



UNIVERSIDAD DEL  
ATLÁNTICO MEDIO

## GUÍA DOCENTE

### MARKETING

MODALIDAD A DISTANCIA

CURSO ACADÉMICO 2025/2026



## DATOS DE LA ASIGNATURA

<b>Código de la asignatura</b>	F2C3G02015
<b>Asignatura</b>	Marketing
<b>Curso</b>	Segundo
<b>Semestre</b>	Tercero
<b>Carácter</b>	Básica
<b>Créditos ECTS</b>	6
<b>Lengua en la que se imparte</b>	Castellano
<b>Modalidad</b>	A Distancia
<b>Materia</b>	Empresa
<b>Titulación</b>	Grado en Protocolo y Organización de Eventos
<b>Curso académico</b>	2025-2026

## DATOS DEL PROFESORADO

<b>Responsable de Asignatura</b>	Ana Belén Oliver
<b>Perfil Docente</b>	Doctora en Historia
<b>Correo electrónico</b>	anabelen.oliver@pdi.atlanticomedio.es
<b>Tutorías</b>	A concretar con la profesora a través del correo electrónico

## COMPETENCIAS

### COMPETENCIAS BÁSICAS

- CB1 - Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos en un área de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio.
- CB2 - Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio.
- CB3 - Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética.
- CB4 - Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado.
- CB5 - Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía.

### COMPETENCIAS GENERALES

- CG3 - Saber elaborar, defender argumentos y resolver problemas en el ámbito del protocolo y la organización de eventos
- CG4 - Desarrollar las habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía en el ámbito del protocolo y la organización de actos
- CG5 - Capacidad de creatividad e innovación en el ámbito del protocolo y la organización de eventos
- CG6 - Saber analizar el contexto donde se desarrollan los eventos y las estrategias de comunicación corporativa
- CG7 - Capacidad para comunicarse con claridad y coherencia en español, de forma oral y escrita en general, y su adaptación profesional al sector del protocolo y la organización

### COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

- CE3 - Saber diseñar, producir y gestionar proyectos de eventos
- CE4 - Capacidad y habilidad para dirigir técnica y artísticamente la puesta en escena de un evento
- CE7 - Desarrollar la capacidad para redactar textos, programas, presupuestos, guiones y todo tipo de documentos necesarios para la organización de un evento
- CE10 - Demostrar el uso profesional de las tecnologías y técnicas comunicativas para procesar, elaborar y transmitir información relativa al protocolo y a la organización de eventos
- CE11 - Conocer y saber utilizar los conocimientos de disciplinas afines como el marketing, la publicidad y las relaciones públicas que puedan ser de utilidad en la organización de eventos
- CE17 - Conocer e interpretar los procesos psicológicos básicos imbricados en la comunicación para aplicarlos en su labor profesional
- CE18 - Conocer los fundamentos de la comunicación vinculados al ejercicio profesional del protocolo y la organización de eventos

### RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Las asignaturas buscan similar los conocimientos que estructuran la organización de eventos y el protocolo a partir del contexto en que se generan y se ejecutan. Conocer el contexto empresarial de la industria de los eventos y disponer de un enfoque de conjunto para su organización, atendiendo a criterios económicos y financieros. Saber diseñar y ejecutar actos con un grado medio de dificultad. Aprender a desarrollar técnica y artísticamente la puesta en escena de un evento. Saber utilizar las nuevas tecnologías y las herramientas informáticas que ayudan en la organización de los eventos, con especial atención a los elementos multimedia. Desarrollar la capacidad para redactar textos, programas, presupuestos, guiones y todo tipo de documentos necesarios para la organización de un evento. Aplicar la metodología utilizada en la organización de eventos sirviéndose de las técnicas y herramientas disponibles. Adquirir la responsabilidad en la dirección del gabinete de una entidad pública o privada.



## CONTENIDOS DE LA ASIGNATURA

1. Concepto
2. El marketing en la planificación estratégica. El posicionamiento
3. Análisis interno y externo La creación del valor
4. La captura del valor Marketing digital

## ACTIVIDADES FORMATIVAS

Actividad formativa	Horas
Clases teóricas a distancia	7,5
Clases prácticas	45
Tutoría a distancia	15
Evaluación	7,5
Lectura, interpretación y análisis de materiales docentes, textos y artículos sobre la materia	75
	150

## PLANIFICACIÓN DE LAS ENSEÑANZAS

Tema	Periodo Temporal
Concepto	Semana 1
El marketing en la planificación estratégica	Semana 1 a 2
El posicionamiento	Semana 2 a 3
Análisis interno y externo	Semana 3 a 4
La creación del valor	Semana 3 a 4
La captura del valor	Semana 3 a 4
Marketing digital	Semana 4 a 5

## METODOLOGÍAS DOCENTES

Metodología
Método expositivo
Aprendizaje basado en la experiencia
Metodología por proyectos
Aprendizaje basado en cooperación
Tutoría presencial y/o virtual

## SISTEMAS DE EVALUACIÓN

Sistemas de Evaluación	Ponderación
Evaluación de trabajos y prácticas	50%
Pruebas de evaluación teórico-prácticas	50%

### OBSERVACIONES

El sistema de evaluación en convocatoria ordinaria consistirá en actividades y trabajo/s prácticos, en las que se incluirá al menos una actividad en medios colaborativos, y una prueba de evaluación teórico-práctico.

