Universidad de Navarra

Estrategia de comunicación comercial (Gr. Marketing)

Guía docente 2025-26

PRESENTACIÓN

Breve descripción: **Estrategia de comunicación comercial #ECC** pretende que los estudiantes:

- aprendan a pensar de manera estratégica;
- adquieran un pensamiento estratégico para juzgar campañas de comunicación;
- analicen las campañas de comunicación desde un punto de vista estratégico valorando la eficacia de la comunicación;
- sepan reflexionar y analizar la investigación para justificar sus decisiones estratégicas;
- desarrollen estrategias de comunicación eficaces enfocadas en la comprensión profunda del consumidor al que se dirigen y de la marca en concreto;
- entiendan que los profesionales de la estrategia aportan un valor relevante para la consecución de las estrategias de marketing de las empresas

- **Titulación**: Grado Marketing
- **Departamento/facultad:** departamento de Marketing y Empresas de comunicación/Facultad de Comunicación
- **Módulo/Materia**: NIVEL 1. Módulo IV: Comunicación y Branding / NIVEL 2. Materia: Fundamentos de Comunicación
- **ECTS**: 3
- **Curso, semestre**: 2º, 2º semestre
- **Carácter**: obligatoria
- **Profesorado**: Dra. Cristina Sánchez Blanco, Profesora Titular **(csblanco@unav.es)**
- **Idioma**: español (usaremos textos en inglés también)
- **Aula, Horario**: jueves de 15.30 a 17h. Aula 4.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE (Competencias)

COMPETENCIAS BÁSICAS

CB1 - Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos en un área de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio

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

CB3 - Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética

CB4 - Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado

CB5 - Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía

COMPETENCIAS GENERALES

CG2 - Conocer y valorar el rol del marketing desde una perspectiva multidimensional: histórica, económica y empresarial, legal, sociológica, deontológica y tecnológica.

CG3 - Conocer las herramientas y técnicas propias de los procesos de innovación y emprendimiento que se producen en torno a la gestión del marketing.

CG5 - Aplicar las habilidades de liderazgo, trabajo en equipo, planificación y gestión del tiempo a la toma de decisiones responsables y resolución de problemas de marketing.

CG6 - Utilizar las técnicas de expresión escrita y oral según las reglas de la comunicación de marketing, que incluyen la necesidad de análisis, síntesis, la aproximación creativa y estratégica.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

CE17 - Identificar los fundamentos de la comunicación estratégica y corporativa en un entorno global y digital

CE24 - Conocer los aspectos clave de las actividades de merchandising y gestión del punto de venta.

PROGRAMA

1.Qué es el pensamiento estratégico y habilidades del pensador estratégico.
2.Planificación estratégica en marketing.
3.Planificación estratégica en la fase de investigación:
1. Objetivos de investigación. 2. Recopilación de fuentes secundarias. 3. Síntesis y hallazgos de la investigación secundaria.
4.Decisiones estratégicas en marketing y comunicación 1. Definición de objetivos. 2. Definición de KPIS 3. Conocimiento de los públicos y consumer insight 4. Conceptos estratégicos

Universidad de Navarra

ACTIVIDADES FORMATIVAS

1. Clases presenciales y online teóricas y clases prácticas: teoría y práctica donde analizaremos casos prácticos y aplicaremos la teoría. Antes de venir clase: lectura previa de una ppt, o un texto o un caso. Es importante venir a clase con esa tarea realizada. (30 horas).
2. Trabajo en grupo: Seminario estratégico: trabajo en grupo donde aplicamos todo lo aprendido en la asignatura. (29 horas). Entrega a través de Drive: 15 de noviembre antes de clase.
3. Tutorías para la elaboración del trabajo en grupo. (0,5-1 hora).
4. Estudio personal. (15 horas)

- Presencial: 30,5-31 horas y no presenciales 44 horas

EVALUACIÓN

CONVOCATORIA ORDINARIA

- **40%** Seminario Estratégico (trabajo en grupos). Se individualizará la nota según la evaluación del grupo.
- **60%** Examen final. Contenido: clases y textos en ADI. Se debe sacar un 5 para poder aprobar la asignatura y que cuente el Seminario.
- **Es imprescindible asistir como mínimo al 80% de las clases para poder hacer el examen final (y aprobar la asignatura).**

CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA

- 40% Seminario Estratégico y 60% examen. Se guarda el % del Seminario si la nota ha sido satisfactoria para el alumno, quien podrá mejorar el Seminario Estratégico si se quiere subir esa nota (se podrá entregar, como tarde, el día del examen de junio).

CONVOCATORIAS SUPERIORES

Los alumnos no tienen que hacer el trabajo en grupo. 100% examen final. Se valorará positivamente la asistencia y realización de los test u otras actividades durante la clase.

HORARIOS DE ATENCIÓN

Dra. Cristina Sánchez Blanco (csblanco@unav.es)

- Despacho 0701 Edificio Ismael Sánchez Bella (Biblioteca) Planta baja.
- Horario de tutoría: viernes 9-11 horas

Universidad de Navarra

BIBLIOGRAFÍA

- Textos en Aula Virtual:

Rothauer, D. (2018). *Vision & Strategy: Strategic Thinking for Creative and Social Entrepreneurs*. Independently published. Localízalo en la Biblioteca

- Webs interesantes
  - www.warc.com
  - https://www.apg.org.uk/
  - http://www.apgspain.es/
  - https://www.premioseficacia.com/
  - https://www.jaychiat.aaaa.org/