

MERCADOTÈCNIA ESTRATÈGICA I CORPORATIVA 20668

Fitxa de l'assignatura

curs: 3

Identificació

1. Nom de l'assignatura	Mercadotècnia Estratègica i Corporativa		
2. Àrea	CAP	Titulació	Publicitat i Relacions Públiques
3. Tipus	Troncal <input type="checkbox"/>	Obligatòria <input checked="" type="checkbox"/>	Optativa <input type="checkbox"/>
4. Crèdits (ECTS)	5		

Descripció**Finalitats / propòsits de la formació :**

a. La formulació de l'estratègia de qualsevol activitat de qualsevol empresa és vital en entorns com els actuals.

1. Mòduls, blocs, temes o apartats:**Tema 1 Conceptes bàsics**

Mercat lliure

Concepte de valor

La praxis del marketing

Conceptes d'estratègia

El consumidor i la comunicació

Segmentació

Marketing estratègic

Tema 2 Mètodes per a l'anàlisi estratègic

Anàlisi competitiva

Cicle de vida del producte

Anàlisi de l'entorn

Context competitiu

Avantatge competitiu

Tema 3 Anàlisi estratègic - matrius**Tema 4 Tipus d'estratègies****Tema 5 Marques i posicionament****Tema 6 Identitat i Cultura corporativa****Tema 7 Estratègies i estructures****2. Bibliografia comentada:**

Bibliografia Essencial

Lambin, JJ	Marketing Estratégico v3	Esic, Madrid	2003
Moliné, Marçal	Malicia para vender con marca	Deusto, Bilbao	1996
Porter, M	La ventaja Competitiva		
Ries , A & Trout, J	Posicionamiento	McGraw Hill, Madrid	1989
Ries , A & Trout, J	Las 22 leyes inmutables del marketing	Harper Business	1993

Bibliografía Básica

Autor	Título	Editorial	Data
Aaker, David A.	Construir marcas poderosas	Gestión 2000, Barcelona	1996
Aaker, David A. & Joachimsthaler, E.	Liderazgo de marca	Deusto, Bilbao	2001
Aaker, David A. et al.	Gestión de Marcas	Harvard Business Review, Deusto	1977
Adam, Jean-Michel & Bonhomme, M.	La argumentación publicitaria	Ed. Cátedra, Madrid	2000
Agejas, J.A. & Serrano F.J. (Coords.)	Ética de la Comunicación y de la Información	Ariel Comunicación, Barcelona	2002
Alonso Rivas, Javier	Comportamiento del Consumidor	Esic, Madrid	2001
Ambler, Tim	Marketing y Beneficios: Sistemas de medición y creación de valor	Prentice Hall (Pearson Ed.), Madrid	2001
Aznar, H. & Catalán, M.	Códigos éticos de publicidad y marketing	Ariel Comunicación, Barcelona	2000
Bassat, Luis	El libro rojo de las marcas.	Espasa Calpe, Madrid	2000
Bogard, L	Strategy in Advertising	Chicago, NTC Books	1984
Capriotti, Paul	Planificación Estratégica de la Imagen Corporativa	Ariel Comunicación, Barcelona	1999
Costa, Joan	Identidad Corporativa y estrategia de empresa	Ed. CEAC	1992
Costa, Joan	Comunicación Corporativa y revolución de los servicios	Ciencias Sociales, Madrid	1995
Costa, Joan	La Imagen de Marca	Paiddós Diseño, Barcelona	2004
Dietrie, JP & otros	Estrategia, estructura, decisión, identidad	Biblio empresa, Barcelona	1995

