



FACULTAD DE COMERCIO Y TURISMO  
UNIVERSIDAD COMPLUTENSE  
DE MADRID

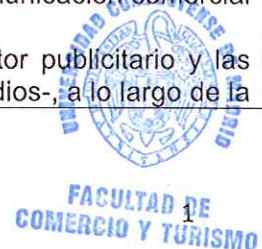
## GRADO EN COMERCIO

<b>Asignatura</b>	<b>Comunicación Comercial: Publicidad y Promoción</b>	<b>Código</b>	<b>801936</b>
<b>Módulo</b>	<b>Actividad Comercial</b>	<b>Materia</b>	<b>Marketing y Comunicación</b>
<b>Carácter</b>	<b>Obligatoria</b>		
<b>Créditos</b>	<b>6</b>	<b>Presenciales</b>	<b>3.04</b>
		<b>No presenciales</b>	<b>2.96</b>
<b>Curso</b>	<b>Segundo</b>	<b>Semestre</b>	<b>Primero</b>

<b>Departamento Responsable</b>	<b>Organización de Empresas y Marketing</b>
<b>Coordinador /a</b>	Correo electrónico
<i>Ver listado de Coordinadores</i>	

## SINOPSIS

<b>BREVE DESCRIPTOR</b>
Conocimiento de la comunicación comercial entre empresas y particulares, entendiendo el alcance y la transcendencia del fenómeno de la comunicación comercial en sus diversas manifestaciones: publicidad, promoción con sus peculiaridades (lenguaje, formatos, temática, procedimientos...), y su divergencia con otras formas de comunicación comercial below the line. Por otro lado, presentación de las estructuras existentes en el sector publicitario y las relaciones que se establecen entre ellos -anunciantes, agencias y medios-, a lo largo de la



acción publicitaria concebida como estrategia; y del papel desempeñado por los componentes del contexto comunicativo: receptores, investigación y legislación.
<b>CONOCIMIENTOS PREVIOS RECOMENDADOS</b>
No se han establecido prerrequisitos.
<b>OBJETIVOS FORMATIVOS</b>
<b>RESULTADOS DE APRENDIZAJE</b>
Aprender las distintas formas y modalidades de comunicación comercial para poder elegir poner en marcha las más adecuadas en una situación concreta.
<b>COMPETENCIAS</b>
<p><b>Generales</b></p> <p>CG2 - Alcanzar habilidades de comunicación, cooperación interpersonal y trabajo en equipo con el objetivo de desenvolverse convenientemente con todos los agentes que operan en la función comercial.</p> <p>CG4 - Comprender y aplicar los mecanismos y técnicas de planificación, análisis de información, negociación, simulación, decisión y control en la relación comercial teniendo como base la estrategia comercial de la empresa.</p> <p>CG5 - Desarrollar las capacidades conceptuales y operativas de futuros gestores y directivos comerciales.</p> <p>CG6 - Saber comportarse con una actitud responsable ante los mercados y los consumidores con el fin de aplicar las estrategias y técnicas que se aprendan con el necesario cuidado por la norma y la ética profesional y respeto por el mercado y la sociedad en general.</p> <p>CG7 - Aprender a aprender, como ejemplo saber cómo, cuándo, donde..., nuevos desarrollos personales son necesarios (por ejemplo, la retórica, las presentaciones, el trabajo en equipo o la gestión de personal)</p> <p><b>Específicas:</b></p> <p>CE10 - Saber aplicar de forma responsable las distintas formas de comunicación comercial entre empresas y particulares para entender el alcance y la trascendencia del fenómeno de la comunicación comercial en sus diversas manifestaciones: publicidad, promoción de ventas, relaciones públicas, publicity, comunicación a través de Internet y otras TICs.</p>
<b>CONTENIDOS TEMÁTICOS</b> (Programa de la asignatura)
<p><b>Tema 1. La comunicación comercial como variable de marketing</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.1. Concepto de comunicación comercial</li> <li>1.2. La comunicación como función del marketing</li> <li>1.3. Proceso y objetivos de la comunicación</li> <li>1.4. La comunicación 360°</li> </ol> <p><b>Tema 2. La comunicación publicitaria</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>2.1. Concepto y tipos de publicidad</li> <li>2.2. El emisor de la comunicación publicitaria: el anunciante</li> <li>2.3. La agencia de publicidad</li> <li>2.4. La estrategia publicitaria</li> <li>2.5. Los medios publicitarios</li> <li>2.6. La investigación en publicidad</li> <li>2.7. Publicidad digital y presencia web</li> <li>2.8. La publicidad en dispositivos móviles</li> </ol> <p><b>Tema 3. El marketing directo</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>3.1. Concepto y características del marketing directo</li> </ol>



- 3.2. Ventajas e inconvenientes del marketing directo
- 3.3. Formas de hacer marketing directo
- 3.4. El marketing directo y su evolución al entorno online

**Tema 4. La promoción de ventas**

- 4.1. Concepto y características de la promoción de ventas
- 4.2. Peligros y límites de la promoción de ventas
- 4.3. Tipos de técnicas promocionales
- 4.4. Las promociones digitales

**Tema 5. Las relaciones públicas**

- 5.1. Concepto de relaciones públicas
- 5.2. RRPP con públicos internos
- 5.3. RRPP con los medios de comunicación
- 5.4. RRPP con públicos externos
- 5.5. Las RRPP en Internet: del influencer al dark site.

