

## PLAN DOCENTE DE LA ASIGNATURA

Curso académico: 2026/2027

| Identificación y características de la asignatura                                                                                                                                                                                                                         |                                                 |          |   |                                                        |   |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|----------|---|--------------------------------------------------------|---|
| Código                                                                                                                                                                                                                                                                    | 503049                                          |          |   |                                                        |   |
| Denominación (español)                                                                                                                                                                                                                                                    | Habilidades directivas de marketing             |          |   |                                                        |   |
| Denominación (inglés)                                                                                                                                                                                                                                                     | Marketing Management Skills                     |          |   |                                                        |   |
| Titulaciones                                                                                                                                                                                                                                                              | Grado en Administración y Dirección de Empresas |          |   |                                                        |   |
| Centro                                                                                                                                                                                                                                                                    | Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales |          |   |                                                        |   |
| Módulo                                                                                                                                                                                                                                                                    | Optativa                                        |          |   |                                                        |   |
| Materia                                                                                                                                                                                                                                                                   | Marketing                                       |          |   |                                                        |   |
| Carácter                                                                                                                                                                                                                                                                  | Optativa                                        | ECTS     | 6 | Semestre                                               | 7 |
| Profesorado                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                 |          |   |                                                        |   |
| Nombre                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                 | Despacho |   | Correo-e                                               |   |
| Antonio Chamorro Mera                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                 | 40       |   | <a href="mailto:chamorro@unex.es">chamorro@unex.es</a> |   |
| Bárbara Sofía Pasaco González                                                                                                                                                                                                                                             |                                                 | 41       |   | <a href="mailto:sofiap@unex.es">sofiap@unex.es</a>     |   |
| Área de conocimiento                                                                                                                                                                                                                                                      | Comercialización e Investigación de Mercados    |          |   |                                                        |   |
| Departamento                                                                                                                                                                                                                                                              | Dirección de Empresas y Sociología              |          |   |                                                        |   |
| Profesor/a coordinador/a<br>(si hay más de uno)                                                                                                                                                                                                                           | Antonio Chamorro Mera                           |          |   |                                                        |   |
| Competencias / Resultados de aprendizaje                                                                                                                                                                                                                                  |                                                 |          |   |                                                        |   |
| <b>Competencias generales y básicas</b>                                                                                                                                                                                                                                   |                                                 |          |   |                                                        |   |
| CG3 - Capacidad para aplicar al análisis de los problemas empresariales criterios profesionales basados en el manejo de instrumentos técnicos.                                                                                                                            |                                                 |          |   |                                                        |   |
| CG4 - Capacidad para el diseño, gestión y redacción de proyectos de carácter empresarial y para emitir informes de asesoramiento sobre situaciones concretas de la empresa.                                                                                               |                                                 |          |   |                                                        |   |
| CB2 - Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio |                                                 |          |   |                                                        |   |
| CB5 - Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía                                                                                                            |                                                 |          |   |                                                        |   |
| <b>Competencias transversales</b>                                                                                                                                                                                                                                         |                                                 |          |   |                                                        |   |
| CT2 - Capacidad de organización y planificación                                                                                                                                                                                                                           |                                                 |          |   |                                                        |   |
| CT3 - Comunicación oral y escrita en la lengua nativa                                                                                                                                                                                                                     |                                                 |          |   |                                                        |   |
| CT5 - Conocimientos de informática y dominio de las TIC relativos al ámbito de estudio                                                                                                                                                                                    |                                                 |          |   |                                                        |   |
| CT6 - Habilidad para analizar y buscar información proveniente de fuentes diversas                                                                                                                                                                                        |                                                 |          |   |                                                        |   |
| CT7 - Capacidad para la resolución de problemas                                                                                                                                                                                                                           |                                                 |          |   |                                                        |   |
| CT8 - Capacidad de tomar decisiones                                                                                                                                                                                                                                       |                                                 |          |   |                                                        |   |
| CT9 - Capacidad para trabajar en equipo                                                                                                                                                                                                                                   |                                                 |          |   |                                                        |   |
| CT10 - Trabajo en un equipo de carácter interdisciplinar                                                                                                                                                                                                                  |                                                 |          |   |                                                        |   |
| CT12 - Habilidad en las relaciones personales                                                                                                                                                                                                                             |                                                 |          |   |                                                        |   |
| CT13 - Capacidad para trabajar en entornos diversos y multiculturales                                                                                                                                                                                                     |                                                 |          |   |                                                        |   |
| CT14 - Capacidad crítica y autocrítica                                                                                                                                                                                                                                    |                                                 |          |   |                                                        |   |
| CT18 - Capacidad de adaptación a nuevas situaciones                                                                                                                                                                                                                       |                                                 |          |   |                                                        |   |
| CT19 - Creatividad                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                 |          |   |                                                        |   |
| CT20 - Liderazgo                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                 |          |   |                                                        |   |

