

27627 - Decisiones sobre gestión comercial de precios

Información del Plan Docente

| | |
|-------------------------------|---------------------------------------------------------|
| Año académico | 2018/19 |
| Asignatura | 27627 - Decisiones sobre gestión comercial de precios |
| Centro académico | 109 - Facultad de Economía y Empresa |
| Titulación | 450 - Graduado en Marketing e Investigación de Mercados |
| Créditos | 6.0 |
| Curso | 3 |
| Periodo de impartición | Segundo Semestre |
| Clase de asignatura | Obligatoria |
| Módulo | --- |

1. Información Básica

1.1. Objetivos de la asignatura

La asignatura y sus resultados previstos responden a los siguientes planteamientos y objetivos:

La asignatura Decisiones sobre Gestión Comercial de Precios pretende que los estudiantes tomen conciencia de la importancia de la variable precio en las decisiones estratégicas de la empresa, y su objetivo principal consiste en ofrecerles una formación especializada sobre los objetivos, estrategias, métodos y herramientas que les capaciten para llevar a cabo una dirección efectiva de la política de precios de una organización.

1.2. Contexto y sentido de la asignatura en la titulación

Con respecto a la ubicación de la asignatura dentro del plan de estudios de la titulación, Decisiones sobre Gestión Comercial de Precios es una asignatura que pertenece al Módulo 3 "Marketing" y, dentro de este, a la Materia 2 "Variables de Marketing". Tras adquirir una base conceptual sobre los conocimientos elementales de la disciplina de marketing en la asignatura de primer curso Introducción al Marketing, la asignatura Decisiones sobre Gestión Comercial de Precios profundiza en una de las cuatro variables del marketing-mix, el precio, y trata de proporcionar a los estudiantes una formación específica y especializada en los conocimientos y conceptos elementales relacionados con las políticas comerciales de precios. Dichos conocimientos se complementan con el resto de asignaturas de la Materia 2 "Variables de Marketing" con objeto de dotar al estudiante de las capacidades y competencias necesarias para gestionar los instrumentos del marketing mix de tal manera que dicha gestión permita alcanzar los objetivos comerciales de la organización.

1.3. Recomendaciones para cursar la asignatura

Se recomienda haber superado la asignatura Introducción al Marketing de primer curso del grado. Asimismo, es conveniente haber cursado las asignaturas Matemáticas I y Microeconomía I.

Para su mayor aprovechamiento se recomienda, además, la presencialidad y la participación activa tanto en las clases teóricas como prácticas, así como consultar de manera habitual el Anillo Digital Docente. Es aconsejable el estudio continuado de la asignatura para facilitar la comprensión de la misma.

Página Web:

27627 - Decisiones sobre gestión comercial de precios

La asignatura Decisiones sobre Gestión Comercial de Precios se encuentra disponible en el Anillo Digital Docente de la Universidad de Zaragoza. A través de esta plataforma se pondrá a disposición del alumno información y material sobre los contenidos incluidos en la asignatura. Se recuerda a los alumnos que sus claves de acceso al ADD son proporcionadas por la Secretaría del Centro al matricularse.

2. Competencias y resultados de aprendizaje

2.1. Competencias

Al superar la asignatura, el estudiante será más competente para...

Competencias Específicas:

- Análisis, valoración y toma de decisiones respecto a la variable precio.

Competencias Transversales:

- De Conocimiento.
- De Innovación.
- De Gestión del Tiempo.
- Organizativas.
- De Comunicación.

2.2. Resultados de aprendizaje

El estudiante, para superar esta asignatura, deberá demostrar los siguientes resultados...

- Explicar la naturaleza e importancia del precio como variable de marketing.
- Definir qué es el precio y cuál es su función e importancia en las organizaciones.
- Identificar los factores que influyen en la fijación de precios y evaluar sus implicaciones sobre las decisiones sobre precios.
- Identificar, analizar y evaluar los objetivos que condicionan y determinan la gestión comercial de los precios.
- Describir el proceso de cálculo del coste de los productos y fijar el precio de los mismos atendiendo a los diferentes métodos de fijación de precios basados en los costes.
- Analizar el comportamiento de la demanda y fijar el precio de los productos atendiendo a los diferentes métodos de fijación de precios basados en la demanda.
- Evaluar el comportamiento de la competencia y fijar el precio de los productos atendiendo a los diferentes métodos de fijación de precios basados en la competencia.
- Identificar, diferenciar y evaluar las distintas estrategias comerciales de fijación de precios.
- Desarrollar, de manera individual y/o en equipo, actividades y trabajos relacionados con los contenidos de la asignatura y planificar los mismos para la mejor consecución de los objetivos fijados y la optimización del tiempo.
- Comunicar, de forma oral y escrita, conocimientos, ideas y resultados de las actividades y trabajos realizados.