**Tema 6. El patrocinio y el mecenazgo**

- 6.1. Concepto y diferencias entre patrocinio y mecenazgo
- 6.2. Tipos de patrocinio y mecenazgo

**Tema 7. Tendencias en comunicación comercial**

- 7.1. La evolución hacia la comunicación viral y el buzz
- 7.2. Comunicación y marketing de contenidos
- 7.3. El advergaming como herramienta de comunicación
- 7.4. Comunicación integrada en el entorno: el street y ambient marketing
- 7.5. La comunicación experiencial y sensorial
- 7.6. Otras tendencias en comunicación comercial

ACTIVIDADES DOCENTES	% DEL TOTAL DE CRÉDITOS	PRESENCIALIDAD
Asistencia y participación activa en clase	42%	100%
Trabajo guiado	8%	50%
Trabajo autónomo del/la alumno/a	8%	0
Trabajo grupal del/la alumno/a	25%	0
Otras actividades	17%	60%
EVALUACIÓN		
SISTEMA DE EVALUACIÓN	Participación en la Nota Final	
Pruebas orales y/o escritas	60%	
Presentaciones	20%	
Trabajos e informes	15%	
Participación y actitud del/la alumno/a en clase a lo largo del semestre	5%	



FACULTAD DE  
COMERCIO Y TURISMO

# RECURSOS

## BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- BARQUERO, J.D.: Comunicación estratégica. Relaciones públicas, publicidad y marketing. Mc Graw-Hill. Madrid. 2010.
- ESTRELLA RAMÓN, A. y SEGOVIA LÓPEZ, C.: Comunicación integrada de Marketing. Esic. Madrid. 2016.

## BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

- ARENS, W.: Publicidad. Mc.Graw-Hill. México. 2016.
- ARGENTI, P.A.: Comunicación estratégica y su contribución a la reputación. Lid Editorial. Madrid. 2014.
- ARROYO, L. y MAGALI, Y.: Los cien errores de la comunicación de las organizaciones. Esic. 4ª edición. Madrid. 2011.
- CUESTA, F. Y ALONSO COTO, M.: Marketing directo 2.0. Gestión 2000. 2ª edición. Barcelona. 2011.
- GARCÍA UCEDA, M.: Las claves de la publicidad. Esic. 7ª edición. Madrid. 2011.
- GOMEZ NIETO, B.: Fundamentos de la publicidad. Esic. Madrid. 2017.
- GONZÁLEZ, M.A.: y CARRERO, E.: Manual de planificación de medios. Esic. 5ª edición. Madrid. 2008.
- GONZÁLEZ LÓPEZ, O. R. y DÍAZ MÉNDEZ, M.: La nueva comunicación. Pirámide. Madrid. 2014.
- KENNETH, C.: Publicidad, promoción y comunicación en marketing. Prentice-Hall. 4ª edición. Madrid. 2010.
- MEDINA, A.: El futuro de la comunicación. Pirámide. Madrid. 2016.
- PINTADO, T. y SANCHEZ, J. (Coord.): Nuevas tendencias en comunicación estratégica. Esic. 4ª edición. Madrid. 2017.
- PINTADO, T. y SÁNCHEZ, J. (Coord.): Imagen corporativa. Esic. 2ª edición. Madrid. 2013.
- RODRÍGUEZ ARDURA, I.: Estrategias y técnicas de comunicación. Editorial UOC. Barcelona. 2012.
- ROJAS, O.: Relaciones públicas. La eficacia de la influencia. Esic. 3ª edición. Madrid. 2012.
- RUSSELL, J.T., y LANE, W.R.: KLEPPNER Publicidad. Prentice-Hall. 16ª edición. México. 2005.
- TWOMEY, D.: Marketing directo. Gestión 2000. Barcelona. 2007.
- VV.AA.: Bajo la influencia del *branded content*. Esic. Madrid. 2014.
- VV.AA.: Publicidad on line. Esic. 3ª edición. Madrid. 2014.
- VV.AA.: Técnicas de marketing viral. Esic. Madrid. 2014.
- WILCOX, D.L., CAMERON, G.T. y Xifra, J.: Relaciones públicas. Estrategias y tácticas. Prentice-Hall. 10ª edición. Madrid. 2012.

### Idioma en que se imparte

Español

### Otra información (opcional)

**Evaluación de la asignatura:**

- El sistema de evaluación de la asignatura es el mismo en todas las convocatorias, incluida la extraordinaria.

**Examen:**

- El examen es obligatorio, individual y en formato escrito.
- El examen siempre se realizará en la fecha oficial fijada por la Facultad, sin excepciones.
- No se permiten parciales eliminatorios, por lo que el examen es sobre el programa completo de la asignatura.
- Para aprobar la asignatura, el examen ha de tener una puntuación mínima de 5 puntos sobre 10.
- El examen combina preguntas tipo test y de desarrollo. El test consta de 25 preguntas con 4 opciones de respuesta; sólo 1 respuesta es válida y se penaliza la respuesta incorrecta. Además, habrá dos preguntas de desarrollo, que pueden ser de carácter práctico. La duración del examen será de 1h. a 1.30 horas.

**Evaluación continua:**

- Las prácticas que se realizan durante la clase, sólo puntúan a los alumnos asistentes ese día.
- No se establece un porcentaje mínimo de asistencia para poder seguir el sistema de evaluación continua. No obstante, el profesor puede exigir, si así lo considera, un determinado porcentaje de presencialidad previa para poder realizar algunos trabajos relevantes que se realicen en grupo.
- Los trabajos planteados para realizar en grupo, sólo se pueden entregar de esta forma (no se pueden entregar individualmente).
- Los trabajos del curso no se pueden entregar fuera del calendario establecido.

**Asistencia:**

- El profesor informará a los alumnos con antelación del sistema de control de asistencia utilizado.

**Otros aspectos:**

- El mal comportamiento en el aula y el uso inadecuado del teléfono móvil pueden afectar negativamente a la calificación final del alumno.
- El área de Comercialización e Inv. de Mercados no avala los cambios de grupo, por lo que los alumnos deben hacer la gestión a través de Secretaría.