

Grado en Marketing e Investigación de Mercados

27636 - Marketing de organizaciones de servicios

Guía docente para el curso 2013 - 2014

Curso: 4, Semestre: 1, Créditos: 5.0

Información básica

Profesores

- Carmen Fandos Herrera cfandos@unizar.es

Recomendaciones para cursar esta asignatura

No existen requisitos previos para cursar esta asignatura a excepción de los impuestos por la normativa de permanencia en los estudios de grado de la Universidad de Zaragoza (<http://www.unizar.es/sg/doc/BOUZ10-10.pdf>). Se recomienda cursar las asignaturas de Introducción al Marketing e Introducción a la Investigación de Mercados, ya que la materia se relacionará con algunos de los conceptos tratados en esas asignaturas.

Para su mayor aprovechamiento se recomienda la presencialidad y la participación 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.

Actividades y fechas clave de la asignatura

Las clases de la asignatura darán comienzo la primera semana del primer semestre del curso académico. A principio de curso se pondrá a disposición de los alumnos un calendario (tanto en las clases presenciales como a través del Anillo Digital Docente de la Universidad de Zaragoza, ADD, <http://bb.unizar.es>), en el que se indicarán las actividades teóricas y prácticas a realizar en cada fecha. Este calendario podrá ser alterado por los profesores en función de las necesidades docentes, avisando de ello con la suficiente antelación y publicidad. Los horarios oficiales de la asignatura se podrán consultar en la página web del centro, así como las fechas de los exámenes finales. Es obligación del alumno conocer las actualizaciones que se vayan realizando.

Inicio

Resultados de aprendizaje que definen la asignatura

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

1:

- Conocer la importancia de los servicios en la economía
- Identificar las diferencias entre bienes y servicios
- Identificar las diferencias del mix de marketing cuando se trata de servicios
- Conocer las variables complementarias de marketing necesarias en los servicios

- Identificar y proponer acciones de diferenciación y posicionamiento para los servicios
- Definir la atención al cliente así como su plan de actuación
- Identificar y proponer herramientas para gestionar las quejas recibidas por parte de los clientes
- Definir los conceptos de satisfacción, lealtad y calidad percibida del servicio prestado
- Conocer distintos modelos que miden la calidad del servicio
- Resolver y desarrollar de manera individual y/o en equipo, actividades y trabajos relacionados con los contenidos de la asignatura y planificar los mismos para la mejor consecución de los objetivos fijados
- Gestionar el tiempo de forma eficaz y eficiente así como alcanzar capacidades para rendir bajo presión
- Comunicar con rigor de forma oral y escrita, conocimientos, ideas y resultados de las actividades y trabajos realizados

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.

Introducción

Breve presentación de la asignatura

La asignatura “Marketing de Servicios” pertenece al Módulo 3 de Marketing, dentro de la materia 4, “Marketing en áreas especiales”. Esta asignatura es optativa de cuarto curso, impartiéndose en el primer semestre. De carácter especializado, tiene como principal objetivo profundizar en los conceptos básicos sobre los servicios y su naturaleza. Esta materia aborda las variables necesarias para desarrollar la estrategia de Marketing Mix en el sector servicios, así como, la prestación del servicio al cliente. Es decir, las diferencias en decisiones sobre producto, precio, comunicación y distribución así como las específicas del sector, tales como procesos, personas, evidencia física y prestación del servicio. De manera especial, se profundiza en esta última variable a través de la atención al cliente, el análisis de quejas, así como, en los conceptos de satisfacción, lealtad y calidad percibida. Así, la asignatura se encuentra dividida en siete temas que se detallan en el programa propuesto.

Contexto y competencias

Sentido, contexto, relevancia y objetivos generales de la asignatura

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

El objetivo de esta asignatura es dotar al alumno de los conocimientos, conceptos y herramientas principales para el diseño de la estrategia de marketing en el sector servicios. De manera concreta, el alumno aprenderá a caracterizar al propio sector para posteriormente definir las especificidades y particularidades que requiere la mezcla de Marketing cuando se trata de intangibles. Además, esta materia profundiza en la gestión de clientes, la importancia del servicio al cliente como clave para la diferenciación, la satisfacción, la calidad y la atención al cliente.