CT21 - Iniciativa y espíritu emprendedor

CT22 - Motivación y compromiso por la calidad

**Competencias específicas:**

CM8: Capacidad para desarrollar las habilidades propias del director de marketing y comercial.

CM9: Capacidad para realizar presentaciones eficaces, tanto orales como escritas.

## Contenidos

**Descripción general del contenido:** Funciones del directivo de marketing y habilidades claves. Estilos de liderazgo, motivación y creatividad en marketing. Visión estratégica y orientación al mercado. Técnicas de negociación y gestión de conflictos en marketing. La comunicación interpersonal. Técnicas y herramientas para la elaboración de presentaciones e informes comerciales.

## Temario

### Tema 1: Las habilidades claves en el ámbito del marketing

1. Competencias: del conocimiento a las habilidades y actitudes
2. ¿Qué trabajos voy a realizar? Las funciones del directivo de marketing
3. ¿Qué es un líder? Habilidades para convertirnos en líderes, aunque no hayamos nacido así
4. Transformar las habilidades en hábitos. Los hábitos del directivo eficaz

## BLOQUE I: HABILIDADES BÁSICAS

### Tema 2: Habilidades personales

1. Somos emociones: la inteligencia intrapersonal o como dominar el lado derecho del cerebro
2. ¿Me conozco y me conocen? El autoconocimiento y el análisis de nuestra imagen social
3. ¡Me quiero! La autoestima
4. La proactividad: he dejado de esperar a mi futuro...ahora lo estoy construyendo
5. ¡A por mi objetivo! Persiguiendo mi plan de vida y de carrera profesional
6. La vida no es fácil: la resiliencia.
7. Necesito más tiempo...o no: la gestión del tiempo y el control del estrés

Actividades prácticas: cuestionarios de autoevaluación, dinámica de grupo

### Tema 3: Habilidades interpersonales

1. Saber hablar...con varios lenguajes a la vez
2. Yo siento, tú sientes, él siente: la empatía
3. ¿Escuchamos? La escucha activa
4. No me he atrevido a decirte lo que pienso. La asertividad.

Actividades prácticas: cuestionarios de autoevaluación, actividades de teatralización.

## BLOQUE II: HABILIDADES ESPECÍFICAS

### Tema 4: Habilidades de toma de decisión estratégicas

1. Decido, luego existo.

2. De los datos a la información relevante: el pensamiento analítico
3. Me adelanto al futuro: la actitud y la visión estratégica
4. ¿Y por qué no lo hacemos de otra forma? La creatividad para innovar
5. El cliente es mi guía: la orientación al cliente

Actividades prácticas: aplicación de técnicas y juegos de creatividad

#### **Tema 5: Habilidades de gestión de personas**

1. Por mí y mis compañeros. Del grupo al equipo de trabajo
2. ¡Este trabajo lo haces tú! La delegación
3. Consigue que hagan lo que tienen que hacer. El liderazgo motivacional
4. Tú quieres, yo quiero; negociemos
5. Tú lo quieres, yo lo quiero: gestionemos el conflicto

Actividades prácticas: juego de rol y debate público

#### **Tema 6: Habilidades de comunicación interpersonal**

1. Cómo preparar presentaciones públicas eficaces: la parte oral
2. Cómo preparar presentaciones públicas eficaces: el apoyo de materiales visuales

Actividades prácticas: elaboración y presentación de un elevator pitch, diseño de una presentación en powerpoint

#### **Tema 7: Habilidades de comunicación escrita**

1. Importancia de la comunicación escrita: “el papel lo aguanta todo”...y lo aguanta para siempre.
2. El texto expositivo-argumentativo: convencer para vencer.
3. La producción de textos: cómo combatir el “síndrome de la mente en blanco”
4. Tipos de textos:
  - 4.1. Texto epistolar: estructura, estilo y lenguaje.
    - a) Carta comercial
    - b) Carta circular
    - c) Carta de bienvenida
    - d) Carta de amonestación
  - 4.2. Convocatoria y acta de reunión.
  - 4.3. El memorándum y la nota interior.
  - 4.4. La comunicación escrita en Internet.

