

Titulació	Tipus	Curs
4313148 Màrqueting	OB	0

Professor/a de contacte

Nom: Joan Llonch Andreu

Correu electrònic: joan.llonch@uab.cat

Equip docent

Maria Pilar Lopez Belbeze

Rosalia Gallo Martinez

Idiomes dels grups

Podeu consultar aquesta informació al [final](#) del document.

Prerequisits

Es recomana que l'estudiant disposi de coneixements en gestió comercial o direcció de màrqueting.

Objectius

Estudiar els aspectes i les eines més rellevants del màrqueting estratègic, tant des de l'enfoc tradicional com el del màrqueting digital.

Es pretén que l'estudiant conegui les principals tècniques per analitzar els mercats estratègicament, les decisions a adoptar i la manera de planificar les accions de màrqueting.

Competències

- Abordar situacions i/o problemes empresarials que puguin comportar un dilema ètic a partir d'una reflexió crítica.
- Analitzar l'estructura i el funcionament de les organitzacions empresarials i del seu mercat per a la presa de decisions en màrqueting.
- Aportar solucions innovadores a problemes comercials.
- Comprendre i conèixer tots els aspectes relacionats amb la gestió de la distribució comercial i de la xarxa comercial d'una organització.

- Dissenyar i implantar plans de màrqueting segons els criteris d'eficàcia i eficiència.
- Dissenyar, planificar i dirigir accions de màrqueting en els nous escenaris que planteja la societat de la informació.
- Generar idees i solucions innovadores i competitives.
- Implementar les tècniques emergents a l'àmbit del màrqueting.
- Trasl·ladar a l'àmbit sociopolític l'anàlisi, la planificació i el disseny d'estratègies en el màrqueting.
- Treballar en equips de caràcter interdisciplinari.

Resultats d'aprenentatge

1. Abordar situacions i/o problemes empresarials que puguin comportar un dilema ètic a partir d'una reflexió crítica.
2. Avaluar la dinàmica dels mercats.
3. Definir posicionaments estratègics clau en diferents situacions de producte-mercat.
4. Descriure l'evolució i la situació actual de la distribució comercial.
5. Desenvolupar i implementar procediments que garanteixin la integritat de la distribució comercial.
6. Distingir els elements de direcció estratègica en màrqueting.
7. Establir l'estructura i el model d'un pla de màrqueting.
8. Establir processos d'anàlisi i valoració d'anàlisi i valoració d'accions d'altres empreses competidores.
9. Fer una anàlisi competitiva comparada (benchmarking).
10. Generar idees i solucions innovadores i competitives.
11. Identificar els factors clau d'una gestió integral de la distribució.
12. Identificar i analitzar els recursos i capacitats internes de l'organització.
13. Identificar i distingir les noves tendències en màrqueting.
14. Identificar les claus d'un problema comercial en l'àmbit no empresarial.
15. Identificar les principals claus estratègiques del màrqueting.
16. Identificar tipologies estratègiques de màrqueting.
17. Plantejar estratègies realistes i innovadores.
18. Plantejar idees elaborades per a la planificació o organització en màrqueting.
19. Reconèixer els factors del posicionament estratègic.
20. Reconèixer i identificar els valors i els factors moderadors de l'orientació al mercat d'una organització.
21. Reconèixer l'abast i aplicació del màrqueting.
22. Treballar en equips de caràcter interdisciplinari.
23. Utilitzar models de diagnòstic estratègic.

Continguts

- 1) Orientació al mercat i màrqueting relacional
 - El desenvolupament de l'orientació al mercat
 - Orientació al mercat i resultats
 - Màrqueting relacional
 - Lleiialtat en l'era d'Internet
- 2) Gestió del valor del client
 - Valor per al client
 - L'adquisició de clients
 - Retenció i creixement de clients
- 3) Valor de marca i sistemes de valoració

- La diferenciació tangible i/o intangible de l'oferta
- Valoració econòmica de la marca
- Diferents mètodes de valoració de marca
- 4) Decisions de preus
 - Consideracions en les decisions de preus
 - Objectius d'una política de preus
 - El procés de fixació de preus
- 5) La direcció de la força de vendes
 - Canvis en l'entorn del mercat
 - Nou enfocament de la venda: vendre o retenir
 - Responsabilitats del gerent de vendes al segle XXI
 - La figura del Key Account Manager (KAM)
- 6) Màrqueting en *Marketplaces*
 - Definició i característiques dels mercats.
 - Paper dels mercats
 - Optimització del llistat de productes (SEO)
 - Publicitat a *Marketplaces* (SEM)
 - Gestió de campanyes i mètriques clau.
- 7) Màrqueting en xarxes socials
 - El paper de les xarxes socials en els processos de distribució.
 - Estratègia de comunicació en contextos socials.
 - Vendes socials
- 8) El pla de màrqueting: fase estratègica
 - Característiques i funció d'un pla de màrqueting
 - Anàlisi estratègica i diagnòstic de la situació
 - Determinació dels objectius
- 9) El pla de màrqueting: fase tàctica
 - Establiment de plans d'acció
 - Determinació del Pressupost i compte de funcionament
 - Factors d'Èxit

