



GRAU EN MÀRQUETING I COMUNITATS DIGITALS

500233 - INNOVACIÓ I DESENVOLUPAMENT EN UNA ECONOMIA GLOBAL

Informació general

- Curs acadèmic 2023/24
- Curs: Segon
- Trimestre: Tercer
- Nombre de crèdits: 4
- Professorat:
 - Alberto Guevara Chacon <aguevara@tecnocampus.cat>
 - Eloi Serrano Robles <eserrano@tecnocampus.cat>

Llengües de docència

- Castellà

Tot i que el material pot estar en qualsevol dels tres idiomes.

Presentació de l'assignatura

Aquest curs se centra en els reptes i oportunitats de comercialitzar productes i serveis nous i existents al mercat global. Aplica conceptes clau de màrqueting en el context empresarial internacional. Introdueix els estudiants a les eines i tècniques de màrqueting estratègic i operatiu a nivell internacional per prendre decisions i exercir influència en els mercats internacionals.

El curs assoleix els seus objectius mitjançant conferències, anàlisi i discussió de casos de negocis reals que il·lustren problemes reals de màrqueting global i estudiant l'estratègia de màrqueting internacional d'una empresa. Presta especial atenció a les variacions del màrqueting del país d'origen i destaca les estratègies utilitzades pels venedors internacionals. Concretament, el curs analitza l'impacte de les diferències culturals, econòmiques, tecnològiques, polítiques i legals en el procés de màrqueting internacional.

Competències/Resultats d'aprenentatge

Bàsica

- CB4. Que els estudiants puguin transmetre informació, idees, problemes i solucions a un públic tant especialitzat com no especialitzat.

Específica

- CE5. Reconèixer les particularitats de l'activitat de màrqueting en sectors d'activitat amb característiques específiques.
- CE6. Sintetitzar i avaluar les estratègies de màrqueting per a la internacionalització de l'activitat empresarial.
- CE11. Aplicar els coneixements per emprendre projectes de negocis que permetin la creació de noves empreses o la millora de les ja existents, aplicant idees innovadores i creatives.
- CE12. Aplicar la llengua anglesa en diferents entorns culturals de negociació empresarial.

General

- CG1. Ser capaç de treballar en equip, participant activament en les tasques i negociant davant opinions discrepans fins arribar a posicions de consens, adquirint així l'habilitat per aprendre conjuntament amb altres membres de l'equip i crear nous coneixements.
- CG2. Ser capaç d'innovar desenvolupant una actitud oberta davant el canvi i estar disposats a re-avaluar els vells models mentals que limiten el pensament.

Transversal

- CT1. Comunicar amb propietat de forma oral i escrita en les dues llengües oficials a Catalunya.

No definides

Continguts

Tema 1: Introducció al màrqueting internacional i global.

Tema 2: Entendre els factors culturals i la selecció del país/regió.

Tema 3: Desenvolupament i adaptació global del producte. Establiment d'estratègies competitives.

Tema 4: Avaluació d'oportunitats de mercat. Investigació de mercats internacionals. Entendre el mercat local.

Tema 5: Desenvolupament d'una estratègia d'entrada internacional.

Tema 6: Segmentació internacional, segmentació i posicionament. Establir les estratègies bàsiques de màrqueting per introduir un nou mercat.

Tema 7: Gestió global del producte.

Tema 8: Estratègies globals de preus.

Tema 9: Estratègies globals de col·locació i distribució.

Tema 10: Estratègies globals de promoció i comunicació.

Tema 11: Noves tendències i mercats sense fronteres.

Objectius de Desenvolupament Sostenible

- 08 - Treball digne i creixement econòmic
- 04 - Educació de qualitat

Sistema d'avaluació i qualificació

Avaluació elements	Període de temps	Tipus d'avaluació		Agent d'avaluació		Tipus d'activitat	Agrupament	
		Obligatori	Opcional	Professor	Auto-avaluació			Co-avaluació
Classe participació	Durant tot el curs	X					Avaluació continuada	X
Discussions de casos i presentacions de casos	Durant tot el curs	X		X			Avaluació continuada	X
Projecte Final i lliuraments parcials		X		X			Avaluació continuada	
Examen final (Es requereix una puntuació mínima de 4/10)	Setmana d'exàmens	X		X			Síntesi	X

A

RECUPERACIÓ

Només es podrà recuperar el 50% corresponent a l'examen final (caldrà obtenir un 5 sobre 10 a l'examen per fer mitja amb les notes d'avaluació continua). Ni el treball en grup ni les activitats de classe són recuperables.

Un alumne que no s'hagi presentat a la primera convocatòria NO pot presentar-se a la recuperació.