Durán Herrera, J.J. (Dtor.)	Las marcas renombradas españolas. Un activo estratégico para la internacionalización de España	Foro de marcas renombradas españolas, Madrid	2002
Eguizábal, R & Caro, A	Medición, Investigación e información de la Publicidad	Ed Edipo, Madrid	1996
Fallon, I	Saatchi& Saatchi, La publicidad al poder	Ed B, Girona	1990
Floch, Jean-Marie	Semiótica, marketing y comunicación	Paidós Comunicación, Barcelona	1993
Gimbert, X	El enfoque estratégico de la empresa	Deusto, Bilbao	1998
Gobé, Marc	Emotional Branding: the new paradigm for connecting brands to people	Allworth Press, New York	2001
Hallberg, Garth	Todos los consumidores no son iguales. La estrategia de marketing diferencial para conseguir la fidelidad de los consumidores	Ed. Deusto, Bilbao	1997
Hill, S & Rifkin, G	Marketing radical	Gestión 2000, Barcelona	2000
Huete, Luis María	Servicios & Beneficios	Ed. Deusto, Barcelona	2003
Kapferer, Jean-Noël	La marca, capital de la empresa. Principios y control de su gestión	Deusto, Bilbao	
Kapferer, Jean-Noël & Thoenig, J.C	La marca. Motor de la competitividad de la empresa y del crecimiento de la economía	McGraw Hill, Madrid	1991
Klein, N	No logo	Paidós, Barcelona	2001
Kotler, Phillip	Dirección de Marketing	Prentice Hall, Madrid	1992
León, J.L., & Olabarría, E.	Conducta del consumidor y marketing	Deusto, Bilbao	1991
Levy, Alberto	Marketing Avanzado en Práctica	Granica, Barcelona	1998
Meyers, W	Los Creadores de imagen	Ed Ariel, Barcelona	1991
Michalko, Michael	Los secretos de los genios de la creatividad	Gestión 2000, Barcelona	2002
Moliné, Marçal	La comunicación activa	Ed. Deusto	1988
Ohmae, K	La mente del estratega	McGrill Hill, Madrid	2004
Ortega Martínez	13 grandes temas de marketing	Esic, Madrid	1989
Peppers D & Rodgers; M	Uno x uno. El Marketing del Siglo XXI	Javier Bercgara Editor/Barcelona	2000
Pérez, Rafael Alberto	Estrategias de comunicación	Ariel Comunicación	2001
Peters, T	Re-imagina	Pearson Educación, Madrid	2003
Porter, M	La estrategia Competitiva		

Quintanilla, Isamel	Psicología y Marketing	Promolibro, Valencia	1989
Ogiquel Arribas, O	El Strategic Planner	Inv Ed Dossat, Madrid	2003
Reeves, R	La realidad en la Publicidad	Ed Sever-Cuesta, Valladolid	1964
Ries , L & Trout, J	Las 22 leyes inmutables de la marca	McGraw Hill, Madrid	2002
Schultz, D	Strategic Advertising Campaigns	Chicago, NTC Books	1990
Soler, P	La investigación cualitativa en marketing y publicidad	Ed. Paidós	1997
Stewart, Thomas A.	La nueva riqueza de las organizaciones: el capital intelectual	Granica, Barcelona	1998
Trout, J & Rivkin, S	El poder de lo simple	McGraw Hill, Madrid	1999
Varios	Dirección de comunicación empresarial e institucional	Gestión 2000, Barcelona	2000
Varios	Nuevas tendencias en Márketing	Deusto, Bilbao (HBR)	2002
Weilbacher, WM	El marketing de la marca	Garnica	1999
Williamson, J.	Decoding Advertising	Marion Boyars, New York	1979
Zyman, Sergio	El final del marketing que conocemos	Granica, Barcelona	1999

3. Referències per estructurar el treball de l'alumne

Examen Final escrit: 50%

Resolució de 2 exercicis: 20%

Comentari del llibre per escrit: 30% No logo de N. Klein

Objectius del treball sobre el comentari del llibre de Klein, N; No Logo

Objectiu nº1: Llegir-ho tot i identificar quina és la tesi de l'autora.

Objectiu nº 2: veure usos i abusos de la comunicació

Objectiu nº 3: organitzar el pensament sobre la tesi i argumentar els punts a favor i en contra de l'argumentació de l'autora.

Objectiu nº 4: Desenvolupar per escrit la vostra tesi personal, argumentar-la i defensar-la professionalment.

4. Competències a desenvolupar

Competència	Indicador específic de la competència
<i>Científica</i>	Pensament estratègic. Capacitat d'anàlisi, de buscar fonts d'informació.
<i>Científica</i>	Polítiques corporatives. Capacitat de llegir les estratègies corporatives de les accions que fa cada empresa.
<i>Sistèmica</i>	El valor de la marca. Capacitat per entendre la generació de valor per part de l'empresa i els processos d'afegir valor al consumidor.

