

## Asignatura

|                   |                                  |
|-------------------|----------------------------------|
| Nombre Asignatura | Marketing Aplicado al Periodismo |
| Código            | 100422021                        |
| Créditos ECTS     | 6.0                              |

## Plan/es donde se imparte

|            |                                 |
|------------|---------------------------------|
| Titulación | Grado en Periodismo (Plan 2022) |
| Carácter   | OBLIGATORIA                     |
| Curso      | 2                               |

## Datos Generales

### ➤ PROFESORADO

Adela Herranz Luna

### ➤ CONOCIMIENTOS RECOMENDADOS

No se requieren conocimientos previos.

### ➤ OBJETIVOS TEÓRICOS

La asignatura Fundamentos de Marketing, tiene como finalidad dotar a los alumnos de conocimientos sólidos para afrontar con éxito todas las cuestiones relacionadas con la puesta en el mercado de productos y servicios que puedan presentarse en su futura carrera profesional.

En concreto, los objetivos son:

- Profundizar en el concepto de marketing y vincularlo a la estrategia comercial de las compañías.
- Poder efectuar un análisis sistemático y permanente de las necesidades de mercado, y desarrollar las políticas comerciales y de marketing.
- Desarrollar la capacidad de realizar análisis para detectar el atractivo de los diferentes mercados, y la ventaja competitiva de cada uno de los productos y del conjunto de los mismos, para una empresa en particular en cada uno de ellos.
- Desarrollar habilidades para la resolución de las diferentes problemáticas relacionados con las políticas de producto, precio, distribución y comunicación.

### ➤ OBJETIVOS PRÁCTICOS

Para el desarrollo de la asignatura se utilizará el método del caso, combinado con materias teóricas.

Se pretende así representar la realidad del mundo laboral, y acercarse de una manera práctica a la realidad del mercado.

### ➤ COMPETENCIAS QUE SE DESARROLLAN / RESULTADOS DE APRENDIZAJE

#### COMPETENCIAS 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.

#### COMPETENCIAS GENERALES

CG1- Adquirir una base de conocimientos sólida y relevante sobre las disciplinas científicas que concurren en las ciencias sociales.

CG2- Capacidad de analizar información y datos provenientes de fuentes diversas para hacer un análisis crítico y un correcto diagnóstico.

CG3- Capacidad para la resolución de problemas y toma de decisiones aplicando adecuadamente las técnicas pertinentes de análisis de datos.

CG4- Capacidad para liderar de manera positiva personas y equipos de trabajo que impulsen proyectos innovadores.

CG5- Desarrollar habilidades interpersonales que refuercen el trabajo autónomo.

CG6- Respetar los principios de libertad e igualdad (género, capacidad/discapacidad, origen, condición, etc.), y defender una cultura de paz y el respeto de los derechos fundamentales en todos los tratamientos informativos, interpretativos, dialógicos y opinativos de la comunidad periodística.

CG7- Desarrollar habilidades de trabajo en equipo y liderazgo orientadas a evaluar, optimizar y confrontar criterios en la toma de decisiones responsable y a la resolución de situaciones complejas en el ámbito de la comunicación.

CG8- Identificar las distintas dimensiones del ser humano (libertad, historicidad, sociabilidad, vulnerabilidad, dignidad, etc.) para diseñar las interacciones comunicativas en función de los intereses de la persona.

CG9- Actuar de conformidad a los principios éticos, deontológicos y jurídicos en la profesión periodística.

#### 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- 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.

CT3- 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.

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 el servicio a la sociedad.

#### COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

CE5- Desarrollar la creatividad a partir del conocimiento de los principios básicos de la psicología de la comunicación.

CE6- Desarrollar las habilidades sociales y profesionales, así como la capacidad para liderar equipos, necesarias para un buen desempeño en la profesión periodística.

