

**FITXA IDENTIFICATIVA****DADES DE L'ASSIGNATURA**

**Codi:** 42048  
**Nom:** Simulació i noves tecnologies  
**Cicle:** Màster Universitari Oficial  
**Crèdits ECTS:** 5  
**Curs acadèmic:** 2025-26

**TITULACIONS**

Titulació	Centre	Curs	Període
2114 - Màster Universitari en Màrqueting i Investigació de Mercats	Facultat d'Economia	1	Primer quadrimestre, Segon quadrimestre

**MATÈRIES**

Titulació	Matèria	Caràcter
2114 - Màster Universitari en Màrqueting i Investigació de Mercats	Estratègia, simulació i noves tecnologies	OBLIGATÒRIA

**COORDINACIÓ**

CAPLLIURE GINER EVA MARIA

**RESUM**

L'assignatura Simulació i Noves Tecnologies, es dividix en dos parts. L'objectiu de la primera part, Simulació, és introduir l'estudiant, per mitjà de la utilització dels models de simulació, en un entorn virtual de mercat altament competitiu on puga desenvolupar les seues habilitats i capacitats en la presa de decisions tant estratègiques com tàctiques en l'àmbit de Màrqueting, en un període de temps concentrat abans d'intentar-les en un ambient de negoci verdader. Es tracta de que l'alumne puga millorar l'aplicació dels seus coneixements, millorar la comprensió de conceptes abstractes i experimentar les conseqüències de les decisions adoptades.

La segona part fa referència a les Noves Tecnologies, suposa l'estudi teòric-pràctic de la integració per part de l'organització de les Noves Tecnologies (especialment Internet) en la Funció de Màrqueting a fi que les activitats de màrqueting conduents a aconseguir un mercat objectiu es desenrotllen de forma més eficient, es genere major valor per als consumidors i, en conseqüència, es facilite l'establiment de relacions a llarg termini entre l'organització i els seus clients. Se centrarà i aprofundirà en la importància de la integració de les TIC com una qüestió estratègica per a afavorir l'aplicació pel director de màrqueting d'estratègies de màrqueting relacional.



L'assignatura pretén capacitar a l'estudiant per a la integració de les noves tecnologies en la funció de màrqueting de l'empresa, a fi que les activitats de màrqueting es desenrotllen de forma més eficient, i per a desenrotllar les seues habilitats i capacitats per a la presa de decisions en un entorn virtual competitiu.

## **CONEIXEMENTS PREVIS**

### **RELACIÓ AMB ALTRES ASSIGNATURES DE LA MATEIXA TITULACIÓ**

No s'ha especificat restriccions de matrícula amb altres assignatures del pla d'estudis.

### **ALTRES TIPUS DE REQUISITS**

En relació amb altres assignatures de la mateixa titulació, no s'han especificat restriccions de matrícula amb altres assignatures del pla d'estudis. Els coneixements previs són els propis d'accés al Màster.

## **COMPETÈNCIES / RESULTATS D' APRENTATGE**

-

Conèixer les eines del màrqueting mix i ser capaç d'utilitzar de forma adequada a cada context.

Dissenyar estratègies de màrqueting.

Dissenyar mecanismes de control sobre les decisions de màrqueting i investigació comercial i implementar possibles mesures correctores.

Dissenyar un pla de màrqueting.

Executar un pla de màrqueting.

Posseir i comprendre coneixements que aportin una base o oportunitat de ser originals en el desenvolupament i / o aplicació d'idees, sovint en un context de recerca.

Posseir les habilitats d'aprenentatge que els permeten continuar estudiant d'una forma que haurà de ser en gran manera autodirigida o autònoma.

Presentar documents i informes en màrqueting i investigació comercial.

Realitzar una adequada segmentació i selecció del públic objectiu.

Redactar documents i informes en màrqueting i investigació comercial.

Saber aplicar els coneixements adquirits i ser capaços de resoldre problemes en entorns nous o poc coneguts, dins contextos més amplis (o multidisciplinaris) relacionats amb l'àrea d'estudi.

Saber comunicar les conclusions i els coneixements i les raons últimes que les sustenten a públics especialitzats i no especialitzats d'una manera clara i sense ambigüitats.



Saber presentar en públic els objectius del pla de màrqueting i respondre a les crítiques d'altres, mitjançant judicis argumentats i defensar amb rigor i tolerància.

Saber realitzar les tasques pròpies de la seva professió, tant en empreses privades com en organismes públics.

Saber redactar i preparar presentacions per posteriorment exposar-les i defensar-les.

Saber treballar en equip amb eficàcia i eficiència.

Ser capaços d'analitzar de forma crítica tant el seu treball com el del seu companys.

Ser capaços d'integrar coneixements i afrontar la complexitat de formular judicis a partir d'una informació que, sent incompleta o limitada, incloga reflexions sobre les responsabilitats socials i ètiques vinculades a l'aplicació dels seus coneixements i judicis.

