

## GRAU EN TURISME I GESTIÓ DEL LLEURE

### 370031 - EL PLA DE MÀRQUETING

#### Informació general

- Curs acadèmic 2024/25
- Curs: Tercer
- Trimestre: Tercer
- Nombre de crèdits: 4
- Professorat:
  - Vera Butkouskaya <[vbutkouskaya@tecnocampus.cat](mailto:vbutkouskaya@tecnocampus.cat)>
  - Anaïs Arderiu <[aaarderiu@tecnocampus.cat](mailto:aaarderiu@tecnocampus.cat)>

#### Llengües de docència

- Català

Alguns materials poden estar en anglès.

#### Presentació de l'assignatura

Aquesta assignatura està destinada a capacitar als alumnes per realitzar un pla de màrqueting, amb especial èmfasi en la planificació estratègica de la disciplina. Els alumnes analitzaran l'estratègia de diferents empreses d'èxit, realitzaran casos pràctics i elaboraran el seu propi pla de màrqueting.

L'aula (física o virtual) és un espai segur, lliure d'actituds masclistes, racistes, homòfobes, trànsfobes i discriminatòries, ja sigui cap a l'alumnat o cap al professorat. Confiam que entre totes i tots puguem crear un espai segur on ens puguem equivocar i aprendre sense haver de patir prejudicis d'altres

#### Competències/Resultats d'aprenentatge

##### Bàsica

- CB3. Que els estudiants tinguin la capacitat de reunir i interpretar dades rellevants (normalment dins de la seva àrea d'estudi) per a emetre judicis que incloguin una reflexió sobre temes rellevants d'indole social, científica o ètica.
- CB4. Que els estudiants puguin transmetre informació, idees, problemes i solucions a un públic tant especialitzat com no especialitzat.
- CB5. Que els estudiants hagin desenvolupat aquelles habilitats d'aprenentatge necessàries per a emprendre estudis posteriors amb un alt grau d'autonomia.

##### Específica

- CE15. Interpretar un pla públic en matèria turística i les oportunitats que es deriven per al sector privat.
- CE5. Aplicar una marcada orientació de servei al client i manejar tècniques de comunicació.

##### General

-

CG1. Ser capaç de treballar en equip, participant activament en les tasques i negociant davant opinions discrepans fins a arribar a posicions de consens, adquirint així l'habilitat per a aprendre conjuntament amb altres membres de l'equip i crear nous coneixements.

- CG3. Ser capaç d'innovar desenvolupant una actitud oberta davant del canvi i estar disposats a reevaluar els vells models mentals que limiten el pensament.

## Transversal

- CT5. Dominar les principals aplicacions de les eines informàtiques i les noves tecnologies per a l'activitat acadèmica ordinària.
- CT1. Comunicar amb propietat de forma oral i escrita en les dues llengües oficials a Catalunya.
- CT3. Formular raonaments crítics i ben argumentats, emprant per a això terminologia precisa, recursos especialitzats i documentació que avali aquests arguments.

No definides

## Continguts

---

### 0. Introducció Pla de Màrqueting

#### 1. Fase analítica

- Anàlisi interna
  - Presentació empresa/producte
  - Anàlisi de les vendes per producte i per tipus de client
  - Descripció model de negoci
  - Nivell de digitalització
- Anàlisi externa - macro entorn
  - Anàlisi PESTEL 4.0.
  - Anàlisi canal digital
- Anàlisi externa – micro entorn
  - Anàlisi del consumidor/usuari
  - Anàlisi competidors
  - Mapa de posicionament
- Diagnòstic de situació
  - DAFO
  - CAME

#### 2. Fase estratègica

- Objectius
- Pla estratègic

#### 3. Fase operativa

- Tàctiques i accions
- Calendari
- Pressupost
- Monitorització

## Objectius de Desenvolupament Sostenible

---

- 05 - Igualtat de gènere
- 08 - Treball digne i creixement econòmic
- 10 - Reducció de les desigualtats
- 04 - Educació de qualitat
- 09 - Indústria, Innovació i Infraestructures

## Sistema d'avaluació i qualificació

---

- 20% Avaluació continua.

- 50% Projecte grupal d'assignatura (Universitat – Empresa) :

- 30% Projecte formal descrit
- 15% Exposició de projecte
- 5% de la nota de projecte correspon a la valoració d'empresa

- En el cas que l'empresa sigui pròpia d'alguns dels alumnes, el percentatge serà la mateixa nota que la final del projecte escrit.

- En el cas que l'empresa del Projecte Universitat Empresa no presenti valoració, el percentatge serà la mateixa nota que la final del projecte escrit.

**- 30% Examen final.**

- Per a poder fer mitjana amb les activitats de l'avaluació continuada, cal que la nota mínima del projecte grupal de l'assignatura sigui mínim d'un 5.
- Per aprovar l'assignatura es necessita una nota mitja global, sumatori ponderat de l'avaluació contínua i de la nota del projecte grupal, mínima de 5 sobre 10.
- Per a poder presentar-se a la primera convocatòria:
  - Haver entregat la el projecte formal escrit.
  - Realització de l'exposició del projecte grupal.
  - Nota mínima del projecte grupal d'un 5 sobre 10.
  - Presentar-se a l'examen final.
- Assolir més d'un 4 sobre 10 en l'examen final de la primera convocatòria.
- En cas de no assolir una nota mínima de 5 sobre 10 en la primera convocatòria, s'accedeix a l'examen de recuperació, que pondera un 30% de la nota final, fent mitja amb el treball i l'avaluació contínua.