CE7- Comprender la estructura y el funcionamiento de la empresa de comunicación, su forma de organización, sus estrategias de gestión, sus sistemas de producción y distribución de contenidos.

CE8- Aprender las técnicas de gestión de información y manejo de fuentes necesarias para hacer productos periodísticos veraces, útiles a la sociedad y que se atengan en todo momento a los principios de la ética y la deontología profesional.

CE19- Aprender las herramientas periodísticas del entorno web relacionadas con el análisis y verificación de fuentes, el posicionamiento web, el análisis de audiencias, las minería de datos, la inteligencia artificial, la comunicación en redes sociales y la visualización de datos.

CE20- Aprovechar los entornos digitales para promover la comunicación acorde con la sociedad en red fomentando la creatividad y eficiencia.

CE21- Aplicar los conocimientos fundamentales del marketing en proyectos relacionados con la información periodística o la comunicación corporativa.

CE22- Aplicar a la realidad de las empresas, organizaciones e instituciones del ámbito de la comunicación los fundamentos teórico-prácticos adquiridos en el aula y en el resto de actividades realizadas en la universidad.

#### ➤ **CONTENIDO DEL PROGRAMA**

##### PROGRAMA FUNDAMENTOS DE MARKETING:

1.- Qué es el Marketing: generación de captación de valor del cliente.

- Definición de marketing.
- Evolución del marketing.
- Importancia del marketing.

2.- El comportamiento del consumidor

- Necesidades, deseos y demanda.
- Productos, servicios y experiencias.
- Valor, coste y satisfacción.
- Intercambio, transacción y relación.
- El proceso de compra.

3.- La empresa y la estrategia de marketing.

- Estrategia empresarial y ventaja competitiva.

- Niveles de estrategia en la empresa.
- El proceso de formulación estratégica y el marketing.
- Fase de análisis. la investigación comercial.
- El análisis DAFO y el análisis CAME.
- 4.- Análisis del entorno estratégico de la empresa y herramientas.
  - Análisis del macroentorno.
  - Análisis del mercado y tendencias.
  - Análisis del sector.
  - Análisis competitivo.
- 5.- Análisis interno de la empresa y herramientas.
  - Análisis del posicionamiento, branding y mix marketing.
  - Análisis de productos.
  - Análisis de clientes.
  - de la organización.
  - Análisis de recursos.
  - Análisis de resultados
- 6.- Estrategia producto
  - Concepto y tipo de productos.
  - Decisiones sobre producto.
  - Estrategia de marca: construcción y gestión de marca.
- 7.- Estrategia de precios
  - Concepto de precio.
  - Estrategias de precio y métodos de fijación de precios.
  - Estrategias de cambios y ajustes de precios.
- 8.- Estrategia de distribución y gestión del canal.
  - Concepto de canal de distribución.
  - Decisiones de diseño del canal de distribución.
  - Organización de los canales de distribución.
- 9.- Estrategia de comunicación.
  - La comunicación integrada de marketing.
  - Estrategia de comunicación.
  - Herramientas de comunicación.
  - Los medios de comunicación on y off.
- 10.- Estrategia con otras Ps del mix marketing y su gestión.
- 11.- El plan de marketing.
- 12.- El modelo de negocio Canvas.

## ➤ **ACTIVIDADES FORMATIVAS**

Se combinarán las clases magistrales con la aplicación práctica de las mismas a través de un proyecto APS (Aprendizaje por Servicio), propuesta educativa que combina procesos de aprendizaje académico y de servicio a la comunidad, en un solo proyecto bien articulado, en el que los participantes se forman al trabajar sobre necesidades reales del entorno con el objetivo de mejorarlo.