**Importante: Para aprobar la asignatura es necesario superar cada uno de los bloques. Si las pruebas de evaluación prácticas se componen de varios ejercicios parciales, se establecerá la media de todos ellos y si se obtiene como mínimo un 5 se entenderá como aprobado el bloque. De no ser así, el alumno deberá realizar en segunda convocatoria un nuevo ejercicio que el profesor señalará.**

**Todas las pruebas teóricas prácticas serán presenciales.**

#### **Sistema de evaluación extraordinaria:**

En el caso de no superar la asignatura, la prueba extraordinaria de julio consistirá en el mismo tipo de evaluación, es decir, el alumno tendrá que realizar las pruebas que tenga pendiente de aprobación, mediante un nuevo bloque de ejercicios o examen.

#### **Plagio:**

Los trabajos realizados por los alumnos se pasarán por el software del turnitin para detectar plagio. Si el porcentaje de coincidencia es superior al 20% se comunicará al alumno. En este caso se tomará en consideración lo indicado en la Guía del Alumno relativo al plagio.

Las penalizaciones por plagio podrán ser:

- Minoración de la nota final del trabajo en un porcentaje que será decidido por los miembros del Tribunal;
- Suspense del trabajo;
- Suspense de la asignatura;

En el caso de incurrir en más de dos plagios en un mismo curso, repetición del curso académico completo o expulsión de la Universidad.

Si no se presenta el alumno al examen de convocatoria oficial figurará como no presentado y computará como convocatoria agotada al tratarse de una titulación en proceso de extinción, tal y como se recoge en la Normativa de Permanencia de Grado y Máster de la Universidad.

La nota de los trabajos desarrollados durante el curso se guardará para el resto de las convocatorias asociadas al presente proyecto docente.

## REFERENCIAS/BIBLIOGRAFÍA

### BÁSICAS

- BAENA GRACIÁ, VERÓNICA. (2014) Fundamentos de Marketing. Barcelona, UOC.
- Siskind, B. (2007). Marketing para eventos. Ediciones Deusto.
- García Prado, E. (2017). UF2396 - Organización y eventos de marketing y comunicación. Ediciones Paraninfo, Madrid.
- Jijeja Sánchez, R., Woscoboinink, G. (2013). Marketing para eventos: orientado a proveedores y organizadores. Editorial Ugerman.

### COMPLEMENTARIAS

- KOTLER, PHILIP (2012) Principios de Marketing. Prentice-Hall.
- AGUILERA, JOAQUÍN; BAÑOS, MIGUEL (2016) Branded entertainment. Barcelona, ESIC
- WOSCOBOINIK, GERARDO (2013) Marketing para eventos. Ugerman.
- JACKSOIN, NIGEL (2013) Promoting and Marketing Events. Taylor & Francis.
- Moreno, P., López, E. (2017). Relaciones públicas y organización de eventos de marketing. Editorial S.A. Macombo.
- Lenderman, M., Sánchez, R. (2008). Marketing experiencial: la revolución de las marcas. ESIC editorial. Madrid.
- Alejandre, S. V. (2015). ¿Cómo diseñar una campaña de publicidad?. Editorial UOC.
- Añó Sanz, V., & Calabuig Moreno, F., & Parra Camacho, D. (2012). Impacto social de un gran evento deportivo: el Gran Premio de Europa de Fórmula 1. Cultura, Ciencia y Deporte, 7 (19), 53-65.
- Barreto, J. J. (2016). Representaciones culturales como experiencias turísticas postmodernas: un análisis desde la perspectiva del marketing experiencial. International journal of scientific management and tourism, 2(3), 177-194.
- Burtenshaw, K.; Mahon, N; Barfoot, C. (2007): Principios de publicidad. Editorial Gustavo Gili.
- Campos García de Quevedo, G. (2016). Eventos corporativos: puesta en escena, creatividad y espectáculo. Editorial Sindereis.
- Carrasco, R. I. (2016). Creatividad y marketing: Revisión de teorías, tipos e importancia de la creatividad en el campo del Marketing. Palermo Business Review, (14), 35.
- Clairborne, L. P. (2005). Marketing de experiencias. Editorial Financial Times Prentice Hall Ed. Abril.
- Lenderman, M., y Sánchez, R. (2008). Marketing experiencial: la revolución de las marcas. ESIC Editorial, Madrid.
- Muñoz, F. (2013). La marca de la felicidad. Editorial Lid, Madrid

### RECURSOS WEB DE UTILIDAD

- [www.40defiebre.com](http://www.40defiebre.com)
- [www.trecebits.com](http://www.trecebits.com)
- [www.marketingandweb.es](http://www.marketingandweb.es)
- [www.puromarketing.com](http://www.puromarketing.com)
- [www.edt.es/blog](http://www.edt.es/blog)
- [www.begonagonzalez.com](http://www.begonagonzalez.com)
- [www.ineventos.com](http://www.ineventos.com)