



centre adscrit a:



UNIVERSITAT POLITÈCNICA
DE CATALUNYA
BARCELONATECH

POSGRADO EN MARKETING ESTRATÉGICO

GUÍA DOCENTE

**ASINATURA: MARKETING ESTRATÉGICO, EL MODELO
DE NEGOCIO Y LA EVOLUCIÓN DEL MARKETING**

2018-19

DATOS GENERALES

ASIGNATURA:	Marketing Estratégico, el Modelo de Negocio y la Evolución del Marketing
CÓDIGO:	PME-EBME
CRÉDITOS (ECTS):	4
PROFESOR COORDINADOR:	Jordi Guasch
FECHA ÚLTIMA REVISIÓN:	13/10/2018

1 DESCRIPCIÓN GENERAL DEL CURSO

- Empezamos haciendo un recorrido teórico y práctico por los diversos elementos que configuran los Mercados (modelo económico) así como por su evolución en la historia reciente desde el boom industrial hasta la situación actual de los mercados globalizados y la repercusión digital.
- Introduciremos los primeros conceptos sobre las motivaciones del comportamiento de compra del consumidor.
- Introduciremos los conceptos sobre estrategia, una visión holística de la empresa y qué aspectos influyen y la condicionan.
- Introduciremos los distintos modelos de negocio, ampliándolo a las estrategias de marketing.
- Haremos un Gallery Walk en el que los alumnos por grupos expondrán el modelo de Negocio escogido.
- Haremos un recorrido desde el Marketing Tradicional orientado a la publicidad estática, correo postal, radio y luego televisión, hasta la irrupción del Marketing Digital de nuestros días.
- Introduciremos los conceptos que estos cambios están produciendo; una 'brecha generacional', con una experiencia y conocimientos diferenciados en función de las generaciones de profesionales – ambas con mucho que aportar - y a menudo una dificultad por parte de las empresa para aprovechar 'lo mejor de las dos generaciones', por ejemplo: 'tecnología' y 'contenidos'.

2 OBJETIVOS GENERALES

Los objetivos de la asignatura son:

- Mostrar al alumno las metodologías para diseñar la estrategia de la empresa.
- Mostrar al alumno las metodologías para el diseño del modelo de empresa.
- Proporcionar al alumno criterios y técnicas para poder analizar, diagnosticar y escoger la necesidad a cubrir y con qué tecnología y la idoneidad de los conceptos comerciales de la oferta de productos / servicios de la empresa de acuerdo a la evolución del mercado.
- Practicar explicando la empresa.
- Practicar realizando y explicando el modelo de empresa ampliado.

- Dotar al alumno de capacidad crítica para analizar y tratar problemas complejos de ámbito interdepartamental.
- Dar una perspectiva de lo que ha sido y continúa siendo la evolución del Marketing
- Conocer los canales: canales disponibles y su importancia relativa
- Conocer la importancia de los Contenidos, el Inbound Marketing, etc.
- Conocer y practicar con herramientas tecnológicas disponibles y sus funcionalidades

3 CONTENIDOS DEL CURSO

TEMA 1: La Estrategia y El Marketing

Resultados/Objetivos del aprendizaje

El estudiante después de estudiar el capítulo y realizar los ejercicios, será capaz de:

- Diseñar la estrategia de la empresa utilizando el modelo mostrado
- diseñar el modelo de empresa utilizando el modelo mostrado.
- Practicar explicando la empresa.

Contenido

- 1.1 Visión General
- 1.2 Modelo y función de Negocio
- 1.3 La estrategia y el Marketing

TEMA 2: El Modelo de Negocio

Resultados/Objetivos del aprendizaje

El estudiante después de estudiar el capítulo y realizar los ejercicios, será capaz de:

- Practicar realizando y explicando el modelo de empresa ampliado.
- Dotar al alumno de capacidad crítica para analizar y tratar problemas complejos de ámbito interdepartamental.

Contenido

- 2.1 El Canvas
- 2.2 El Lean Canvas
- 2.3 El Canvas Ampliado
- 2.4 El modelo de Negocio es la Columna Vertebral del Marketing

TEMA 3: El Marketing y su Evolución

Resultados/Objetivos del aprendizaje

El estudiante después de estudiar el capítulo y realizar los ejercicios, será capaz de:

- Ver la perspectiva de lo que ha sido y continúa siendo la evolución del Marketing
- Conocer la Multicanalidad: canales disponibles y su importancia relativa
- Conocer Importancia de los Contenidos, el Inbound Marketing, etc.
- Conocer las herramientas tecnológicas disponibles y sus funcionalidades

Contenido

- 3.1 Marketing Tradicional @ Marketing Digital
- 3.2 Multicanal
- 3.3 Redes Sociales como Canal
- 3.4 Herramientas Tecnológicas y sus Funcionalidades (1)
- 3.5 Herramientas Tecnológicas y sus Funcionalidades (2)

4 METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE

Las 2 primeras sesiones previstas para la asignatura combinarán la preparación previa, metodología expositiva del profesor, que se acompañará de vídeos específicos sobre la temática tratada, con el análisis de ejemplos prácticos y la discusión y resolución de casos empresariales. Finalmente realizaremos un Gallery Walk en el que los alumnos por grupos expondrán el modelo de Negocio escogido.

La 3ª sesión combinará una exposición sucinta de los puntos principales por parte del profesor, el intercambio de opiniones con los participantes y la presentación práctica de tecnologías existentes.

5 EVALUACIÓN

La evaluación de la asignatura se realizará en función de la asistencia y la participación durante el curso de la asignatura en las dinámicas/ejemplos/casos. Presentación de su empresa/proyecto y presentación durante la Gallery Walk.

La nota final de la asignatura (NF) se calculará a partir de la siguiente fórmula:

$NF = 1/3$ por cada sesión. La nota mínima de cada sesión para superar la asignatura será de 40 sobre 100.

6 BIBLIOGRAFÍA

Osterwalder, A., Pigneur, Y., Bernarda, G., Smith, A., & Papadakos, T. (2015). *Diseñando la propuesta de valor*. Deusto.

Ries, E. (2011). *The Lean Startup: How Constant Innovation Creates Radically Successful Businesses*. Portfolio Penguin; Auflage: Trade Paperback.

Johnson, G. (2005). Exploring Corporate Strategy Gerry Johnson Kevan Scholes Richard Whittington. Text and Cases.

Clark, T., Osterwalder, A., Pigneur, Y., & Lacey, M. (2012). *Tu modelo de negocio*. Deusto.

http://www.businessmodelcommunity.com/fs/root/8oex1-casadesus_et_ricart.pdf

WEBGRAFÍA / BLOGS / ETC. (OBLIGATORIOS PREPARACIÓN de las sesiones)

<http://www.ccma.cat/tv3/alacarta/this-is-art/desig/video/5766384/> minutos del 25 al 32

<https://www.youtube.com/watch?v=ANvU6qkPvGo>

<https://www.youtube.com/watch?v=PEg8TFxVLF4>

https://www.youtube.com/watch?v=FjB_e7UO1hc&t=203s

<https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8&t=107s>

<https://www.youtube.com/watch?v=HNfRgSIhIW0&list=FLwHubkgiEmrZ30R1nND82XA&t=0s&index=5>

https://www.youtube.com/watch?v=6_kyxiX0GfM