Ser capaços d'integrar les noves tecnologies en la seva tasca professional i / o investigadora.

Ser capaços de buscar, ordenar, analitzar i sintetitzar la informació, seleccionant la que resulta pertinent per a la presa de decisions.

Ser capaços de definir l'estratègia de posicionament.

Ser capaços de prendre decisions, desenvolupar accions i resoldre problemes en màrqueting.

Ser capaços de prendre decisions tant individuals com col·lectives en la seva tasca professional i / o investigadora.

Ser capaços de seleccionar i desenvolupar si no n'hi ha eines d'anàlisi del mercat.

Tenir una actitud proactiva davant dels possibles canvis que es produeixen en la seva tasca professional i / o investigadora.

## **DESCRIPCIÓ DE CONTINGUTS**

### **1. Primera Part: Simulació**

Es dedica a la presa de decisions comercials en un entorn virtual competitiu

### **2. Segona part: Introducció al Màrqueting i Noves Tecnologies**

La segona part denominada Introducció al Màrqueting i Noves Tecnologies desenrotlla un conjunt d'aplicacions de les noves tecnologies de la informació i comunicació a la funció de màrqueting de les



empreses reals, productors o distribuïdors i virtuals. Al llarg d'ella es desenrotllen qüestions relatives a la importància d'Internet com a instrument de Màrqueting Relacional, les funcions d'Internet com nou canal de comunicació i distribució, la seua importància econòmica, les principals característiques que identifiquen el comerç electrònic i l'operatòria a través del mateix, així com la convergència amb altres canals de compra a distància

### 3. Tercera Part: Coneiximent del comprador a distància

La tercera part, denominada Coneixement del Comprador a Distància permet conèixer diversos aspectes relatius al comportament del consumidor en el procés de compra a distància. Per a això, en primer lloc, es delimita el perfil i tipologia del comprador a través de diferents mitjans directes. A continuació, es desenvolupen les motivacions (utilitaristes i hedòniques) en la compra interactiva i el risc percebut en els entorns virtuals. Finalment, s'aprofundeix en els antecedents i conseqüències de la satisfacció i lleialtat en les compres virtuals

### 4. Quarta Part: Estratègia de Màrqueting i Compra Interactiva

La quarta part, Estratègia de Màrqueting i Compra Interactiva, es dedica a l'anàlisi de la incidència d'Internet en les variables del màrqueting mix. A més, s'aprofundeix en sectors en els quals per les seues pròpies característiques la integració d'Internet com a canal de venda revist una importància estratègica.

## VOLUM DE TREBALL (HORES)

### ACTIVITATS PRESENCIALS

Activitat	Hores
Treball en grup	7,50
Aula informàtica	30,00
<b>Total hores</b>	<b>37,50</b>

### ACTIVITATS NO PRESENCIALS

Activitat	Hores
Assistència a altres activitats	4,00
Elaboració de treballs individuals o en grup	0,00
Estudi i treball autònom	4,00
Preparació de classes	61,00
Preparació d'activitats d'avaluació	21,00
Resolució de casos pràctics	0,00



## METODOLOGIA DOCENT

Classes teòriques lliçó magistral participativa

Resolució de casos pràctics

Jocs d'empresa

Debat o discussió dirigida

Conferències d'experts

Grup de treball

La metodologia proposada pot ser desenvolupada tant de forma presencial com a distància si les circumstàncies ho exigeixen.

## AVALUACIÓ

### **Noves tecnologies 50% sobre el total del curs**

Examen Test 20%

Treball en grup 60%

Participació 20%

### **Simulació 50% sobre el total del curs**

Resultat del joc 20%

Informe 20%

Participació 10%

De forma excepcional, se podra contemplar la dispensa d'assistencia a CLASE, de forma extraordinaria quan:

- Se produixca una situacio de quarantena obligada per les autoritats sanitàries

- Si se produix un estat d'alarma que CONLLEVE confinament o qualsevol atra mija que impeditxca l'assistencia a les CLASES per part de les autoritats locals, autonòmiques o nacionals.



## BIBLIOGRAFIA

- Ardura, I. R. (2014). Marketing digital y comercio electrónico. Ediciones Pirámide.
- Arruti, L. (2016) Claves para conectar con tus clientes: Enamora a tus clientes con tu blog y redes sociales. Laumedia.es
- Elósegui, T. y Muñoz, G. (2015) Marketing Analytics. Ediciones Anaya
- Estrade, J.M., Jordán, D. y Hernández, M.A. (2016) Marketing Digital. Mobile Marketing, Seo Y Analítica Web - Edición 2017. Anaya Multimedia.
- Rojas, P. y Redondo, M. (2013) Cómo preparar un plan de social media marketing: En un mundo que ya es 2.0. Gestión 2000.