Todo lo anterior se realizará de acuerdo a los valores propios de la ética y las buenas prácticas profesionales, así como los valores democráticos y de respeto.

2.3. Importancia de los resultados de aprendizaje

Para alcanzar el éxito en los mercados actuales, las organizaciones, tanto lucrativas como no lucrativas, tienen que estar orientadas al cliente, conocer sus necesidades y deseos, y tomar las decisiones comerciales que permitan generar valor a los clientes a través de la satisfacción de dichas necesidades de manera eficiente. La asignatura Decisiones sobre Gestión Comercial de Precios aporta los conocimientos y herramientas que facilitan la toma de decisiones con respecto a la variable precio para, en combinación con el resto de instrumentos de marketing, proporcionar una oferta comercial que genere valor al cliente.

27627 - Decisiones sobre gestión comercial de precios

3.Evaluación

3.1.Tipo de pruebas y su valor sobre la nota final y criterios de evaluación para cada prueba

El estudiante deberá demostrar que ha alcanzado los resultados de aprendizaje previstos mediante las siguientes actividades de evaluación

PRIMERA CONVOCATORIA: Prueba global.

Prueba escrita. Versará sobre todos los contenidos teóricos, prácticos y teórico-prácticos desarrollados a lo largo del semestre y recogidos en el programa de la asignatura.

Esta prueba contendrá preguntas cortas (de contenido teórico, práctico, o teórico-práctico), ejercicios de aplicación, problemas, y/o preguntas de elección múltiple.

En la evaluación de esta actividad se utilizarán los siguientes criterios:

- Adecuación de las repuestas a los contenidos teóricos y prácticos desarrollados durante el curso académico según el programa de la asignatura.
- Precisión y claridad expositiva en las repuestas.
- Precisión en el uso de la terminología.
- Expresión escrita correcta, presentación adecuada y corrección ortográfica.
- Precisión en la resolución de los ejercicios y problemas, y razonamiento crítico del proceso para llegar a la solución.
- Resolución correcta de las preguntas de elección múltiple (indicar la respuesta correcta) y justificación razonada de la opción seleccionada

La prueba escrita se calificará de 0 a 10 puntos y supondrá el 100% de la calificación final del estudiante en la asignatura.

Para superar la asignatura el alumno deberá obtener una nota final no inferior a 5 puntos.

Fecha de realización: la prueba escrita tendrá lugar en la fecha oficial especificada en el [calendario de exámenes](#) que establezca el centro.

SEGUNDA CONVOCATORIA: Prueba global.

Tendrá la misma estructura y condiciones que la prueba global de la primera convocatoria.

Fecha de realización: se realizará en la fecha oficial especificada en el [calendario de exámenes](#) del centro.

4.Metodología, actividades de aprendizaje, programa y recursos

4.1.Presentación metodológica general

El proceso de aprendizaje que se ha diseñado para esta asignatura se basa en lo siguiente:

La combinación diferentes métodos pedagógicos e instrumentos docentes tales como lecciones magistrales participativas, la resolución de problemas y casos prácticos, así como la búsqueda, discusión y reflexión de textos, noticias y lecturas.

4.2. Actividades de aprendizaje

El programa que se ofrece al estudiante para ayudarle a lograr los resultados previstos comprende las siguientes actividades...

- *Clases magistrales participativas*: proporcionarán los conocimientos teóricos necesarios, acompañándose de ejemplos prácticos que faciliten la comprensión y aplicación de los conceptos estudiados.
- *Resolución y presentación de problemas y casos prácticos*, elaboración y presentación de trabajos, discusión de temas de actualidad, comentario de lecturas y actividades interactivas. Se contempla la realización de estas actividades de forma individual y/o en grupo.
- *Trabajo autónomo*: incluye actividades de estudio de los contenidos teóricos y prácticos, resolución de las actividades prácticas, realización de trabajos individuales y/o en grupo, búsqueda y análisis de información, entre otros.
- Actividades de *evaluación*.