**ACTIVIDADES FORMATIVAS**

|                                                              | Número de horas | Presencialidad |
|--------------------------------------------------------------|-----------------|----------------|
| Af1 Clase magistral.                                         | 35              | 100%           |
| Af2 Clase práctica:                                          | 25              | 100%           |
| Af3 Trabajos (individuales y/o grupales):                    | 52              | 60%            |
| Af4 Tutorías (individuales o grupales):                      | 10              | 60%            |
| Af5 Estudio independiente y trabajo autónomo del estudiante: | 25              | 0%             |
| Af6 Pruebas de evaluación:                                   | 3               | 100%           |
| <b>TOTAL</b>                                                 | <b>150</b>      |                |

**➤ CRITERIOS Y MÉTODOS DE EVALUACIÓN**

La evaluación se realizará teniendo en cuenta la asistencia y participación del alumno en las clases prácticas y teóricas, su trabajo en los ejercicios prácticos y la nota obtenida en el examen.

La calificación final en la **CONVOCATORIA ORDINARIA** se obtendrá según los siguientes porcentajes:

**ASISTENCIA Y PARTICIPACIÓN:** 10%. Incluye la asistencia a clases teóricas y prácticas, las tutorías y la participación en clase.

**TRABAJO GRUPAL:** 40%. Consistirá en la realización y presentación del proyecto de APS. Para la evaluación del caso global se empleará un sistema de rúbrica de evaluación, que será explicado por el profesor a los alumnos durante la primera semana del curso.

**EXAMEN:** 50%:

Para poder hacer media es imprescindible obtener una nota mínima de 5 en el examen y una nota mínima de 5 en el caso grupal.

La calificación de la **CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA** se obtendrá según los siguientes porcentajes:

Su nota final será la nota del examen extraordinario si el alumno lo ha suspendido o aprobado con un 5. En tales casos, no se tendrá en cuenta la evaluación continua.

En el caso de que la nota del examen extraordinario supere el 5, se tendrá en cuenta la nota de evaluación continua obtenida por el alumno durante el curso con los mismos pesos sobre la calificación final que en la convocatoria ordinaria (un 10% la asistencia y participación, y un 40% el trabajo grupal), sin que esta estimación le pueda llevar nunca a suspender la asignatura.

**ALUMNOS EN SEGUNDA MATRÍCULA O PROCEDENTES DE OTRAS UNIVERSIDADES QUE ESTÉN EXENTOS DE ASISTENCIA:**

**EXAMEN:** 65%

**TRABAJO GRUPAL:** 35%

La calificación de **NO PRESENTADO** no consume convocatoria. En cualquier caso, cuando un estudiante haya sido evaluado en un conjunto de pruebas que abarquen el 30% de la ponderación, no será posible que se le considere como no presentado. En este caso, la calificación final que obtendría será la correspondiente a la media ponderada de su evaluación continua.

#### **NORMAS ORTOGRÁFICAS:**

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:

1. Por cada falta de ortografía, incluidas las tildes, se deducirá medio punto de la calificación del ejercicio.
2. 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.

#### **» BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS BÁSICOS**

##### **Bibliografía básica:**

Kotler, P. y Armstrong, G. (2018), Marketing (16º ed.) Madrid. Pearsons Prentice Hall

Sainz de Vicuña J.M. (2022) El plan de marketing en la práctica (24ª ed.)

García Villalobos, J.C. (2016): Fundamentos de Marketing. McGrawHill

##### **Bibliografía y webgrafía complementaria:**

Marketing Directo, revista digital <https://www.marketingdirecto.com/>

Reason Why, revista digital <https://www.reasonwhy.es/>

Puro Marketing, revista digital <https://www.puromarketing.com/>

El Publicista, revista digital <https://www.elpublicista.es/>

Kotler, P, Kartajaya, H. y Setiawan, I. (2020) Marketing 4.0. LID

Kotler, P, Kartajaya, H. y Setiawan, I. (2021) Marketing 5.0. LID

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

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

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

2.-El calendario de exámenes podrá ser consultado en el siguiente link sobre el general para Grados del curso 2024-25. [Calendario Académico](#)

3.- 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 de acuerdo con la Memoria Verificada de la titulación