

**FITXA IDENTIFICATIVA****Dades de l'Assignatura**

Codi	35910
Nom	Estratègia de comunicació i de distribució internacional
Cicle	Grau
Crèdits ECTS	6.0
Curs acadèmic	2021 - 2022

Titulació/titulacions

Titulació	Centre	Curs	Període
1314 - Grau de Negocis Internacionals/ International Business	Facultat d'Economia	4	Primer quadrimestre

Matèries

Titulació	Matèria	Caràcter
1314 - Grau de Negocis Internacionals/ International Business	26 - Instrumentos de Comercialización Internacional	Optativa

Coordinació

Nom	Departament
MIQUEL ROMERO, MARIA JOSE	43 - Comercialització i Investigació de Mercats

RESUM

L'assignatura Estratègia de Comunicació i Distribució Internacional posseïx caràcter optatiu i està prevista la seua docència en el primer semestre del quart curs del Grau en Negocis Internacionals (GIB). L'assignatura es relaciona amb les assignatures Direcció Comercial del segon curs i Màrqueting Internacional de tercer curs, les quals contempen tots els aspectes referents a la planificació comercial i de màrqueting en un context internacional, sense aprofundir en cap d'ells en particular. Al contrari l'assignatura Estratègia de Comunicació i Distribució Internacional constituïx na matèria especialitzada ja que té per fi aprofundir en dos aspectes de la planificació de màrqueting: 1) el disseny i gestió dels canals de distribució i 2) el disseny i gestió de la comunicació de màrqueting.

L'objectiu genèric de l'assignatura és que l'estudiant adquireisca els coneixements relatius a la gestió de la comunicació i de la distribució internacional tant en la seua dimensió teòrica com a pràctica. Amb este objectiu s'ha dissenyat un programa de continguts que consta de dos parts clarament diferenciades: una primera part relativa a l'estratègia de comunicació internacional i una segona part relativa a l'estratègia de distribució internacional. En cada una d'estes dos parts s'atén en primer lloc als aspectes generals i conceptes fonamentals, per a després tractar distints temes per a cada una de les activitats, tàctiques o ferramentes que conformen les estratègies de comunicació i distribució.



CONEXEMENTS PREVIS

Relació amb altres assignatures de la mateixa titulació

No heu especificat les restriccions de matrícula amb altres assignatures del pla d'estudis.

Altres tipus de requisits

Amb la finalitat de cursar de manera satisfactòria l'assignatura l'estudiant comptarà amb els coneixements adquirits en l'assignatura Direcció Comercial de segon curs i Màrqueting Internacional de tercer curs.

COMPETÈNCIES

1314 - Grau de Negocis Internacionals/ International Business

- Tenir capacitat per treballar en equips multidisciplinaris i interculturals.
- Comprendre i reflexionar sobre contextos socioeconòmics i polítics que afecten a la presa de decisions empresarials i econòmiques en un entorn internacional.
- Manejar els mecanismes de disseny, coordinació i control de l'estratègia internacional de l'empresa.
- Adquirir la capacitat d'anàlisi, desenvolupament i control de la funció comercial de les empreses que operen al mercat mundial.
- Desenvolupar la capacitat per a l'elaboració i defensa d'informes que contribuïsqen a la presa de decisions d'agents públics i privats.
- Conèixer els elements bàsics de l'estratègia tàctica i creativa de la comunicació i saber-la aplicar fins i tot en el context internacional.
- Conèixer els fonaments de la internacionalització en la distribució comercial i en la gestió dels canals i de les xarxes de comercialització.
- Sensibilitzar-se amb les diferències culturals i prendre-les en consideració en el disseny i en l'execució de l'estratègia de comunicació.

RESULTATS DE L'APRENTATGE

L'assignatura pretén, com resultat del procés d'ensenyança- aprenentatge, aconseguir els següents objectius:

Comprendre el paper de les estratègies de comunicació i de distribució en el marc de l'estratègia de màrqueting internacional.

Ser capaç d'establir estratègies de distribució, associades a les característiques i disseny del canal de distribució.

Conèixer la importància i els reptes de la distribució multicanal

Analitzar les relacions que es produïxen en el canal de distribució, l'equilibri de poder, els potencials conflictes i els mecanismes de col·laboració.

Explicar les tendències de la distribució detallista internacional i els seus desafiaments.

Comprendre la importància de les marques del distribuïdor en l'estratègia del detallista.



Explicar les implicacions del disseny i el merchandising en el punt de venda.

Ser capaç de dissenyar una estratègia integrada de comunicació, coordinant les distintes ferramentes

Analitzar la creativitat i l'eficàcia d'una campanya publicitària.

Comprendre el paper de la promoció de vendes i la venda personal en l'estratègia de comunicació integrada.

Explicar els objectius i la instrumentació d'altres ferramentes de comunicació comercial: relacions públiques, esdeveniments i fires, i patrocini.

Discutir les noves tendències de comunicació en relació a la comunicació online, les xarxes socials i el branding.