4.3. Programa

PARTE I: EL PRECIO COMO VARIABLE DE MARKETING

TEMA 1. - LA NATURALEZA E IMPORTANCIA DEL PRECIO EN MARKETING

1.1.- El papel del precio en la Teoría Económica

1.2.- El precio en el marketing: Naturaleza, función e importancia

1.3.- ¿Qué es el precio? Definición y modificaciones de su magnitud

1.4.- Conceptos clave en el ámbito de precios

TEMA 2. - DISEÑO Y PLANIFICACIÓN DE LA POLÍTICA DE PRECIOS

2.1.- Factores condicionantes de la fijación de precios

2.2.- Objetivos de la fijación de precios

2.3.- Diseño y planificación de la política de precios

PARTE II: MÉTODOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS

TEMA 3. - FIJACIÓN DE PRECIOS BASADA EN LOS COSTES

3.1.- El coste: Concepto e importancia en las decisiones de fijación de precios

3.2.- Clasificación de los costes. Tipos de costes

3.3.- Formas de fijación del precio basadas en los costes: Coste parcial

27627 - Decisiones sobre gestión comercial de precios

3.4.- Formas de fijación del precio basadas en los costes: Coste completo

TEMA 4. - FIJACIÓN DE PRECIOS BASADA EN LA DEMANDA

4.1.- La respuesta de la demanda ante cambios en los precios: Elasticidad

4.2.- El valor percibido y su importancia en la fijación de precios

4.3.- Mecanismos psicológicos que determinan la percepción de precios

4.4.- Técnicas de investigación de precios

TEMA 5. - FIJACIÓN DE PRECIOS BASADA EN LA COMPETENCIA

5.1.- La competencia y su papel en el proceso de fijación de precios

5.2.- Las situaciones competitivas, la posición competitiva y las estrategias competitivas. Efectos sobre la fijación de precios

5.3.- Fijación de precios basada en la competencia

5.4.- Reacciones ante las modificaciones de los precios

5.5.- Las guerras de precios

PARTE III: DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE FIJACIÓN DE PRECIOS

TEMA 6. - GESTIÓN ESTRATÉGICA DE PRECIOS

6.1.- Decisiones de precios en función del ciclo de vida

6.2.- Curva de la experiencia y decisiones sobre precios

6.3.- Fijación de precios para líneas de productos

6.4.- Precios diferenciales

4.4. Planificación de las actividades de aprendizaje y calendario de fechas clave

Calendario de sesiones presenciales y presentación de trabajos

El calendario y la programación de las sesiones teóricas y prácticas de la asignatura se comunicarán a los estudiantes a través del Anillo Digital Docente de la Universidad de Zaragoza.

27627 - Decisiones sobre gestión comercial de precios

El comienzo y finalización de las clases de la asignatura se establecerá de acuerdo al calendario académico aprobado por el Centro. Los exámenes oficiales de primera y segunda convocatoria se realizarán en las fechas aprobadas por el Centro.

4.5. Bibliografía y recursos recomendados

[BB: Bibliografía básica / BC: Bibliografía complementaria]

- | | |
|-----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| BB | Díez de Castro, Enrique Carlos. Gestión de precios / Isabe Rosa Díaz... [et al.] . - 6ª ed., rev. y act. Madrid : ESIC, 201 |
| BB | Jaime Eslava, José de. Pricing : nuevas estrategias de pre José de Jaime Eslava . Madrid : ESIC, 2015 |
| BB | Monroe, Kent B.. Política de precios : para hacer rentables decisiones / Kent B. Monroe ; traducción, Carmen Berne, E Giner ; revisión técnica Manuel Espitia . Madrid [etc] : McGraw-Hill, 1992 (reimpr.1997) |
| BB | Nagle, Thomas T.. Estrategia y tácticas de precios : Una g para tomar decisiones rentables / Thomas T. Nagle, Reed Holden . - 3a. ed.; última reimpr. Madrid : Prentice Hall, D.L |
| BB | Nueno, José Luis. Pricing estratégico : estrategias de fijaci precios / J.L. Nueno, D. Scholz . - [1a. ed.] Barcelona : Folio 1997 |
| BB | Sesé Oliván, Francisco Javier. Decisiones sobre gestión comercial de precios : Grado en Marketing e Investigación Mercados. Curso 2016-2017 / Francisco Javier Sesé Oliván Zaragoza : Universidad de Zaragoza, Facultad de Econom Empresa : Taller de edición e impresión, 2017 |
| BB | Velasco González, Emilio de. El precio : variable estratégic marketing / Emilio de Velasco González . [1ª ed., reimpr.] M [etc.] : McGraw-Hill, 1994(reimpr.2000) |
| BC | Introducción al marketing / Gary Armstrong ... [et al.] . - 3ª Madrid : Pearson Education, D.L. 2011 |
| BC | Santesmases Mestre, Miguel. Marketing : conceptos y estr / Miguel Santesmases Mestre . - 6ª ed. Madrid : Pirámide, |