

29228 - Comunicación y marketing en nutrición

Información del Plan Docente

Año académico: 2019/20

Asignatura: 29228 - Comunicación y marketing en nutrición

Centro académico: 229 - Facultad de Ciencias de la Salud y del Deporte

Titulación: 441 - Graduado en Nutrición Humana y Dietética

Créditos: 6.0

Curso: 4

Periodo de impartición: Primer semestre

Clase de asignatura: Optativa

Materia: ---

1. Información Básica

1.1. Objetivos de la asignatura

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

Iniciar y familiarizar a los alumnos en los conceptos básicos, instrumentos y decisiones de marketing; todo ello aplicado al sector de servicios de dietética y nutrición y del mercado alimentario. Para ello se analizará la actividad comercial desarrollada por empresas que ofrecen este tipo de productos y servicios, haciendo especial hincapié en las herramientas comerciales que hacen posible que el lanzamiento de nuevos productos y servicios sean llevados a cabo con la mayor eficacia.

1.2. Contexto y sentido de la asignatura en la titulación

?Comunicación y Marketing en Nutrición? pretende aportar al estudiante los conocimientos y conceptos elementales de la disciplina de marketing, aplicados al sector de servicios de dietética y nutrición y del mercado de productos alimentarios.

1.3. Recomendaciones para cursar la asignatura

No existen requisitos previos para cursar esta asignatura. Para su mayor aprovechamiento se recomienda, no obstante, la participación presencial y activa tanto en las clases teóricas como prácticas. Es aconsejable el estudio continuado de la asignatura, así como la realización de los ejercicios prácticos y trabajos para facilitar la comprensión de la misma.

En su caso, el estudiante deberá consultar la bibliografía recomendada por el profesorado a través del correspondiente link, teniendo en cuenta que la ?bibliografía básica? se considera de obligada consulta, y que la ?bibliografía complementaria? lo es a título orientativo.

La asignatura ?Comunicación y Marketing en Nutrición? se encuentra disponible en el Anillo Digital Docente de la Universidad de Zaragoza, donde 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...

- * Conocer la situación actual del mercado alimentario en España y las tendencias de dicho mercado.
- * Conocer las herramientas básicas del marketing aplicables al mercado alimentario.
- * Ser capaz de participar en un equipo de trabajo en el desarrollo de tácticas de marketing social y/o empresarial de productos/servicios alimenticios.
- * Elaborar programas sencillos de comunicación y publicidad en el ámbito de la alimentación y nutrición.

Estas competencias se pueden relacionar con las siguientes competencias generales y específicas:

CG1 - 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

CE23 - Asesorar en el desarrollo, comercialización, etiquetado, comunicación y marketing de los productos alimenticios de

acuerdo a las necesidades sociales, los conocimientos científicos y legislación vigente

CE41 - Estudiar la comunicación en contextos no clínicos (de fomento de la salud) mediante diferentes técnicas de comunicación individual y grupal.

CE53 - Capacidad de análisis y síntesis

CE72 - Participar en los equipos empresariales de marketing social, publicidad y alegaciones saludables

CE145 - Creatividad

2.2.Resultados de aprendizaje

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

- * Demostrar conocimientos sobre la situación actual del mercado alimentario en España y las tendencias de dicho mercado.
- * Describir las herramientas básicas del marketing aplicables al mercado alimentario.
- * Ser capaz de participar en un equipo de trabajo en el desarrollo de tácticas de marketing social y/o empresarial de productos/servicios alimenticios.
- * Elaborar programas sencillos de comunicación y publicidad en el ámbito de la alimentación y nutrición.

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 competitivos mercados de productos y servicios actuales, las organizaciones, tienen que estar orientadas al cliente y conocer sus necesidades para, de esta manera, ofrecer nuevos productos y servicios, o mejoras en los ya existentes, que se ajusten a sus deseos y necesidades. Por ello, las empresas que ofrecen servicios de dietética y nutrición o productos de naturaleza alimentaria, deben aplicar enfoques de marketing en su gestión con el objetivo de lograr una mayor eficiencia en la aplicación de estrategias comerciales, pero también deben lograr una mayor capacidad para entender la situación y dinámica de los complejos mercados en los que operan. De esta manera, guiadas por sus estrategias de marketing, deben diseñar un marketing mix para sus nuevos productos compuesto por los factores que tienen bajo su control: el producto, el precio, la distribución y la comunicación, pero teniendo en cuenta aquellos elementos que escapan de capacidad: naturaleza del consumidor, variaciones en la demanda, etc.