DESCRIPCIÓ DE CONTINGUTS

1. Tema 1. Introducció a l'estratègia de comunicació internacional

2. Tema 2. La publicitat

3. Tema 3. La promoció i la venda personal

4. Tema 4. Altres ferramentes de comunicació internacional 1

5. Tema 5. Altres ferramentes de comunicació internacional 2

6. Tema 6. Comunicació Online i Xarxes Socials

7. Tema 7. Branding & Comunicació Internacional: noves tendències

8. Tema 8. Introducció a l'estratègia de distribució internacional

**9. Tema 9. Tipus de canals de distribució****10. Tema 10. La distribució online i l'estratègia multicanal****11. Tema 11. La gestió de les relacions en el canal****12. Tema 12. La distribució detallista 1****13. Tema 13. La distribució detallista 2****14. Tema 14. La distribució detallista 3****VOLUM DE TREBALL**

ACTIVITAT	Hores	% Presencial
Classes de teoria	30,00	100
Pràctiques en aula	30,00	100
Assistència a esdeveniments i activitats externes	10,00	0
Estudi i treball autònom	20,00	0
Preparació de classes de teoria	15,00	0
Preparació de classes pràctiques i de problemes	45,00	0
TOTAL	150,00	

METODOLOGIA DOCENT

La lliçó magistral serà el principal mètode d'ensenyança en les classes teòriques, si bé ajudada d'altres tècniques que considerem també poden adaptar-se als objectius fixats. Per la seua banda, en les sessions pràctiques es treballarà de forma individual o en xicotets grups, aplicant: El mètode del cas. L'elaboració d'informes. Les visites a empreses.



AVALUACIÓ

L'avaluació de l'assignatura s'ajusta a l'article 6.4 del reglament d'avaluació i qualificació de la Universitat de València per als títols de Grau i Màster que indica textualment: "La avaluació global dels estudiants pot obtindre's com resultat d'una combinació de la valoració obtinguda en una prova final juntament amb l'aconseguida en les diferents activitats d'avaluació contínua realitzades, d'acord amb què en este sentit arreplegue la guia docent".

L'avaluació de l'assignatura es realitzarà de manera independent per a la part teòrica i la pràctica, procedint posteriorment a conjugar ambdós per a obtindre una qualificació única. Cal aprovar la part teòrica per a aprovar l'assignatura. A continuació s'especifiquen els mètodes d'avaluació i la seua ponderació:

Part teòrica: Suposa un 50% de la nota final de l'assignatura. Esta part s'avaluarà 100% en un examen final.

Part pràctica: Suposa un 50% de la nota final de l'assignatura. Es compon de:

- Treballs individuals: 20%
- Treballs en grup: 20%
- Assistència i participació: 10%

Aspectes importants respecte a l'avaluació:

1. És necessari aprovar separatament (obtindre 5 punts sobre 10) la part pràctica i la part teòrica per a poder superar l'assignatura.
2. La part teòrica s'avaluarà per mitjà d'examen final escrit en la data oficial establida per la Facultat d'Economia. Esta activitat és recuperable, és a dir, hi ha una segona convocatòria a què es pot acudir en cas de suspendre l'examen final. En cas de suspendre l'examen teòric en primera convocatòria o de no haver-se presentat a l'examen, es respectarà la nota de la part pràctica per a la segona convocatòria.
3. La part pràctica s'avaluarà per mitjà d'avaluació contínua a través de les activitats detallades prèviament. Estes activitats són no recuperables atés que "por la seua naturalesa, no és possible el disseny d'una prova que valore l'adquisició dels resultats d'aprenentatge en la segona convocatòria (article 6.5 del mencionat reglament)"
4. L'alumne que per causa justificada documentalment (p.ej. contracte de treball amb horari incompatible amb l'assistència a les sessions pràctiques) no puga ser avaluat de forma contínua, haurà de justificar-ho abans de que hagen transcorregut tres setmanes des de l'inici del curs acadèmic de la Facultat d'Economia. Per a això, haurà d'enviar un correu electrònic als professors a través de l'aula virtual. D'esta manera tindrà opció a ser avaluat de la part pràctica per mitjà d'examen. Esta opció suposa la pèrdua de la contribució dels treballs en grup i l'assistència i participació (30% de la nota). Esta mateixa opció (avaluació de la part pràctica amb un examen, perdent un 30% de la nota final) serà aplicada a qui, assistint a classe i entregant els treballs, no aconseguisca l'aprovat amb la presentació i corresponent avaluació de les pràctiques individuals i de grup.



5. La no assistència a les sessions pràctiques per causa no justificada no dóna dret a ser avaluat de la part pràctica per mitjà d'examen final, ja que com s'ha establert en el punt 2, l'avaluació de la part pràctica és no recuperable.