Activitats formatives i Metodologia

Títol	Hores	ECTS	Resultats d'aprenentatge
Tipus: Dirigides			
Classes presencials	75	3	1, 3, 4, 5, 6, 8, 7, 2, 17, 12, 13, 16, 14, 15, 11, 9, 18, 20, 19, 21, 23
Tipus: Supervisades			
Casos pràctics	50	2	1, 3, 4, 5, 6, 8, 7, 2, 17, 10, 12, 13, 16, 14, 15, 11, 9, 18, 20, 19, 21, 23, 22
Tipus: Autònomes			
Treball autònom	100	4	1, 3, 4, 5, 6, 8, 7, 2, 17, 10, 12, 13, 16, 14, 15, 11, 9, 18, 20, 19, 21, 23, 22

Per aconseguir els objectius d'aquest mòdul, durant el curs s'utilitzen un conjunt de diferents metodologies docents: les classes magistrals, la discussió i la presentació a classe de casos pràctics preparats prèviament pels alumnes i la realització d'exercicis o activitats en classe.

Nota: es reservaran 15 minuts d'una classe, dins del calendari establert pel centre/titulació, per a la complementació per part de l'alumnat de les enquestes d'avaluació de l'actuació del professorat i d'avaluació de l'assignatura/mòdul.

Avaluació

Activitats d'avaluació continuada

Títol	Pes	Hores	ECTS	Resultats d'aprenentatge
Casos pràctics	40	20	0,8	1, 3, 4, 5, 6, 8, 7, 2, 17, 10, 12, 13, 16, 14, 15, 11, 9, 18, 20, 19, 21, 23, 22
Examen	40	3	0,12	1, 3, 4, 5, 6, 8, 7, 2, 17, 10, 12, 13, 16, 14, 15, 11, 9, 18, 20, 19, 21, 23, 22
Participació a classe	20	2	0,08	1, 3, 4, 5, 6, 8, 7, 2, 17, 10, 12, 13, 16, 14, 15, 11, 9, 18, 20, 19, 21, 23, 22

Normes generals d'avaluació dels mòduls

Aquest mòdul s'estructura en diferents parts que estan a càrrec de diferents professors. La nota final del mòdul consisteix en la mitjana de les notes de cada assignatura o part que formen el mòdul.

Es considera que el mòdul s'ha aprovat si:

1. la nota de cada part del mòdul és superior o igual a 5 (en una escala de 0 a 10) i
2. la nota final del mòdul és major o igual a 5 (en una escala de 0 a 10)

Si el mòdul no està aprovat, la coordinació del màster oferirà a l'estudiant la possibilitat de re-avaluar parts que componen el mòdul que no s'han superat, segons la valoració dels professors dels mòduls i de la coordinació. Si l'estudiant aprova la reavaluació la nota màxima que s'obtindrà en la part reavaluada serà de 5. El calendari

de les reavaluacions es farà públic juntament amb la llista de notes del mòdul.

La nota de cada part del mòdul L'alumne tindrà una nota de No Avaluat si no assisteix com a mínim al 80% de les classes presencials (es portarà un control amb un full de signatures) o si no realitza almenys el 50% de les activitats d'avaluació continuada. Cada professor especificarà en aquesta guia la manera en la qual avaluarà els estudiants. Si no s'especifica en la guia, aquestes normes d'avaluació es lliuraran el primer dia de classe per escrit.

Per superar amb èxit el mòdul de MARQUETING AVANÇAT és necessari realitzar dos proves, així com demostrar suficiència en la resolució dels casos i els exercicis proposats a classe.

En concret, la valoració final del mòdul estarà en funció dels següents criteris:

- Participació activa a classe de l'estudiant (20%)
- Resolució de casos i/o exercicis pràctics (40%)
- Proves escrites (40%)

PROVA D'AVALUACIÓ ÚNICA:

- Consistirà en un examen de tota la matèria, amb un pes del 100% sobre la nota final.
- La presència del o de l'estudiant és obligatòria el dia que es realitzi l'avaluació única.
- La data serà la mateixa que la de l'examen final de semestre que consta en el calendari d'avaluacions publicat per la Facultat d'Economia i Empresa.
- L'activitat que dona lloc a l'evidència es realitza presencialment el dia de l'avaluació única.
- S'aplicarà el mateix sistema de recuperació que per l'avaluació continuada.
- La revisió de la qualificació final segueix el mateix procediment que per a l'avaluació continuada.

Bibliografia

Bibliografía principal:

- Villanueva, J. i Juan Manuel de Toro (coord.), *Marketing Estratégico*. Ed. EUNSA - IESE Business School, Barcelona, 2019.
- Sainz de Vicuña, J.M, *El Plan de Marketing en la Práctica*, Ed. ESIC, Madrid.

Bibliografía complementaria:

- Alcaide, J.C., *Fidelización de clientes*, Ed. ESIC, Madrid, 2010.
- Cravens, D.W. i Piercy, N.F., *Marketing Estratégico*, Ed. McGraw-Hill, Madrid, 2007.
- Hollensen, S. i Ortiz, J.A., *Estrategias de Marketing Internacional*, Pearson, Madrid, 2010.

Lectures recomenades per el professor a l'inici del curs.

Programari

L'estudiant haurà de tenir bons coneixements de Microsoft Office i uns coneixements bàsics d'algun programa per portar a terme anàlisi multivariant.

Llista d'idiomes

Nom	Grup	Idioma	Semestre	Torn
(TEm) Teoria (màster)	30	Espanyol	primer quadrimestre	matí-mixt

PROVISIONAL