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

La evaluación continua, que se articula a través de tres pruebas de evaluación:

1. Prueba de evaluación 1: En primer lugar, el alumno deberá realizar una prueba final en forma de examen escrito. Esta prueba objetiva incluirá preguntas tipo test, así como preguntas de contenido práctico (simulaciones de casos prácticos, resolución de ejercicios, comentarios de noticias, etc.). Ponderación en la calificación final: 50%.

2. Prueba de evaluación 2: En segundo lugar, el alumno deberá desarrollar en el aula una serie de trabajos y prácticas individuales que consistirán en la entrega de comentarios de lecturas, la realización de casos y ejercicios prácticos, resolución de problemas, etc. Estos trabajos se realizarán de forma individual, y serán debatidos y discutidos en clase. Cada una de estas actividades se realizará en horario de clase, concretamente en las sesiones dedicadas a la Resolución de Problemas y Casos?. Para superar la evaluación continua, el alumno deberá haber obtenido al menos una calificación de 5 sobre 10 en esta prueba de evaluación 2. Ponderación en la calificación final: 20%.

3. Prueba de evaluación 3: En tercer lugar, el alumno deberá realizar y presentar un trabajo en grupo consistente en el estudio y aplicación de uno o varios de los conceptos de la asignatura a una empresa del sector de la alimentación y/o dietética y nutrición. El equipo de trabajo estará formado por un máximo de tres estudiantes y su composición deberá comunicarse al profesor dentro de las dos primeras semanas del curso. La presentación de los trabajos se realizará en las sesiones prácticas comunicándose las fechas con la suficiente antelación. Ponderación en la calificación final: 20% contenido del trabajo y 10% su exposición oral.

La **evaluación global**: consistirá en la realización de un examen, en las fechas fijadas por el centro, sobre todos los contenidos teórico-prácticos de la asignatura. Esta prueba supondrá el 100% de su evaluación. Ponderación en la calificación: 100%.

Observaciones

Siguiendo con la normativa de evaluación de la Universidad de Zaragoza, el estudiante podrá elegir entre los dos sistemas de evaluación: la continua y la prueba final global. No obstante, el estudiante sólo podrá acogerse a la evaluación continua en la primera convocatoria. En la segunda y consecutivas convocatorias la evaluación del aprendizaje se realizará mediante el sistema de evaluación global.

En los dos sistemas, aquellos alumnos que hayan alcanzado el 50% de la calificación, aprobarán la asignatura. El estudiante que no opte por la evaluación continua, que no supere la asignatura por este procedimiento o que quisiera mejorar su calificación, tendrá derecho a presentarse a la prueba global, prevaleciendo, en cualquier caso, la mejor de las calificaciones obtenidas.

Según la normativa vigente, los resultados obtenidos por el alumno en cada una de las asignaturas del plan de estudios se calificarán según la siguiente escala numérica de 0 a 10, con expresión de un decimal, a la que podrá añadirle la correspondiente calificación cualitativa:

- De 0 a 4,9: Suspenso (S)
- De 5,0 a 6,9: Aprobado (A)
- De 7,0 a 8,9: Notable (N)
- De 9,0 a 10: Sobresaliente (SB)

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 de lecciones magistrales participativas, el trabajo cooperativo, la resolución de problemas y casos prácticos, así como la discusión y reflexión de textos 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 (30 horas presenciales + 32,5 horas no presenciales de estudio personal de la parte teórica y aplicación de los conceptos al trabajo). En estas sesiones se abordarán los siguientes contenidos:

1. Concepto de Marketing: Introducción
2. El mercado de la empresa
3. El comportamiento del consumidor
4. El producto como variable de marketing
5. La distribución comercial
6. Fijación de precios
7. Comunicación comercial y publicidad
8. Aspectos básicos sobre marketing social

Resolución de problemas y casos: presentación y resolución 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 dentro del aula, incluyendo trabajos en la sala de informática en caso de que sea necesario (30 horas presenciales + 32,5 horas no presenciales de estudio personal de la parte práctica y aplicación de los conceptos al trabajo).

- **Actividades tutelares:** Se podrán supervisar en tutorías los trabajos realizados por los estudiantes, aclarar dudas sobre los contenidos teórico-prácticos de la asignatura y/o realizar prácticas concretas aplicadas a los contenidos teóricos (20 horas entre tutorías presenciales y trabajo autónomo no presencial del estudiante).

- **Actividades de evaluación** (5 horas presenciales).

