

POLÍTICAS DE MARKETING

Plan de recuperación del módulo

1º MARKETING Y PUBLICIDAD.

CURSO 2020-2021

Profesora: Noelia Medrano del Río

Departamento de Comercio y Marketing

IES Las Llamas

Santander

Tabla de contenido

1.- CRITERIOS PARA LA RECUPERACIÓN DEL MÓDULO PENDIENTE	3
1.1- PRUEVA OBJETIVA	3
1.2- ACTIVIDADES DE RECUPERACIÓN	4
ACTIVIDADES DE RECUPERACIÓN DEL TEMA 1, 2 Y 3	4
ACTIVIDADES DE RECUPERACIÓN DEL TEMA 4: POLÍTICA DE PRODUCTO.	5
ACTIVIDADES DE RECUPERACIÓN DEL TEMA 5 y 6: POLÍTICA DE PRECIO.	5
ACTIVIDADES DE RECUPERACIÓN DEL TEMA 7 y 8: POLÍTICA DE DISTRIBUCIÓN. .	5
ACTIVIDADES DE RECUPERACIÓN DEL TEMA 10 y 11: POLÍTICA DE COMUNICACIÓN.	6
2.- PRESENTACIÓN Y DEFENSA DEL PLAN DE MARKETING.....	6
3.- INSTRUCCIONES PARA LA REALIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES.....	6
4.- CALENDARIO DE ENTREGA DE ACTIVIDADES	7
5.- TUTORÍA	7

1.- CRITERIOS PARA LA RECUPERACIÓN DEL MÓDULO PENDIENTE

Los alumnos con el módulo pendiente se examinarán del mismo en el mes de febrero.

La materia a evaluar será la impartida el curso anterior y la prueba versará sobre contenidos mínimos exigibles.

Además, el alumno deberá realizar actividades de recuperación encaminadas a superar el módulo.

Criterios de calificación:

- La **prueba de recuperación** supondrá el **75%** de la calificación del módulo.
- Las **actividades de recuperación** supondrán el **25%** de la calificación del módulo.

1.1- PRUEVA OBJETIVA

La prueba objetiva, incluirá todas las unidades de trabajo correspondientes al módulo profesional.

- Tema 1: COMERCIALIZACIÓN
- Tema 2: MERCADO, ENTORNO Y COMPETENCIA: ESTRATEGIAS DE MARKETING
- Tema 3: DEMANDA. DINÁMICA DE CAMBIO DE MARCAS
- Tema 4: POLÍTICA DE PRODUCTO
- Tema 5: POLÍTICA DE PRECIO I
- Tema 6: POLÍTICA DE PRECIO II
- Tema 7: POLÍTICA DE DISTRIBUCIÓN
- Tema 8: LA FRANQUICIA
- Tema 10: POLÍTICA DE COMUNICACIÓN
- Tema 11: LA PUBLICIDAD

No entran, ni el tema 9 (no se impartió en el curso 19/20), ni el tema 12 (tema resumen que nos orienta para hacer el plan de marketing).

HOJA INFORMATIVA PARA EL ALUMNADO CON EL MÓDULO PENDIENTE

La prueba objetiva de recuperación podrá incluir cuestiones tipo test, preguntas cortas y supuestos prácticos. Para superar esta prueba el alumno tiene que alcanzar como mínimo una calificación positiva igual o superior a 5.

Fecha de la prueba objetiva por determinar; febrero/marzo 2021

1.2- ACTIVIDADES DE RECUPERACIÓN

Se le propondrá al alumno que resuelva los supuestos propuestos, atendiendo a criterios previamente establecidos por el profesor.

Las actividades de recuperación se presentarán a través de la plataforma **TEAMS**, dentro de las fechas establecidas.

- Fecha límite de entrega tareas temas 1, 2 y 3: lunes 16 de noviembre de 2020, antes de las 8:00 a.m.
- Fecha límite de entrega tareas temas 4: lunes 30 de noviembre de 2020, antes de las 8:00 a.m.
- Fecha límite de entrega tareas temas 5 y 6: lunes 14 de diciembre de 2020, antes de las 8:00 a.m.
- Fecha límite de entrega tareas temas 7 y 8: lunes 11 de enero de 2021, antes de las 8:00 a.m.
- Fecha límite de entrega tareas temas 10 y 11: lunes 25 de enero de 2021, antes de las 8:00 a.m.
- Fecha presentación del plan de marketing: Fecha por determinar (febrero 2021).

