enseñanza-aprendizaje y su relación con las competencias que debe adquirir el estudiante

Actividades formativas	Horas presenciales	Horas de trabajo autónomo	Total horas	Relación con competencias
Clases teóricas	30,00	45,00	75,0	[CGS-17], [CGI-2], [CGI-1]
Clases prácticas (aula / sala de demostraciones / prácticas laboratorio)	23,75	30,00	53,75	[CGS-19], [CGS-17], [CGP-9], [CGI-8], [CGI-2], [CGI-1], [CE-30]
Realización de seminarios u otras actividades complementarias	3,25	0,00	3,25	[CGS-17], [CGP-9], [CGI-8], [CGI-2], [CGI-1], [CE-30]

Preparación de exámenes	0,00	15,00	15,0	[CGS-17], [CGP-9], [CGI-8], [CGI-2], [CGI-1]
Realización de exámenes	3,00	0,00	3,0	[CGS-19], [CGS-17], [CGP-9], [CGI-8], [CGI-2], [CGI-1], [CE-30]
Total horas	60,00	90,00	150,00	
Total ECTS			6,00	

8. Bibliografía / Recursos

Bibliografía Básica

KOTLER, P. Y AMSTRON, G. (2018) Principios de marketing, 17ª Edición.
 KOTLER, P. y KELLER, K.L. (2016): Dirección de Marketing, Prentice Hall, 15ª Edición.

Bibliografía Complementaria

Santesmases; M. (2012): Marketing: Conceptos y Estrategias, 6ª edición. Pirámide, Madrid.

Otros Recursos

<http://www.puromarketing.com/>
 En la Hemeroteca de la Universidad de La Laguna
 - Revista Distribución y Consumo.
 - Revista Marketing y Ventas de Deusto.

9. Sistema de evaluación y calificación

Descripción

De acuerdo con el Reglamento de Evaluación y Calificación de la Universidad de La Laguna la modalidad de evaluación en primera convocatoria será preferentemente la evaluación continua. El alumnado que quiera acogerse a evaluación única en primera convocatoria debe solicitarlo debidamente justificado en las fechas establecidas a través del enlace disponible en el aula virtual de la asignatura.

Evaluación continua:

Se establece como requisito para superar la evaluación continua: la asistencia mínima al 80% de las clases teóricas y prácticas, la presentación de todas las tareas y tener aprobadas la parte teórica (1) y práctica (2), que se describen a continuación:

1) Parte teórica-conceptual de evaluación continua (50%)

Se evaluará mediante prueba (teórica-conceptual-aplicación práctica) con preguntas tipo test multi-respuesta y/o preguntas cortas de desarrollo (1). Esta prueba se realizará en la misma fecha oficial de la convocatoria única.

(* Se mantendrá la nota de la Evaluación Continua en la segunda convocatoria.

2) Parte práctica de evaluación continua (a lo largo del curso). Consistirá en un trabajo en equipo: tareas, informe, presentación y defensa de un caso práctico (50%)

(* Con la entrega del trabajo y su defensa oral se agota la Evaluación Continua.

Evaluación única:

Prueba evaluativa de convocatoria única en fecha oficial. Se evaluará una parte teórica-conceptual y una parte de aplicación-práctica. Es necesario aprobar las dos partes para superar la asignatura.

- Parte teórica-conceptual (50%). Se evaluará mediante prueba (teórica-conceptual-aplicación práctica) con preguntas tipo test multi-respuesta y/o preguntas cortas de desarrollo (1).

- Parte práctica (50%). Caso práctico.

(* Se mantendrá la nota de la Evaluación Continua en la segunda convocatoria

(1) Características de las pruebas evaluativas referidas a test tanto de evaluación continua como de evaluación única:

- Las preguntas de tipo test serán con 4 opciones de respuesta múltiple (máximo de 2 opciones correctas). Si se deja sin contestar o se selecciona alguna respuesta incorrecta, la pregunta vale 0 y si sólo se marca una respuesta correcta cuando haya 2 correctas, la pregunta vale el 25%.
- Las preguntas cortas son para desarrollar en un párrafo aproximadamente en un máximo de 150 palabras.
- Contenidos de las preguntas: teóricas o de supuestos de aplicación práctica. Pueden ser de contenidos del temario y material de clase, o también preguntas que se hacen después de visionar un vídeo, lectura de texto o cualquier otro recurso.
- En caso de que el test se realice mediante cuestionario alojado en aula virtual, la organización de las preguntas será aleatoria de forma secuencial.

