

Decisiones en Marketing

UGRA_002048

Departamento	Departamento de Marketing
Idiomas de impartición	Inglés, castellano y catalán
ECTS	4
Profesor/a responsable	Torrecilla Gumbau, Carles - carles.torrecilla@esade.edu Ribó Ramon, Mauro - mauro.ribo@esade.edu

Objetivos de la asignatura	<ol style="list-style-type: none">1. Los estudiantes aprenderán a tomar decisiones de marketing basadas en el binomio riesgo-rentabilidad.2. Aprenderán a determinar cuál es, en principio, la estrategia más adecuada en cualquier momento, y a saber cuándo no la están aplicando.3. Aprenderán a crear sus propias herramientas de análisis y toma de decisiones basadas en objetivos y premisas.4. Aprenderán a desarrollar una mentalidad y una perspectiva globales.5. Desarrollarán sus capacidades de trabajo en equipo y de comunicación, así como la habilidad de persuadir a los demás.6. Ampliarán sus aptitudes para el pensamiento crítico y analítico.
-----------------------------------	--

Conocimientos previos	La asignatura de Marketing del curso anterior proporciona la base de los conocimientos de marketing necesarios para abordar el enfoque estratégico de Decisiones en Marketing.
------------------------------	--

Prerrequisitos	Haber cursado Fundamentos de Marketing.
-----------------------	---

Descripción

Contribución de la asignatura al programa	Decisiones en Marketing desarrolla aún más los contenidos educativos adquiridos en Fundamentos de Marketing. Tras dominar las herramientas y los conceptos básicos de marketing en primero, ahora los estudiantes aprenderán estrategias de marketing. Para ilustrarlo en términos de ajedrez, Fundamentos de Marketing enseña a mover las piezas, mientras que Decisiones en Marketing enseña los movimientos más usuales (jaque mate, aperturas, etc.).
--	---

Breve descripción	Decisiones en Marketing ayuda a los estudiantes a desarrollar una actitud estratégica real desde la perspectiva del marketing, combinando tres metodologías en la misma asignatura:
--------------------------	---

1. Pensar como un director de marketing (CMO). La teoría necesaria estará disponible en la plataforma de Moodle y los estudiantes trabajarán en ella antes de cada sesión, para poder dedicar las clases a resolver preguntas y discutir ejemplos.
2. Actuar como un CMO. Se utilizará la metodología del caso en clase para practicar lo aprendido en la parte teórica y adquirir aptitudes de pensamiento crítico.
3. Ser un CMO. Los estudiantes competirán en el mercado utilizando el simulador de Markstrat, tomando decisiones y viendo los resultados en un entorno dinámico.

Actividades

Discusiones y debates en clase

Metodología de la clase inversa. Los estudiantes tendrán acceso al contenido electrónico antes de la sesión. Esta se dedicará a resolver dudas y a discutir sobre ejemplos clásicos y nuevos ejemplos.

Ejercicios prácticos con software profesional

Organizados en distintos grupos, los estudiantes competirán en el mercado durante diferentes sesiones, tomando decisiones importantes sobre la estrategia elegida y viendo los resultados en un entorno dinámico.

Análisis de casos

En algunas de las sesiones, el profesorado utilizará la metodología del caso para debatir más en profundidad sobre situaciones reales, relacionadas con lo que los alumnos han aprendido en la parte teórica y añadirán nuevas herramientas para aprender a actuar como CMO.

Contenido

#	Tema
1	Decisiones clave que definen el marco estratégico · Pensamiento estratégico y marketing binomial · Definiciones de mercado y presupuestos
2	Cadencia de las decisiones en la configuración y el desarrollo estratégicos · Análisis externo · Ciclo de vida de las soluciones
3	Elementos a tener en cuenta para tomar decisiones sólidas y coherentes · Análisis y diagnóstico internos · Estrategia: segmentos, objetivos y posicionamiento
4	Interconexión entre las decisiones y los resultados en el mercado · Competir en el mercado · Estrategias de guerra · Nuevos modelos de negocio · Casos

Evaluación

Herramienta	Sistema de evaluación	Categoría	%
Exámenes escritos y/u orales	Examen final individual	Convocatoria ordinaria	30,00%
Participación en las actividades del programa	Participación, plataforma <i>online</i> , ejercicios	Convocatoria ordinaria	25,00%
Ejercicios individuales o en equipo	Casos y entrega de un caso en grupo	Convocatoria ordinaria	10,00%
Proyecto de grupo	Markstrat. Resultado final en cuanto al índice de cotización de las acciones alcanzado	Convocatoria ordinaria	35,00%
Exámenes escritos y/u orales	Examen de recuperación	Recuperación	50,00%
Otras	Nota previa en participación, casos y Markstrat	Recuperación	50,00%

PROGRAMAS

BBA20-Grado en Dirección de Empresas (BBA) (Grados: Dirección de Empresas)
BBA20 3.º curso (obligatoria)

BBE20-Grado en Dirección de Empresas (BBA) (Grados: Dirección de Empresas)
BBE20 1.º curso (obligatoria)

DBAI21-Doble Grado en Dirección de Empresas & *Artificial Intelligence for Business* (Grados: Dirección de Empresas)
DBAI21 3.º curso (obligatoria)

DBAI23-Doble Grado en Dirección de Empresas & *Artificial Intelligence for Business* (Grados: Dirección de Empresas)
DBAI23 3.º curso (obligatoria)

GBD20-Doble Grado en Dirección de Empresas y Derecho (Grados: Derecho)
GBD20 3.º curso (obligatoria)