

MÁSTER EN ECONOMÍA, FINANZAS Y COMPUTACIÓN • 2015-2016

1. DATOS BÁSICOS DE LA ASIGNATURA

ASIGNATURA ESPAÑOL)	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS				
SUBJECT	MARKETING RESEARCH				
CÓDIGO	150222	AÑO DE PLAN DE ESTUDIOS		2015	
TIPO	OBLIGATORIO		OPTATIVO	X	
MÓDULO	XIII. Marketing				
SEMESTRE	A				
Créditos totales (ECTS)	3,0	TEORÍA (80%)	18	PRÁCTICAS (20%)	4,5

HORARIO DE CLASES

GRUPO	FECHA	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
SESIÓN 1	7/6/16 (J. Sanchis)		16:30-20:30			
SESIÓN 2	8/6/16 (J. Sanchis)			16:30-20:30		
SESIÓN 3	20/6/2016 (Prof. M. Carmona)	16:30-20:30				
SESIÓN 4	21/6/2016 (Prof. M. Carmona)		16:30-20:30			
SESIÓN 5	27/6/2016 (Prof. M. Carmona)	16:30-20:30				
SESIÓN 6	28/6/2016 (Prof. M. Carmona)		16:30-20:30			

2. DOCENTES

RESPONSABLE DE LA ASIGNATURA

NOMBRE	DRA. MÓNICA CARMONA (COORDINADORA)				
UNIVERSIDAD	HUELVA				
DEPARTAMENTO	DIRECCIÓN DE EMPRESAS Y MARKETING				
ÁREA DE CONOCIMIENTO	COMERCIALIZACIÓN E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS				
Nº DESPACHO	54, 2ª planta	UBICACIÓN	FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES		
CORREO ELECTRÓNICO	monica@uhu.es		TELÉFONO	+34.959.217.923	
URL WEB			CAMPUS VIRTUAL	Moodle	

HORARIO DE TUTORÍAS (*)

La celebración de las tutorías se encuentra a disposición de los alumnos a través de la plataforma virtual de la asignatura. Se puede hacer uso de las tutorías asincrónicas a través de la plataforma y el correo electrónico. Para concertar citas presenciales, utilice el buzón de la asignatura con indicación de fecha y hora preferida.

NOMBRE	DR. JUAN A. SANCHIS-LLOPIS				
UNIVERSIDAD	UNIVERSIDAD DE VALENCIA				
DEPARTAMENTO	ECONOMÍA APLICADA				
ÁREA DE CONOCIMIENTO	ECONOMÍA APLICADA				
Nº DESPACHO	C	UBICACIÓN	Santa María de la Rábida		
CORREO ELECTRÓNICO	Juan.a.sanchis@uv.es		TELÉFONO	(34) 91 624 96 40	
URL WEB	http://www.uv.es/sanchis/		CAMPUS VIRTUAL	Moodle	

HORARIO DE TUTORÍAS (*)

La celebración de las tutorías se encuentra a disposición de los alumnos a través de la plataforma virtual de la asignatura. Se puede hacer uso de las tutorías asincrónicas a través de la plataforma y el correo electrónico. Para concertar citas presenciales, utilice el buzón de la asignatura con indicación de fecha y hora preferida.

NOMBRE					
DEPARTAMENTO					
ÁREA DE CONOCIMIENTO					
Nº DESPACHO		UBICACIÓN			
CORREO ELECTRÓNICO			TELÉFONO		
URL WEB			CAMPUS VIRTUAL		

3. DESCRIPTOR

ESPAÑOL	<p>Este curso de marketing cuantitativo proporciona las bases para el análisis empírico de los problemas de marketing aplicado.</p> <p>Entre las cuestiones analizadas se incluyen:</p> <ul style="list-style-type: none"> Las elecciones del consumidor y la conducta de compra El examen de productos, precios, publicidad y estrategias e promoción de las empresas el análisis de la competencia en diferentes campos. <p>Un tema transversal es el uso de métodos cuantitativos rigurosos para estudiar cuestiones relevantes para la toma de decisiones empresariales.</p>
ENGLISH	<p>The quantitative marketing provides the foundations of empirical analysis of applied marketing problems.</p> <p>Questions of interest include:</p> <ul style="list-style-type: none"> Investigating consumer choices and purchase behavior Examining product, pricing, advertising, and promotion strategies of firms Analyzing competition in a wide range of domains <p>A common theme of research is the use of rigorous quantitative methods to study important, managerially relevant marketing questions.</p>

4. SITUACIÓN

PRERREQUISITOS

Ninguno.