Actividades prácticas: elaboración de prácticas escritas sobre el uso del español y algunos de los tipos de texto estudiados.

#### **Actividades formativas**

| Horas de trabajo del alumno/a por tema |       | Horas Gran grupo | Actividades prácticas |   |   |   | Actividad de seguimiento | No presencial |
|----------------------------------------|-------|------------------|-----------------------|---|---|---|--------------------------|---------------|
| Tema                                   | Total | GG               | CH                    | L | O | S | TP                       | EP            |
| 1                                      | 10    | 4                |                       |   |   |   |                          | 6             |
| 2                                      | 24    | 10               |                       |   |   |   |                          | 14            |
| 3                                      | 22    | 8                |                       |   |   |   |                          | 14            |

|                   |     |    |  |  |  |  |  |    |
|-------------------|-----|----|--|--|--|--|--|----|
| 4                 | 24  | 10 |  |  |  |  |  | 14 |
| 5                 | 22  | 8  |  |  |  |  |  | 14 |
| 6                 | 22  | 8  |  |  |  |  |  | 14 |
| 7                 | 24  | 10 |  |  |  |  |  | 14 |
| <b>Evaluación</b> | 2   | 2  |  |  |  |  |  |    |
| <b>TOTAL</b>      | 150 | 60 |  |  |  |  |  | 90 |

GG: Grupo Grande (85 estudiantes).

CH: Actividades de prácticas clínicas hospitalarias (7 estudiantes)

L: Actividades de laboratorio o prácticas de campo (15 estudiantes)

O: Actividades en sala de ordenadores o laboratorio de idiomas (20 estudiantes)

S: Actividades de seminario o de problemas en clase (40 estudiantes).

TP: Tutorías Programadas (seguimiento docente, tipo tutorías ECTS).

EP: Estudio personal, trabajos individuales o en grupo, y lectura de bibliografía.

### Metodologías docentes

1.- Método expositivo que consiste en la presentación por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio. También incluye la resolución de problemas ejemplo por parte del profesor.

2.- Método basado en el planteamiento de problemas por parte del profesor y la resolución de los mismos en el aula. Los estudiantes de forma colaborativa desarrollan e interpretan soluciones adecuadas a partir de la aplicación de procedimientos de resolución de problemas.

3.- Estudio de casos, proyectos y experimentos. Análisis intensivo y completo de un caso real, proyecto, simulación o experimento con la finalidad de conocerlo, interpretarlo, resolverlo, generar hipótesis, contrastar datos, reflexionar, completar conocimientos, diagnosticarlo y, a veces, entrenarse en los posibles procedimientos alternativos de solución.

4.- Situación de aprendizaje/evaluación en la que el alumno realiza alguna prueba que sirve para reforzar su aprendizaje y como herramienta de evaluación.

### Resultados de aprendizaje

El alumno adquirirá una especialización que le permitirá desarrollar una carrera profesional futura con autonomía y capacidad.

### Sistemas de evaluación

Existen dos sistemas de evaluación para poder superar la asignatura:

- (a) Evaluación continua
- (b) Evaluación global

Para cada uno de los sistemas de evaluación la calificación final se derivará de los siguientes elementos:

#### (a) Evaluación continua:

Instrumentos de evaluación:

- Asistencia y participación en clases prácticas. Permiten evaluar la adquisición de competencias asociadas a las mismas. Se realizarán en el horario semanal de

clases. El profesor registrará los alumnos que asistan a las clases y participen activamente en dichas actividades.

- Trabajos tutelados, no presenciales. Se trata de actividades prácticas y permiten evaluar la adquisición de competencias asociadas a las mismas, así como la aplicación de conocimientos adquiridos previamente. Se entregarán por el campus virtual en los plazos establecidos por los profesores. En caso de no entregarse, se puntuarán con un 0.
- Examen final. Permitirá evaluar los conocimientos adquiridos y constará de preguntas cortas y resolución de supuestos prácticos.