REFERÈNCIES

Bàsiques

- **PARTE I. ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN INTERNACIONAL**
Bigné, E. (2003). Promoción comercial: un enfoque integrado. Esic, Madrid
De Pelsmacker, P., Geuens, M., y Van den Bergh. (2018): Marketing Communications. A European Perspective. 6th edition. Pearson.
- **PARTE II. ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL**
Aparicio, G. y Zorrilla, P. (2015). Distribución comercial en la era omnicanal. Ed. Pirámide.
Molinillo, S. (2014). Distribución comercial aplicada. Esic Editorial.
Vázquez, R. y Trespalacios, J.A. (2006). Estrategias de Distribución Comercial. Ed. Thomson, Madrid.
Palmatier, R. W., Sivadas, E., Stern, L. W. y El-Ansary, A. I. (2019). Marketing Channel Strategy: An Omni-channel Approach. Routledge/Taylor & Francis, New York.

Complementàries

- **PARTE I: ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN INTERNACIONAL**
Belch, G.E. y Belch, M.E (2018). Advertising and Promotion: An Integrated Marketing Communications Perspective, 11th/e. McGraw-Hill higher Education.
Castelló Martínez, A. y del Pino-Romero, C. (2019). De la publicidad a la comunicación persuasiva integrada. Esic, Madrid.
Clow, K. E. y Baack, D. (2018). Integrated Advertising, Promotion and Marketing Communications 8th Global Edition, Pearson.
García Prado, E. y Carrasco Fernández, S. (2018). Gestión de productos y promociones en el punto de venta. Paraninfo Comercio y Marketing.
Juska J.M. (2018). Integrated Marketing Communication. Advertising and Promotion in a Digital World. Routhledge. N.Y.
Liberos-Hoppe, E. (2013). El libro de Marketing Interactivo y la Publicidad Digital. ESIC, Libros profesionales de empresa. Madrid.
Macia Domene, F. (2015). Seo: Técnicas avanzadas (Social Media). Anaya Multimedia.
Royo-Vela, M. (2002). Comunicación publicitaria. Un enfoque integrado y de dirección. Ed. Minerva, Madrid.
Smith, P.R. y Zook, Z. (2020). Marketing Communications. Integrating Online and Offline, Customer Engagement and Digital Technologies. Kogam Page.
Tuten, T.L. y Solomon, M.R: (2018). Social Media Marketing. Sage Publications Ltd. UK.



- **PARTE II: ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL**

- Cruz Roche, I. (2012). Canales de distribución. Especial referencia a los productos de alimentación. Pirámide. Madrid.
- De Juan, M.D. (2005). Comercialización y Retailing. Distribución comercial aplicada. Pearson. Prentice Hall. Madrid.
- Miquel, S.; Parra, F.; Lhermie, C. y Miquel, M.J. (2006). Distribución Comercial. ESIC Editorial. Madrid. 5ª ed.
- Munduate, L y Medina, F.J. (2013). Gestión del conflicto, negociación y mediación. Ed. Pirámide.
- Palomares Borja, R. (2013). Marketing en el punto de venta. 100 ideas claves para vender más. ESIC. 2ª ed.
- Palmatier, R. W., Sivadas, E., Stern, L. W., & El-Ansary, A. I. (2019). Marketing Channel Strategy: An Omni-channel Approach. Routledge/Taylor & Francis.
- Puelles, J.A., Gómez, M. y Puelles, M. (2011). Marcas de distribuidor. Concepto, evolución, protagonistas y adaptación a los ciclos económicos. Pirámide.
- Rodríguez, I. (2017). Marketing digital y Comercio Electrónico. Ed. Pirámide.
- Stern, L.; El-Ansary, A.; Coughlan, A. y Cruz, I. (1999). Canales de Comercialización. 5ª ed. Prentice-Hall.
- Zentes, J., Morschett, D. y Schramm-Klein, H. (2016): Strategic Retail Management. Gabler, Germany.

ADDENDA COVID-19

Aquesta addenda només s'activarà si la situació sanitària ho requereix i previ acord del Consell de Govern

Conseqüència de la situació actual i les normes de seguretat plantejades pel Ministeri i la Universitat, este curs acadèmic està previst perquè s'impartisca completament de manera presencial, tant la teoria com la pràctica.

No obstant això, en cas de tornar a un estat d'alarma i confinament, les classes teòriques y/o pràctiques podrien passar a realitzar-se de manera online seguint les recomanacions de les autoritats. En eixe cas, si les classes pràctiques foren online, es valoraria la possibilitat de presentar alguns dels treballs en grup de manera individual, fet que seria manifestat pel professor en el moment de plantejar la pràctica corresponent.

En quant a l'avaluació de la matèria, esta segueix els criteris plantejats en la guia docent, siga quina siga la situació sanitària. La teoria s'avaluarà per mitjà d'un examen que suposarà fins a cinc punts. L'examen serà presencial si la situació sanitària ho permet, i si no n'hi serà online. La valoració de la pràctica, també de cinc punts, es realitzarà per mitjà d'avaluació contínua independentment de la situació sanitària. La no superació o no realització de les pràctiques suposarà anar necessàriament a un examen final pràctic que serà presencial si les circumstàncies ho permeten, i online en cas contrari. Esta opció suposa la pèrdua de la contribució dels treballs en grup, i l'assistència i participació (30% de la nota pràctica) (vegeu apartat "Avaluació").