CONTEXTO DENTRO DE LA TITULACIÓN

Esta asignatura configura el núcleo de técnicas incluidas en la especialidad de Marketing Digital.

5. COMPETENCIAS

BÁSICAS Y GENERALES

- CB8 - Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios
- CB9 - Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades
- CB10 - Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.

TRANSVERSALES

- CT1 - Dominar en un nivel intermedio una lengua extranjera, preferentemente el inglés.
- CT2 - Utilizar de manera avanzada las tecnologías de la información y la comunicación.
- CT3 – Gestionar la información y el conocimiento.
- CT4 – Comprometerse con la ética y la responsabilidad social como ciudadano y como profesional

ESPECÍFICAS

- CE1 - Comprender y saber aplicar los métodos de investigación cualitativa comúnmente utilizados en el ámbito de la Economía, la Empresa, las Finanzas y en el de la Comercialización e Investigación de mercados.
- CE4 – Conocer y saber utilizar el software comúnmente utilizado en el ámbito de investigación de la Economía, Empresa, Finanzas y Comercialización e Investigación de Mercados.
- CE6 – Conocer las fuentes y opciones que permite el Big Data en los ámbitos de la Administración de Empresas, el Marketing, la Economía y las Finanzas.

Competencias específicas asociadas a la especialidad

- CEM1. Comprender los principios y fundamentos de marketing y saber aplicar la metodologías para saber identificar los mercados prioritarios y conocer las diversas herramientas para la toma de decisiones.
- CEM4. Conocer y comprender los objetivos y saber aplicar las técnicas propias de la investigación comercial.

6. OBJETIVOS DE LA ASIGNATURA

Resultados esperados del aprendizaje

- Proporcionar una visión amplia sobre el Marketing en el entorno de Internet.
- Los alumnos conocerán las bases de esta nueva realidad económica global y podrán identificar las herramientas más comunes de la WEB y sus ventajas para la empresa
- Aportar conocimiento práctico sobre los mecanismos de posicionamiento en buscadores (SEO).
- Aprovechar el fenómeno de las redes sociales y profesionales
- Conocer técnicas para la monitorización, análisis y seguimiento de las acciones de marketing online
- Analizar casos reales: cuáles están siendo los modelos de éxito y fracaso de la Web 2.0 en la empresa.
- Conocer, comprender y saber aplicar de forma profesional el modo en que se producen las relaciones con los consumidores en un entorno digital interactivo, así como el potencial de Internet como fuente de información y conocimiento sobre los mercados.
- Comprender y saber aplicar los conceptos avanzados del Marketing al comercio a través de Internet y las nuevas tecnologías
- Conocer y ser capaz de aplicar los conceptos y técnicas SEO y SEM para el posicionamiento online.

7. ACTIVIDADES FORMATIVAS, METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE Y SU RELACIÓN CON COMPETENCIAS QUE DEBE ADQUIRIR EL ESTUDIANTE

Metodología	Actividad	Descripción	Horas
Actividades presenciales	Clases teóricas	Clases teóricas. Fundamentos y planteamientos teóricos	25,5
	Clases prácticas	Problemas y casos prácticos: planteamiento y resolución de problemas concretos relacionados con la materia	
	Evaluación	Realización de exámenes parciales y finales, escritos u orales	
Trabajo autónomo tutelado	Trabajo autónomo individual	Uso de manuales, monografías y artículos (científicos, didácticos y divulgativos)	46,5
	Trabajo autónomo en grupo	Resolución de problemas y casos prácticos	
Tutorías	Individuales	Actividades académicas dirigidas	3
		Presenciales o virtuales (Campus Virtual, correo electrónico)	