El **examen** tendrá un peso en la nota final del **50%**. La asistencia y participación en las **clases prácticas** representará el **20%**. Por su propia naturaleza, no son actividades recuperables. Finalmente, los **trabajos tutelados no presenciales** representan el **30%** restante de la calificación final. Todos estos trabajos no presenciales tendrán el mismo valor y se calculará la nota media con todas ellas, siendo necesario entregarlas en los plazos establecidos en el aula virtual. Estas actividades prácticas no son recuperables dentro de una misma convocatoria (es decir, no se pueden entregar al final del semestre), pero sí son recuperables en siguientes convocatorias (es decir, si el alumno no supera la asignatura, puede entregarlas en la siguiente convocatoria que se presente).

Para sumar los contenidos prácticos o trabajos tutelados, así como la asistencia y participación en clases prácticas será necesario obtener un 4,5 sobre 10 en el examen final.

Criterios de evaluación. En el examen se tendrá en cuenta la precisión en la respuesta, la claridad de ideas, el uso adecuado del lenguaje profesional y la correcta redacción. Las faltas de ortografía (incluida la acentuación) restarán puntuación. En algunas actividades se podrá usar la Inteligencia Artificial generativa, pero dentro de los límites éticos y académicos que marcarán los profesores. En otras, su uso estará prohibido por la propia esencia de la actividad.

En la evaluación de las actividades prácticas se tendrá en cuenta:

- La calidad de los contenidos
- La calidad de la presentación (estructura y claridad)
- La entrega en el plazo establecido por el profesor

### **(b) Evaluación global**

Por este sistema de evaluación podrán optar libremente los estudiantes durante el primer cuarto del periodo de clases, indicándoselo expresamente a los profesores por escrito a través del aula virtual. Deberán seleccionar el sistema de evaluación elegido tanto para la convocatoria ordinaria, como para la extraordinaria.

Instrumentos de evaluación: la prueba final consistirá en:

- **Un examen final.** La primera parte de este examen coincidirá con el mismo examen final preparado para los alumnos de evaluación continua y tendrá un peso del **50%** en la nota final (ver lo indicado en la evaluación continua). La segunda parte del examen será específica para estos alumnos, constará de un conjunto de preguntas

adicionales y tendrá un peso del **20%** en la nota final. El alumno dispondrá de un tiempo extra para la realización de esta segunda parte.

Para aprobar la asignatura hay que obtener al menos un 5 sobre 10 en este examen final.

- La entrega de un **trabajo final de carácter práctico** (compuesto por los mismos trabajos tutorizados no presenciales exigidas a los alumnos presenciales), con fecha tope el día del examen final. Este trabajo trata de evaluar la capacidad práctica del alumno para aplicar los conocimientos teóricos explicados en la asignatura. La puntuación obtenida en este trabajo final se ponderará con el **30%** en la nota final del alumno.

### Bibliografía (básica y complementaria)

#### Bibliografía básica:

Estará formada por los apuntes y materiales elaborados expresamente por los profesores para esta asignatura y puestos a disposición del estudiante en el aula virtual de la asignatura.

Para las actividades prácticas se usará el libro:

Antonio Chamorro Mera y Francisco Javier Miranda González. **115 Actividades para desarrollar tus habilidades directivas**. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Extremadura. Disponible gratuitamente en: <https://hdl.handle.net/10662/39208>

#### Bibliografía complementaria:

- ÁLVAREZ, M. Tipos de escrito II: Exposición y argumentación. Arco/Libros. Última edición.
- ÁLVAREZ, M. Tipos de escrito IV: Escritos comerciales. Arco/Libros. Última edición.
- ARIZA RAMÍREZ, F. J. y ARIZA RAMÍREZ, J.M. Comunicación y atención al cliente. McGraw-Hill, última edición.
- BUIL GAZOL, P. Y MEDINA AGUERREBERE, P. Dircom. Comunicar para transformar. Pirámide, última edición.
- CASADO VELARDE, M. El castellano actual: usos y normas. 11ª Ed. Eunsa, última edición.
- Llamazares García-Lomas, O. Negociación internacional. Editorial Global Marketing, última edición.
- Whetten, D.A. y Camaron, K.S. Desarrollo de Habilidades Directivas. Pearson. Última edición.

### Otros recursos y materiales docentes complementarios

Todo el material adicional de la asignatura se pondrá a disposición del alumno en el aula virtual de la asignatura.