Para la recuperación y superación del módulo el alumno deberá realizar las siguientes actividades:

ACTIVIDADES DE RECUPERACIÓN DEL TEMA 1, 2 Y 3:

Resolución de distintos supuestos teóricos y/o prácticos, facilitados por el profesor, en los que se desarrollará:

- El concepto de marketing, sus diferentes tipos y cómo ha evolucionado a lo largo de los años.
- El concepto de mercado y sus clases.
- El análisis DAFO
- Las diferentes estrategias de marketing.
- Concepto de demanda, los factores que la determinan, así como sus diferentes niveles y los métodos de previsión de la misma.

HOJA INFORMATIVA PARA EL ALUMNADO CON EL MÓDULO PENDIENTE

Fecha límite de entrega tareas temas 1, 2 y 3: lunes 16 de noviembre de 2020, antes de las 8:00 a.m.

ACTIVIDADES DE RECUPERACIÓN DEL TEMA 4: POLÍTICA DE PRODUCTO.

Resolución de distintos supuestos teóricos y/o prácticos, facilitados por el profesor, en los que se desarrollará:

- La definición de producto y sus clases.
- La marca, el envase y el etiquetado.
- La calidad real y la calidad percibida.
- El ciclo de vida del producto.
- La Cartera de productos.
- Estrategias de producto.

Fecha límite de entrega tareas temas 4: lunes 30 de noviembre de 2020, antes de las 8:00 a.m.

ACTIVIDADES DE RECUPERACIÓN DEL TEMA 5 y 6: POLÍTICA DE PRECIO.

Resolución de distintos supuestos teóricos y/o prácticos, facilitados por el profesor, en los que se desarrollará:

- El precio como variable comercial.
- Los costes.
- Relación del precio con la demanda.
- La elasticidad
- Métodos de fijación de precios.
- Punto muerto o umbral de rentabilidad.
- Precio para obtener un determinado nivel de rendimiento.
- Estrategias de precios.

Fecha límite de entrega tareas temas 5 y 6: lunes 14 de diciembre de 2020, antes de las 8:00 a.m.

ACTIVIDADES DE RECUPERACIÓN DEL TEMA 7 y 8: POLÍTICA DE DISTRIBUCIÓN.

Resolución de distintos supuestos teóricos y/o prácticos, facilitados por el profesor, en los que se desarrollará:

HOJA INFORMATIVA PARA EL ALUMNADO CON EL MÓDULO PENDIENTE

- La distribución como función de marketing
- Los canales de distribución y las funciones de los intermediarios.
- Estrategias de cobertura de mercado.
- Métodos de venta y formas comerciales de distribución.
- Los costes de la distribución
- La franquicia como forma comercial de distribución.

Fecha límite de entrega tareas temas 7 y 8: lunes 11 de enero de 2021, antes de las 8:00 a.m.

ACTIVIDADES DE RECUPERACIÓN DEL TEMA 10 y 11: POLÍTICA DE COMUNICACIÓN.

Resolución de distintos supuestos teóricos y/o prácticos, facilitados por el profesor, en los que se desarrollará:

- El proceso de comunicación
- La promoción de ventas, las relaciones públicas, la venta personal y el marketing on-line.
- La publicidad

Fecha límite de entrega tareas temas 10 y 11: lunes 25 de enero de 2021, antes de las 8:00 a.m.

2.- PRESENTACIÓN Y DEFENSA DEL PLAN DE MARKETING.

Además, la realización del plan de marketing, es obligatoria para todo el alumnado. Por lo que aquellos alumnos que no lo presentaron el año pasado, tendrán que hacerlo ahora. Aquellos alumnos que ya lo presentaron, podrán reutilizar la misma idea.

- Plan de marketing en PowerPoint, Prezi o cualquier otra herramienta que permita una presentación visual o vídeo presentación.
- **Fecha límite de entrega del plan de marketing y de la video-presentación:
Fecha por determinar; febrero 2021**

3.- INSTRUCCIONES PARA LA REALIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES

Las actividades se proporcionarán al alumno a través de la plataforma TEAMS quincenalmente y se entregarán al profesor una vez realizadas con la misma periodicidad, es decir, cada dos semanas a través de la misma plataforma. No se corregirá ni valorará ninguna actividad entregada fuera del plazo marcado para ello.

4.- CALENDARIO DE ENTREGA DE ACTIVIDADES

Fecha entrega	Actividades
16 de noviembre de 2020	Actividades T. 1, 2 y 3
30 de noviembre de 2020	Actividades T 4
14 de diciembre de 2020	Actividades T. 5 y 6
11 de enero de 2021	Actividades T. 7 y 8
25 de enero de 2021	Actividades T.10 y 11
febrero 2021 (fecha por determinar)	Presentación plan de marketing
Febrero/marzo 2021 (fecha por determinar)	Prueba objetiva

5.- TUTORÍA

La atención de tutoría se realizará bajo petición del alumno al correo electrónico del profesor.

Esta tutoría podrá ser realizada a través de las herramientas de Microsoft office.