Avaluació

Bloc/Apartat/tema	Pes	Descripció
Comprensió conceptual	<i>50% de la nota final.</i>	Domini dels conceptes tècnics del marketing estratègic.
Pràctiques en pensament estratègic	<i>20% de la nota final.</i>	Dues pràctiques en què l'alumne ha de comentar anuncis, articles o qualsevol altra acció externa de la companyia.
Desenvolupament de capacitat argumentativa	<i>30% de la nota final.</i>	En base a una determinada posició, desenvolupar capacitats d'entendre i de persuadir.

Fitxa d'activitat docent

1. Informació respecte l'assignatura

Títol Mercadotècnia Estratègica i Corporativa _____

Tema, mòdul o unitat *Bloque 1* _____Nom de l'activitat *Comprensió i argumentació estratègica* _____

2. Descripció de l'activitat

Explicació i objectius de l'activitat:

- a. Comprensió conceptual
- b. Desenvolupament de pensament estratègic
- c. Desenvolupament de capacitat argumentativa

- Metodologia: *Individual* *grupal*

1. Tipus de recursos necessaris

- Documentació: Rellenar la ficha técnica. Redactar la estrategia creativa para definir producto ofrecido, beneficios, target, posicionamiento, diferencia respecto a la conferencia, tono, etc.
- Multimèdia (Informàtica, audiovisuals): Presentación escrita por ordenador de manera impecable _____
- Sortides de camp _____
- Altres _____

2. Període i dates de presentació: _____

3. Avaluació: _____

Pes:¹ Examen Final escrit: 50%
 Resolució de 2 exercicis: 20%
 Comentari del llibre per escrit: 30% _____

3. Distribució de Competències a desenvolupar (de les escollides per desenvolupar a l'assignatura)²

- *Sistèmiques: Comprensió conceptual*

¹ Pes de l'activitat en el total de l'avaluació de l'assignatura² Es recomana no més de 3 competències per tal de poder-les treballar i avaluar correctament.

- *Científiques: Desenvolupament de pensament estratègic*
- *Científiques: Desenvolupament de capacitat argumentativa*

4. Objectius en relació a la competència. (en funció dels objectius de l'activitat i les competències seleccionades)

Objectius en relació a les competències.

Definir la prioritització dels objectius en funció de les competències seleccionades .

- Comprensió conceptual.
- Desenvolupament de pensament estratègic.
- Desenvolupament de capacitat argumentativa.

5. Indicadors d'observació de les competències. (què observar en l'avaluació de cada competència)

competència	Indicadors o descriptors de la competència
<i>Coneixement conceptual</i>	Examen Final escrit: 50%
<i>Pensament estratègic</i>	Resolució de 2 exercicis: 20%
<i>Capacitat argumentativa</i>	Comentari del llibre per escrit: 30% No logo de N. Klein.

6. Desglossament de les hores requerides per l'activitat³

Hores de preparació (professor)	t. estimat	t. validat
▪ Buscar o idear la pràctica	15%	15%
▪ Adaptar-la als objectius, seqüenciació i adaptació a l'assignatura	10%	10%
▪ Elaboració de material (dossiers, bibliografia i referències, etc.) pels alumnes i elaboració per el propi docent.	15%	15%
▪ Avaluació	40%	40%
▪ Coordinació entre professors		
Hores d'aula		
▪ Exposició i planificació de l'exercici als alumnes	5%	5%
▪ Classes dirigides	40%	40%
▪ Tutories individual/grupal		
▪ Exposició final		
▪ Debat / Seminari		

³ Crèdits ECTS: (hores d'aula + hores autònomes / 25 = X ECTS)

Hores de treball dels alumnes

▪ Recerca d'informació	20 hrs	
▪ Planificació del treball i del grup (si és el cas).		
▪ Estructuració i execució de l'activitat.	5 hrs	
▪ Preparar l'avaluació	10 hrs	
▪ Autoavaluació		
▪ Elaborar el portfolio o carpeta de l'alumne.		
Activitats d'Avaluació		
▪ Tipus d'avaluació (Exposició oral, Treball escrit, Defensa intergrupal).	Treball escrit	

7. Avaluació vers els objectius establerts: compliment dels objectius marcats amb aquesta activitat.

Molt

Força

Poc

Gens

Observacions generals respecte el funcionament de l'activitat: