

Asignatura

| | |
|-------------------|-----------------------------|
| Nombre Asignatura | Marketing Social y Político |
| Código | 101422043 |
| Créditos ECTS | 6.0 |

Plan/es donde se imparte

| | |
|------------|--------------------------------|
| Titulación | Grado en Marketing (Plan 2022) |
| Carácter | OPTATIVA |
| Curso | 4 |

Datos Generales

➤ PROFESORADO

Lafuente Pérez, Patricia

➤ CONOCIMIENTOS RECOMENDADOS

No se requieren conocimientos previos

➤ OBJETIVOS TEÓRICOS

Esta asignatura se centra en: Marketing, política y sociedad. Investigación en marketing político. Comportamiento del elector. El intercambio y la situación competitiva política. La comunicación política. Concepción y desarrollo del marketing social. Gestión del marketing social.

➤ OBJETIVOS PRÁCTICOS

Identificar el concepto de marketing no lucrativo y del marketing social para promover la idea de cambio social en contraposición al contexto de marketing comercial. Aplicar las claves del marketing político con el fin de promover la adopción de idearios políticos, candidatos y partidos políticos. Relacionar los procesos de cambio social y la aplicación del marketing social. Desarrollar acciones atendiendo a las similitudes y diferencias entre marketing electoral y marketing político.

➤ COMPETENCIAS QUE SE DESARROLLAN / RESULTADOS DE APRENDIZAJE

BÁSICAS

CB1 - Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos en un área de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio

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

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

CB4 - Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado

CB5 - Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía

GENERALES

CG1 - Analizar las variables sociales, económicas y culturales de un determinado contexto para valorar su influencia en el ámbito empresarial

CG2 - Valorar la importancia del trabajo en equipo para el funcionamiento exitoso de la organización

CG3 - Identificar las estrategias y los recursos que inciden en el éxito de la actividad comercial para lograr mejores resultados

CG4 - Comprender las características de la sociedad digital y su influencia en la actividad empresarial para favorecer formatos de negocio más adecuados

CG5 - Percibir la relevancia de la cultura organizativa para entender su funcionamiento y mejorar las formas de trabajo y de relación que se desarrollan en toda organización

CG6 - Analizar la información y los datos provenientes de fuentes diversas para llevar a cabo un correcto diagnóstico de la realidad del mercado y tomar las decisiones idóneas.

CG7 - Reconocer los factores que inciden en el funcionamiento de una organización para contribuir a su mejora

CG8 - Desarrollar habilidades interpersonales que refuercen el trabajo autónomo y las capacidades de persuasión y negociación.

CG9 - Reflexionar sobre las dimensiones de la personalidad humana para valorar el comportamiento individual y social en un determinado contexto histórico

CG10 - Actuar de conformidad a los principios éticos, deontológicos y jurídicos propios de la profesión, respetando los principios de libertad e igualdad y defendiendo una cultura de paz y respeto de los derechos fundamentales y digitales.

COMPETENCIAS TRANSVERSALES

CT1 - Desarrollar el pensamiento crítico propio del espíritu universitario, así como la capacidad de analizar, argumentar e interpretar datos relevantes y complejos para poder integrarlos de manera sólida y solvente en la toma de decisiones.

CT2 - Utilizar con rigor y precisión el lenguaje oral y escrito, siendo capaz de transmitir información a un público tanto especializado como no especializado, teniendo en cuenta los diferentes

contextos.

CT3 - Desarrollar las actitudes necesarias para el trabajo cooperativo y la participación en equipos, incorporando aquellos valores que representan el esfuerzo, la generosidad y el respeto, junto con el compromiso para realizar un trabajo de calidad, que tiene la búsqueda de la verdad como horizonte.

CT4 - Aplicar los conocimientos a la práctica. Saber utilizar los conocimientos adquiridos en la consecución de un objetivo concreto, por ejemplo, la resolución de un ejercicio o la discusión de un caso práctico.

CT5 - Desarrollar una conciencia de la inviolabilidad de los Derechos Humanos, basada en el respeto a la dignidad de la persona que fomenta la responsabilidad social, la solidaridad, la sostenibilidad ambiental, la no discriminación y la búsqueda del bien común como servicio a la sociedad.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

CE5 - Comprender los activos intangibles de la empresa, para poder desarrollar estrategias y acciones que refuercen la reputación corporativa de la organización.

CE6 - Aplicar los procesos de marketing y sus técnicas específicas: posicionamiento, segmentación, procedimientos de análisis y medición de la eficacia.

CE8 - Diseñar una campaña de marketing seleccionando los soportes y medios adecuados para la planificación de programas y acciones, utilizando las herramientas específicas para cada soporte.

CE10 - Elaborar un plan de comunicación: fijar los objetivos de comunicación, definir el público objetivo, plantear las estrategias, y determinar, definir y controlar los presupuestos de comunicación publicitaria y marketing.

CE12 - Poner en marcha procesos de creación, diseño, elaboración y producción de los mensajes para la comunicación de productos y servicios.

CE13 - Aplicar las técnicas de comunicación, expresión oral y escrita, en especial las utilizadas en la gestión publicitaria y en la comunicación empresarial e institucional.

CE16 - Elaborar planes de marketing especializado (por ejemplo, en el sector turístico, de moda, deportivo o tecnológico) que se adecúen a las peculiaridades de cada sector y tipología de consumidor con el fin de desarrollar productos y servicios competitivos e innovadores.

» CONTENIDO DEL PROGRAMA

BLOQUE 1: MARKETING POLÍTICO

1. Emergencia y desarrollo de la moderna comunicación política. Una mirada a Estados Unidos
2. Particularidades y fundamentos de la aplicación del marketing al ámbito político.

3. Fases de una campaña de marketing político

4. Herramientas en las campañas electorales

BLOQUE 2: MARKETING SOCIAL

1. Particularidades y fundamentos del marketing social

2. Estrategias básicas del marketing social

➤ ACTIVIDADES FORMATIVAS

f1 Clase magistral: Presentación de los conceptos teóricos asociados a los conocimientos científicos de la materia por parte del profesor con participación o no del estudiante. Número de horas: 40. Porcentaje de presencialidad: 100%

Af2 Clase práctica: Clases experimentales donde el estudiante aplica conocimientos teóricos aprendidos (estudios de casos, problemas, prácticas de laboratorio, simulaciones, herramientas informáticas, etc.). Número de horas: 42. Porcentaje de presencialidad: 100%

Af3 Trabajos (individuales o grupales): Elaboración de trabajos, individual o en grupo, cuyo resultado final puede ser una memoria, una exposición oral, un informe, etc. Número de horas: 32. Porcentaje de presencialidad: 50%

Af4 Tutorías (individuales o grupales): Reuniones concertadas con el profesor por los estudiantes, de manera individual o en pequeños grupos, que permite dirigir el aprendizaje de manera personalizada. Incluye resolución de dudas, dirección de trabajos, preparación de exposiciones, etc. Número de horas: 8. Porcentaje de presencialidad: 60%

Af5 Estudio independiente y trabajo autónomo del estudiante: tiempo de estudio por parte del estudiante de los contenidos de las materias y tareas de búsqueda de información, análisis, elaboración de documentos, etc. Número de horas: 24. Porcentaje de presencialidad: 0%

Af6 Pruebas de evaluación: pruebas escritas, orales, prácticas, trabajos, etc. que permiten analizar los resultados de aprendizaje de los estudiantes. Número de horas: 4. Porcentaje de presencialidad: 100%

➤ CRITERIOS Y MÉTODOS DE EVALUACIÓN

CONVOCATORIA ORDINARIA

- Prácticas (SE2) 50% No se recuperan actividades. Los ejercicios (o bloques de actividades) no entregados tienen una calificación automática de 0.

- Exámenes teóricos (SE4) 40%. Al comienzo del curso se detallarán y publicarán las características del examen teórico.

- Asistencia y participación (SE1): 10%. No se justifican faltas de asistencia

Es OBLIGATORIO superar cada uno de los bloques por separado para aprobar la materia. Es decir, es OBLIGATORIO obtener al menos un 5 en el bloque teórico y un 5 en el bloque práctico para aprobar la asignatura.

CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA

- Prácticas (SE2) 50%: los alumnos que hayan suspendido el bloque práctico en primera convocatoria deberán entregar los trabajos que se indiquen a través de la plataforma una vez cerrada la convocatoria ordinaria y que tendrán como límite de entrega la fecha y hora del examen de la convocatoria extraordinaria

- Examen teórico (SE4) 40%: los alumnos que hayan suspendido el bloque teórico en primera convocatoria deberán realizar un examen teórico que supondrá el 40% de la calificación global.

- Asistencia y participación (SE1): 10%: se mantiene la nota obtenida en la convocatoria ordinaria.

Es IMPORTANTE tener en cuenta la obligatoriedad de superar cada uno de los bloques por separado para aprobar la materia. Es decir, es obligatorio obtener al menos un 5 en el bloque teórico y un 5 en el bloque práctico para aprobar la asignatura.

ALUMNOS DE SEGUNDA MATRÍCULA QUE ESTÉN EXENTOS DE ACUDIR A CLASE

Se recomienda a los alumnos repetidores que soliciten una tutoría en la primera semana de clase.

- Prácticas (SE2) 60%: deberán entregar los trabajos que se indiquen a través de la plataforma.

- Examen teórico (SE4) 40%

Es IMPORTANTE tener en cuenta la obligatoriedad de superar cada uno de los bloques por separado para aprobar la materia. Es decir, es necesario obtener al menos un 5 en el bloque teórico y un 5 en el bloque práctico para aprobar la asignatura.

CRITERIOS DE REDACCIÓN Y ORTOGRAFÍA

Se valorará la capacidad de redacción, manifestada en la exposición ordenada de las ideas, el correcto engarce sintáctico, la riqueza léxica y la matización expresiva. La ortografía será juzgada en su totalidad: letras, tildes y signos de puntuación. Hechas estas consideraciones generales, se establecen las normas siguientes:

Por cada falta de ortografía, incluidas las tildes, se deducirá medio punto de la calificación del ejercicio.

Cuando se repita la misma falta de ortografía, se contará como una sola. Estas normas se establecen con el carácter de mínimas y sin perjuicio de las exigencias adicionales que pueda fijar cada profesor en función de los contenidos y objetivos de sus respectivas asignaturas.

NO PRESENTADO

Esta calificación no consume convocatoria. En cualquier caso, cuando un estudiante haya sido

evaluado en actividades que supongan el 30% de la calificación, ya no será posible considerar que es no presentado en la asignatura. La nota final se obtendrá de la media ponderada de su evaluación continua

➤ **BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS BÁSICOS**

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

Barquero Cabrero, J. D. (2011) Relaciones públicas políticas, marketing y lobbying: consiga que las ideas de su campaña se posicionen en la mente del votante. Fidelice, mantenga y consiga nuevos votantes. Descubra paso a paso cómo se hace una campaña de éxito. McGraw-Hill España.

Crespo, I., Martínez, M., Mora, M., Moreno, C., Rabadán, R. (2016). Manual de Herramientas para la investigación de la opinión pública. Tirant lo Blanch.

Hastings, G., Angus, K., Bryant, C. (2011). Social Marketing. Sage Publications.

Haug, L. R. (2021). Marketing político en tiempos volátiles: manual para ganar elecciones. Pluma Digital Ediciones.

Sánchez, D. C., Granados, G. E., & Mejía, C. M. A. (Eds.). (2017). Manual de Marketing Político: estrategias para una campaña exitosa (1st ed.). Ediciones USTA.
<https://doi.org/10.2307/j.ctvbcd02s>

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

Centenero de Arce, M.J. y Centenero de Arce, F. (2021). La profesionalización del uso de medios de comunicación social en las Entidades no lucrativas del Tercer Sector de Acción Social. *Revista de La Asociación Española de Investigación de La Comunicación*, 8(15), 199219.
<https://doi.org/10.24137/raeic.8.15.9>

Claro Montes, C., Ferruz González, S. A., y Catenacci Martín, J. I. (2024). Redes sociales y Tercer Sector: análisis del uso de Facebook e Instagram en 50 ong de España y Chile. *Revista Latina de Comunicación Social*, 82, 121. <https://doi.org/10.4185/rlds-2024-2197>

Cotarelo, R. (2010). La política en la era de internet. Tirant Lo Blanch.

Dader, J. L. y Campos Dominguez, E (2017). La búsqueda digital del voto. Tirant Lo Blanch.

Grossi, G. (2007). La opinión pública: teoría del campo demoscópico. Centro de Investigaciones Sociológicas.

Jeke, L. (2024). Affective Polarization and Misinformation Belief. *Political Behavior*, 46(2), 825884.
<https://doi.org/10.1007/s11109-022-09851-w>

Kubacki, K., Rundle-Thiele, S. (2013). Contemporary issues in Social Marketing. Cambridge Scholars Publishing.

Luque Martínez, T. (2004). Marketing político. Un análisis de intercambio político. Editorial Ariel.

Monzón Arribas, C. (2006). Opinión pública, comunicación y política (2ª ed.). Tecnos.

Plaza Casado, A. (2024). Marketing socialmente responsable. Dykinson

Sampedro Blanco, V. (2023). Teorías de la comunicación y el poder: opinión pública y pseudocracia. Ediciones Akal.

Vite López, R., Bárcena Juárez, S., Lerma Kirchner, A. E. (2011). Marketing político. Cengage Learning.

Recursos bibliográficos de la Universidad Villanueva: <https://biblioteca.villanueva.edu/>

➤ **HORARIO, TUTORÍAS Y CALENDARIO DE EXÁMENES**

1.- Los horarios y exámenes podrán ser consultados en tiempo real en: [HORARIOS](#)

2.- Tutorías: el profesor publicará el horario de tutorías en el campus virtual de la asignatura, con independencia de que el alumno pueda solicitar por correo electrónico a la dirección del profesor las tutorías necesarias.

➤ **PUBLICACIÓN Y REVISIÓN DE LA GUÍA DOCENTE**

Esta guía docente se ha realizado siguiendo los criterios de la Memoria Verificada del Grado