Todo el material oportuno para el seguimiento de las clases teóricas y prácticas estará disponible en la plataforma de teleformación Moodle (<http://moodle.uhu.es/contenidos/login/index.php>) Para las clases teóricas, los recursos que se utilizarán son la pizarra (tradicional y en su versión electrónica), las proyecciones de presentaciones con la ayuda del ordenador y material suplementario suministrado por el profesorado (fotocopias, archivos electrónicos, etc.). En las clases prácticas se aplicarán los contenidos abordados en las clases teóricas, se hará hincapié en los mecanismos de resolución, sus limitaciones y ventajas, así como un análisis crítico de los resultados alcanzados. Estas clases prácticas serán interactivas y la participación del/la alumno/a será tenida en cuenta a la hora de valorar su adaptación al grado de aprendizaje.

8. BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

BREVE DESCRIPCIÓN DE LOS CONTENIDOS

Módulo I: Introducción a la investigación de mercados

Módulo II: Modelos cuantitativos

9. BIBLIOGRAFÍA

A lo largo del curso se podrá incluir material adicional de lectura en el Aula Virtual para algunos temas, referencias que servirán como complemento y ampliación de lo explicado en clase y que serán también objeto de evaluación.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

- Franses, P.H. and R.Paap (2004). Quantitative Models in Marketing Research. Cambridge University Press
- Smith S.M. and G.S. Albaum (2010). An Introduction to Marketing Research.

10. SISTEMA DE EVALUACIÓN

Técnica empleada	Descripción	Criterios	Valor sobre el total de la nota
Prueba final individual teórico-práctica	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación de la adquisición conocimientos teórico-prácticos y metodológicos 	<ul style="list-style-type: none"> • Grado de capacidad de resolución de problemas y aplicación de los contenidos teóricos a la práctica • Grado de desarrollo de la capacidad de síntesis • Grado de conocimiento, comprensión e información • Ausencia de errores • Utilización adecuada de los conceptos • Coherencia interna del ejercicio • Capacidad de interrelacionar teorías, modelos, conceptos • Concreción y exactitud de las respuestas • Nivel de estudio 	50%
Evaluación continua	<ul style="list-style-type: none"> • Valoración del trabajo personal a través de portafolios (ejercicios prácticos realizados tanto de manera autónoma como en grupo) • Participación activa 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad del alumnado para planificar, desarrollar y presentar un trabajo empírico sobre diferentes facetas de la asignatura • Claridad de análisis y exposición de resultados • Grado de capacidad en la resolución de problemas 	50%

MEDIDAS PREVISTAS PARA RESPONDER A NECESIDADES EDUCATIVAS ESPECIALES

Se adoptarán, las medidas adecuadas a cada caso para que aquellos alumnos que presenten necesidades especiales puedan adquirir los conocimientos y capacidades necesarias para la superación de la materia.

D) ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO DURANTE EL CURSO

11. NÚMERO DE HORAS DE TRABAJO DEL ESTUDIANTE

Nº de Horas: 75 (3 créditos ECTS)

- Actividades presenciales: 25,5 horas
 - Clases de aula teóricas: Método expositivo. 18 horas
 - Clases de aula de problemas: Método expositivo. 4,5 horas
 - Sesiones de evaluación: 3 horas
- Trabajo autónomo tutelado: 46,5 horas
 - Trabajo autónomo individual: 36,5 horas

Trabajo autónomo en grupo: 10 horas
Tutorías docentes: 3 horas

E) TEMARIO DESARROLLADO

Módulo I: Introducción a la investigación de mercados

1. Diseño de la investigación y fuentes de datos
2. Medición, Validez y Confiabilidad
3. Experimentación
4. Muestreo y recolección de datos
- 5.

Módulo II: Modelos cuantitativos

6. Variable dependiente continua
7. Variable dependiente binomial
8. Variable dependiente multinomial (unordered)
9. Variable dependiente multinomial (ordered)
10. Variable dependiente limitada
11. Variable dependiente de duración

F) MECANISMOS DE CONTROL Y SEGUIMIENTO DE LA ASIGNATURA

Cada vez que finalice un módulo del programa se realizarán pruebas diversas para establecer el nivel de captación de competencias y contenidos de la asignatura.