(2) Convocatorias extraordinarias:

El alumnado que se encuentre en las convocatorias extraordinarias 5ª, 6ª y 7ª, por defecto solo tiene derecho a ser evaluado por un Tribunal, pero si quiere optar por la evaluación continua y que sea calificado por el profesor, tendrá que presentar por Sede Electrónica un documento de renuncia al Tribunal para cada convocatoria según establece el Reglamento de Evaluación y Calificación de la Universidad de La Laguna con la anticipación que establece el Calendario del Grado de la ULL.

(3) Se mantendrá la nota de la parte práctica de la evaluación continua para el resto de las convocatorias de evaluación única del curso académico.

Estrategia Evaluativa

Tipo de prueba	Competencias	Criterios	Ponderación
Pruebas objetivas	[CGS-17], [CGP-9], [CGI-8], [CGI-2], [CGI-1], [CE-30]	Test multirespuesta y/o preguntas cortas teórico practicas basadas en la bibliografía básica y los temas, videos y complementos explicados por el profesor (para superar la prueba objetiva se exigirá el 50% del total).	50,00 %
Trabajos y proyectos	[CGS-19], [CGS-17], [CGP-9], [CGI-8], [CGI-2], [CGI-1]	Trabajo práctico basado en productos reales. Este trabajo se realizará en grupo para realizar en clase y fuera de clase. Se requerirá la entrega y defensa de los distintos componentes para su evaluación.	50,00 %

10. Resultados de Aprendizaje

El estudiante, para superar esta asignatura, deberá ser capaz de tomar decisiones relativas a:

- Ser capaz de aplicar a la práctica de la Dirección Comercial los conocimientos teóricos adquiridos.
- Saber analizar y aplicar los conceptos, principios y técnicas necesarios para la elaboración de un Plan de Marketing operativo.
- Ser capaz de aplicar políticas de producto, precio, comunicación y distribución.
- Ser capaz de reconocer y aportar soluciones a problemas de tipo comercial.

11. Cronograma / calendario de la asignatura

Descripción

*La distribución semanal de los temas, prácticas y actividades es orientativa y pueden sufrir cambios según las necesidades de organización docente.

Segundo cuatrimestre

Semana	Temas	Actividades de enseñanza aprendizaje	Horas de trabajo presencial	Horas de trabajo autónomo	Total
Semana 1:	Tema 1	Clases Teóricas : GG	2.50	6.00	8.50
Semana 2:	Tema 2	Clases Teóricas : GG Clases Prácticas: GM	3.75	6.00	9.75
Semana 3:	Tema 2	Clases Teóricas : GG Clases Prácticas: GM	3.75	6.00	9.75

Semana 4:	Tema 3	Clases Teóricas : GG Clases Prácticas: GM	3.75	6.00	9.75
Semana 5:	Tema 3	Clases Teóricas : GG Clases Prácticas: GM	3.75	6.00	9.75
Semana 6:	Tema 4	Clases Teóricas : GG Clases Prácticas: GM	3.75	6.00	9.75
Semana 7:	Tema 4	Clases Teóricas : GG Clases Prácticas: GM	5.75	6.00	11.75
Semana 8:	Tema 5	Clases Teóricas : GG Clases Prácticas: GM	3.75	6.00	9.75
Semana 9:	Tema 5	Clases Teóricas : GG Clases Prácticas: GM	3.75	6.00	9.75
Semana 10:	Tema 6	Clases Teóricas : GG Clases Prácticas: GM Actividades complementarias	3.75	6.00	9.75
Semana 11:	Tema 6	Clases Teóricas : GG Clases Prácticas: GM	3.75	6.00	9.75
Semana 12:	Tema 7	Clases Teóricas : GG Clases Prácticas: GM	3.75	6.00	9.75
Semana 13:	Tema 7	Clases Teóricas : GG Clases Prácticas: GM Trabajo práctico de Evaluación Continua: entrega y defensa del Trabajo Finalcas: GM	3.75	6.00	9.75
Semana 14:	Tema 8	Clases Teóricas : GG Clases Prácticas: GM Trabajo práctico de Evaluación Continua: entrega y defensa del Trabajo Final	3.75	6.00	9.75
Semana 15:		Tutorías	3.75	6.00	9.75
Semana 16 a 18:	Evaluación	Evaluación y trabajo autónomo del alumno para la preparación de la evaluación.	3.00	0.00	3.00
Total			60.00	90.00	150.00