4.3. Programa

Programa de la asignatura

Programa de la asignatura

1. Concepto de Marketing: Introducción
2. El mercado de la empresa
3. El comportamiento del consumidor
4. El producto como variable de marketing
5. La distribución comercial
6. Fijación de precios
7. Comunicación comercial y publicidad
8. Aspectos básicos sobre marketing social

TEMA 1.- CONCEPTO DE MARKETING: INTRODUCCIÓN

- 1.1.- Concepto y nociones básicas de marketing
- 1.2.- Instrumentos de marketing
- 1.3.- Evolución de la orientación de las empresas al mercado

1.4.- Enfoques de marketing

TEMA 2.- EL MERCADO DE LA EMPRESA

2.1.- El mercado de la empresa

2.2.- La demanda de productos alimentarios

TEMA 3.-EL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

3.1.- Concepto del comportamiento del consumidor

3.2.- Influencias en el comportamiento del consumidor

3.3.- El proceso de decisión de compra

TEMA 4.- EL PRODUCTO COMO VARIABLE DE MARKETING

4.1.- Definición y tipos de producto

4.2.- Decisiones sobre el producto

4.3.- Cartera de productos

TEMA 5.- LA DISTRIBUCIÓN COMERCIAL

5.1.- Concepto y funciones de la distribución

5.2.- Criterios para la elección de canales de distribución

5.3.- Modalidades de distribución comercial

5.4.- Tendencias de la distribución comercial

TEMA 6.- FIJACIÓN DE PRECIOS

6.1.- El precio como instrumento de marketing

6.2.- Factores que influyen en la fijación del precios

6.3.- Métodos para la fijación de precios

TEMA 7.- COMUNICACIÓN COMERCIAL Y PUBLICIDAD

7.1.- Concepto e instrumentos de la comunicación comercial

7.2.- La venta personal

7.3.- La promoción de ventas

7.4.-Las relaciones públicas

7.5.-La publicidad

7.6.-Publicidad ilegal

TEMA 8.- ASPECTOS BÁSICOS DE MARKETING SOCIAL

8.1.- La orientación social del marketing

8.2.- Responsabilidad social corporativa y marketing

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 programa de la asignatura al comienzo del curso. Se realizará una sesión teórica y una práctica cada semana.El calendario definitivo de entrega de trabajos y la prueba final de evaluación será comunicado a través del Anillo Digital Docente de la Universidad de Zaragoza.

Las clases de la asignatura tendrán lugar en el primer semestre del curso y se realizará una sesión teórica y una práctica cada semana. La información sobre horarios y espacios estará disponible en la página web del Grado. Las fechas concretas de las actividades clave de la asignatura se fijarán de acuerdo al calendario académico y al horario establecido por el centro, informándose de ello a los estudiantes con la suficiente antelación (por ejemplo, a través del Anillo Digital Docente de la Universidad de Zaragoza ADD).

En cualquier caso, existen una serie de fechas clave que los alumnos deben de tener en cuenta al cursar la asignatura:

***Para aquellos alumnos que opten por la evaluación continua:**

? Prueba de evaluación 1 (examen escrito): se realizará dentro del periodo de evaluación de actividades finales referentes al periodo de evaluación continua.

? Prueba de evaluación 2 (resolución de problemas y casos de manera individual): la entrega de los ejercicios y casos prácticos se realizará en el mismo día en el que estos se desarrollen y resuelvan en clase.

? Prueba de evaluación 3: (entrega de trabajos en grupo y exposición oral de los mismos): se fijará como fecha límite de entrega la última semana del periodo lectivo, en la que los alumnos deberán realizar la exposición oral de sus proyectos.

***Para aquellos alumnos que opten por la evaluación final:** deberán realizar la prueba final en la fecha definida en el calendario oficial de exámenes.

***Presentación de la asignatura:** En la primera sesión de clase se explican de forma detallada los criterios de evaluación que se van a aplicar, se plantea la metodología docente a emplear en las clases teóricas y prácticas y se realiza una breve introducción de los contenidos que van a tratarse en los distintos temas que componen el programa de la asignatura.

***En las sesiones prácticas:** se deberán resolver casos y problemas en grupos referidos a temas concretos. problemas.

casos prácticos, comentarios y discusión de lecturas y noticias. Todo ello se comunicará con la suficiente antelación y los materiales se colgarán en el ADD de la Universidad de Zaragoza.

4.5. Bibliografía y recursos recomendados

http://biblos.unizar.es/br/br_citas.php?codigo=29228&year=2019