Contexto y sentido de la asignatura en la titulación

Esta asignatura se encuadra dentro de la materia relacionada con el “Marketing en áreas especiales”. Marketing de Servicios, cubre la formación del alumno en cuanto a su especialización en uno de los sectores más relevantes de la economía, el sector servicios. Una vez cursadas todas las asignaturas que presentan las variables estratégicas de la dirección de Marketing y adquirir conocimientos de Investigación de Mercados de la empresa en general, mediante la asignatura de Marketing de Servicios se aporta una nueva visión en cuanto a las diferentes herramientas específicas y necesarias para el diseño de la estrategia de marketing en los servicios. Junto con el resto de las asignaturas optativas de marketing de este bloque, los alumnos completan su formación en sectores específicos adquiriendo una visión global del Marketing y de la Investigación de Mercados.

Al superar la asignatura, el estudiante será más competente para...

1:

Desarrollar las siguientes **competencias Específicas**:

- Conocer las particularidades de la actividad de marketing de los servicios.
- Analizar y valorar el papel de las variables comerciales de los servicios.

Desarrollar las siguientes **competencias Transversales**:

- Adquisición con rapidez de nuevos conocimientos.
- Búsqueda de nuevas ideas y soluciones.
- Detección de oportunidades.
- Capacidad para cuestionar de forma constructiva ideas propias o ajenas.
- Planificación y organización.
- Desarrollo de habilidades sociales.

Importancia de los resultados de aprendizaje que se obtienen en la asignatura:

El interés por analizar el sector servicios de forma más detallada ha crecido en los últimos años ya que, cada vez es mayor su protagonismo en el contexto empresarial, convirtiéndose en la actualidad, en el sector empresarial que mayor porcentaje de población ocupa y el que aporta el mayor número de ofertas laborales. Pero su importancia no se centra únicamente en el tradicionalmente llamado “sector terciario o de los servicios”, puesto que la necesidad de las empresas por diferenciarse y mantener clientes fieles hace que, independientemente del sector en el que se trabaje, todas dediquen esfuerzos y recursos al diseño y a la mejora de la calidad de los servicios prestados a sus clientes.

Evaluación

Actividades de evaluación

El estudiante deberá demostrar que ha alcanzado los resultados de aprendizaje previstos mediante las siguientes actividades de evaluación

1: PRIMERA CONVOCATORIA

En primera convocatoria existen dos sistemas de evaluación:

Evaluación Continua: En este caso, a lo largo del semestre se realizarán cuatro trabajos y dos pruebas escritas. Cada una de estas actividades supondrá un porcentaje sobre el total de la nota a alcanzar tal y como se describe a continuación:

- a) **Trabajo 1 (T1):** consistirá en la entrega y presentación por parte del alumno de comentarios de lecturas y noticias relacionados con los temas tratados en la asignatura. Serán debatidos y discutidos en clase. En ellos se valorará la puesta en práctica de los contenidos teóricos vistos en la asignatura. Esta actividad supondrá un 5% de la nota final (0,5 puntos).
- b) **Trabajo 2 (T2):** consistirá en la entrega y realización por parte del alumno de un caso práctico que previamente asignará el profesor. El alumno deberá resolver y defender la solución a las preguntas planteadas en relación al dicho caso práctico. Esta actividad supondrá un 10% de la nota final (1 punto).
- c) **Trabajo 3 (T3):** consistente en el análisis y presentación de la experiencia de un caso concreto de atención al cliente. Esta actividad supondrá un 5% de la nota final (0,5 puntos).
- d) **Trabajo 4 (T4):** consistirá en la entrega de un trabajo final que profunde en los temas vistos en clase para el caso de una empresa de servicios específica. Los resultados alcanzados se presentarán de forma escrita y oral y se debatirán en clase. Se valorará la dificultad del tema a tratar, las fuentes de información consultadas, la correcta aplicación de los contenidos desarrollados en la asignatura, la estructura y coherencia, la presentación escrita del trabajo y su defensa oral. Esta actividad supondrá un 30% de la nota final (3 puntos).

e) Los trabajos T1, T2, T3 y T4 que forman parte de la evaluación continua, se realizarán en grupos de no más de 5 personas.

Pruebas escritas:

f) **Evaluación 1 (E1):** Consistente en una prueba escrita sobre los tres primeros temas de la asignatura. Se realizará aproximadamente una semana después de finalizar el tema 3. Esta prueba supondrá un 15% de la nota final (1,5 puntos).

g) **Evaluación 2 (E2):** Consistente en una prueba escrita sobre los siete temas que conforman el total de la asignatura. Se realizará aproximadamente una semana después de finalizar el tema 7. Esta prueba supondrá un 35% de la nota final (3,5 puntos).

