

**FICHA IDENTIFICATIVA****Datos de la Asignatura**

Código	43411
Nombre	Márketing aplicado a las artes y la cultura
Ciclo	Máster
Créditos ECTS	3.0
Curso académico	2014 - 2015

Titulación(es)

Titulación	Centro	Curso	Periodo
2155 - M.U. en Gestión Cultural 12-V.2	Facultad de Ciencias Sociales	1	Primer cuatrimestre

Materias

Titulación	Materia	Caracter
2155 - M.U. en Gestión Cultural 12-V.2	7 - Márketing aplicado a las artes y la cultura	Obligatoria

Coordinación

Nombre	Departamento
CUADRADO GARCIA, MANUEL	105 - Dirección de Empresas 'Juan José Renau Piqueras'
MIQUEL ROMERO, MARIA JOSE	43 - Comercialización e Investigación de Mercados

RESUMEN

La asignatura *Taller de Marketing Aplicado* es una asignatura troncal que se imparte en el primer cuatrimestre del master en Gestión Cultural. La carga lectiva de la misma es de 3 créditos ECTS. Con esta asignatura teórico-práctica se pretende que el alumno se familiarice con los fundamentos básicos de la gestión de marketing en el ámbito específico de las artes y la cultura. Estos conocimientos y aptitudes capacitarán al estudiante para la toma de decisiones de comercialización, tanto en el sector de las artes como en la industria cultural, siempre a partir de procesos de recogida y análisis de información.



CONOCIMIENTOS PREVIOS

Relación con otras asignaturas de la misma titulación

No se han especificado restricciones de matrícula con otras asignaturas del plan de estudios.

Otros tipos de requisitos

No se requieren.

COMPETENCIAS

2155 - M.U. en Gestión Cultural 12-V.2

- Saber detectar las necesidades de mercado en lo referente al sector de servicios culturales.
- Saber diseñar y dirigir campañas de marketing y comunicación aplicables a la actividad de la gestión cultural.
- Saber organizar áreas y servicios en el seno de organizaciones relacionadas con la cultura.
- Conocer el manejo de las tecnologías de la información y la comunicación aplicadas al ámbito de la gestión cultural.
- Que los/las estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio.
- Que los/las estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios.
- Que los/las estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.
- Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación.
- Saber gestionar el conocimiento en instituciones y organizaciones del sector cultural.
- Poseer las habilidades necesarias para idear proyectos integrales de gestión cultural.
- Poseer las habilidades necesarias para planificar proyectos integrales de gestión cultural.
- Saber estructurar un plan estratégico para una organización o institución cultural.
- Saber dirigir campañas de marketing y comunicación aplicables a la actividad de la gestión cultural.
- Saber difundir eventos en diversos campos de la gestión cultural.



RESULTADOS DE APRENDIZAJE

Esta materia/asignatura persigue como objetivo fundamental formar en el conocimiento de los principios básicos de marketing para su aplicación en el seno de las organizaciones de naturaleza cultural tanto públicas como privadas. De manera específica se pretende que los estudiantes:

- Conozcan la composición del sector de la cultura desde una perspectiva de gestión consecuencia de su singularidad, especificidad y creciente importancia.
- Adquieran una visión global de la aplicación de los contenidos de gestión de marketing en el ámbito singular de las entidades del sector cultural, identificando el objeto y los contenidos de estudio, desarrollando relaciones entre los distintos conceptos y conociendo la terminología de la materia.
- Interioricen la necesidad de llevar a cabo procesos de recogida y análisis de información de cara a la toma de decisiones en la gestión cultural.

En definitiva, se trata de que los estudiantes sean capaces de comprender el papel que juega esta disciplina en la sociedad y en el contexto de la cultura, así como relacionarla con otras materias afines.

DESCRIPCIÓN DE CONTENIDOS

1. Introducción al Marketing de las Artes y la Cultura

Se aborda el concepto de marketing en general, como filosofía y como técnica, se explica su aplicación al campo de las artes y de la cultura, y se estudian las particularidades de esta aplicación

2. Investigación del consumidor.

Este tema aborda los fundamentos de la investigación del consumidor desde la visión del marketing y su aplicación al consumidor de productos culturales

3. Satisfacción. Comportamiento del consumidor.

Este tema ofrece una visión general del estudio del comportamiento del consumidor, poniendo especial énfasis en el concepto de satisfacción como antecedente de la lealtad del consumidor

4. Segmentación y posicionamiento

En este tema se explica el proceso de segmentación de mercados y el concepto de posicionamiento en el mercado según la percepción de los consumidores

**5. Promoción. Nuevas tecnologías.**

Este tema ofrece una visión amplia de los instrumentos de comunicación comercial a disposición de la empresa para difundir su oferta comercial, especialmente los relacionados con medios digitales y nuevas tecnologías de información. Se estudia su aplicación al ámbito de las artes y la cultura

VOLUMEN DE TRABAJO

ACTIVIDAD	Horas	% Presencial
Clases de teoría	10,00	100
Seminarios	6,00	100
Prácticas en aula	6,00	100
Tutorías regladas	4,00	100
Estudio y trabajo autónomo	20,00	0
Lecturas de material complementario	10,00	0
Preparación de actividades de evaluación	10,00	0
Preparación de clases de teoría	9,00	0
TOTAL	75,00	

METODOLOGÍA DOCENTE

Las sesiones se desarrollarán mediante las explicaciones del profesor que contendrán ejemplos y casos diversos de estudio referidos al contexto cultural motivándose de esta manera la participación de los alumnos. A su vez, para una adecuada comprensión y asimilación de los conceptos y contenidos el alumno deberá leer la bibliografía básica recomendada. Además, se realizarán diversas actividades prácticas como casos y discusión de lecturas, siempre bajo la dirección de las profesoras de la asignatura.

Para la correcta realización de los casos los estudiantes deberán consultar diversas fuentes bibliográficas, páginas web y el aula virtual, donde se encontrará el material docente de la asignatura.

EVALUACIÓN

La evaluación de los conocimientos teóricos y prácticos adquiridos así como el control del aprendizaje se distribuirá de la siguiente forma:

- 10% Asistencia
- 20% Participación en las actividades realizadas en el aula
- 70% Examen final



Para aprobar la asignatura es necesario obtener un mínimo de tres puntos en el examen final y obtener un cinco como mínimo en el cómputo total.

REFERENCIAS

Básicas

- Cuadrado, M. (ed.). 2010. Mercados culturales. Doce estudios de marketing. Editorial UOC. Barcelona.
- Colbert, F, y Cuadrado, M. 2010. Marketing de las artes y la cultura. 4ª impresión. Editorial Ariel. Barcelona.

Complementarias

- Camarero, C. y Garrido, M.J. (2004). Marketing del patrimonio cultural. Pirámide-ESIC. Madrid.
- Cuadrado, M. y Berenguer, G. 2001. El consumo de servicios culturales. Madrid: ESIC.
- Cuadrado, M. y A. Mollá. 2000. «La Relación Consumidor-Artes: un Equilibrio entre Satisfacción de Necesidades y Libertad Creativa». Estudios sobre Consumo, nº 53, p. 23-32.
- Kotler, N. y Kotler, P. (2001). Estrategias y marketing de museos. Ariel Patrimonio Histórico. Barcelona.