Las pruebas E1 y E2 contendrán preguntas que podrán ser de carácter teórico, práctico y/o teórico/práctico sobre temas desarrollados a lo largo del semestre y relacionados con casos o situaciones reales.

2. Prueba Global: el estudiante que no opte por la evaluación continua, que no supere la asignatura mediante la evaluación continua o quiera mejorar su calificación, tendrá derecho a presentarse a la prueba global que consiste en una prueba escrita que se realizará en las fechas indicadas en el calendario aprobado por cada centro. Un 70% de la misma versará sobre todos los contenidos tanto teóricos como prácticos vistos a lo largo del semestre en la asignatura. El otro 30% de la prueba escrita constará de preguntas relacionadas con las actividades T1 y T2.

Aquellos alumnos que mediante la evaluación continua hayan alcanzado el 50% de la calificación, no están obligados a acudir a la prueba global

SEGUNDA CONVOCATORIA:

Tendrá la misma estructura y condiciones que la prueba global de la primera convocatoria. Fecha de realización: se realizará en la fecha oficial especificada en el calendario de exámenes del centro.

Actividades y recursos

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, las clases prácticas, y la realización de trabajos, actividades, ejercicios y casos relacionados con el temario de la asignatura.

Actividades de aprendizaje programadas (Se incluye programa)

El programa que se ofrece al estudiante para ayudarle a lograr los resultados previstos comprende las siguientes actividades...

1:

Clases magistrales participativas: proporcionarán los conocimientos teóricos necesarios, acompañándose de ejemplos prácticos que faciliten la comprensión y aplicación de los conceptos estudiados. En estas sesiones se abordarán los siguientes contenidos:

La importancia de los servicios

Marketing mix de los servicios

El proceso

La evidencia física

Las personas

La prestación

La atención al cliente

La calidad percibida

Clases prácticas en las que se elaborarán ejercicios y casos prácticos relacionados con cada tema.

Actividades tutelares y/o seminarios: se podrán supervisar 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.

Trabajo autónomo: incluye actividades de estudio de los contenidos teóricos y prácticos, resolución de las actividades prácticas.

Actividades de evaluación.

Planificación y calendario

Calendario de sesiones presenciales y presentación de trabajos

A principio de curso se pondrá a disposición de los alumnos un calendario (tanto en las clases presenciales como a través del Anillo Digital Docente de la Universidad de Zaragoza, ADD, <http://bb.unizar.es>), en el que se indicarán las actividades teóricas y prácticas a realizar en cada fecha. Este calendario podrá ser alterado por los profesores en función de las necesidades docentes, avisando de ello con la suficiente antelación y publicidad.

PROGRAMA

Tema 1.- La importancia de los servicios

Tema 2.- Marketing mix de los servicios

Tema 3.- El proceso en los servicios

Tema 4.- La evidencia física en los servicios

Tema 5.- Las personas en los servicios

Tema 6.- La atención al cliente en los servicios

Tema 7.- La calidad percibida en los servicios

Referencias bibliográficas de la bibliografía recomendada

- Blanco Prieto, Antonio. Atención al cliente / Antonio Blanco Prieto . - 4^a ed. Madrid : Pirámide, [2009]
- Grande Esteban, Ildefonso. Marketing de los servicios / Ildefonso Grande Esteban . 4^a ed., reimpr. Pozuelo de Alarcón (Madrid) : ESIC, 2007
- Hoffman, K. Douglas. Fundamentos de marketing de servicios : conceptos, estrategias y casos / K. Douglas Hoffman, John E. G. Bateson . - 2^a ed. México D.F. : Thomson, cop. 2002
- Olcese Santonja, Aldo. Manual de la empresa responsable y sostenible : conceptos y herramientas de la responsabilidad social corporativa o de la empresa / Aldo Olcese, Miguel Ángel Rodríguez, Juan Alfaro ; [prólogo de Rodrigo Rato] Madrid [etc.]: McGraw-Hill, 2008
- Setó Pamies, Dolors.. De la calidad de servicio a la fidelidad del cliente / Dolors Setó Pamies. Madrid : Esic editorial, 2004.