



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

GUÍA DOCENTE
2026 - 2027

FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre completo	Comunicación
Código	E000013653
Título	Grado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pontificia Comillas [GE-2 21]
Impartido en	Grado en Administración y Dirección de Empresas (E-2) [Cuarto Curso] Grado en Administración y Dirección de Empresas (E-2) - en inglés [Cuarto Curso]
Nivel	Reglada Grado Europeo
Cuatrimestre	Semestral
Créditos	6,0 ECTS
Carácter	Optativa (Grado)
Departamento / Área	Departamento de Marketing
Responsable	Carmen Valor Martínez
Horario	4 horas semana
Horario de tutorías	Ver horario de tutorías en moodle
Descriptor	Estrategias de mensaje y los medios de comunicación comercial, estructurados en los tres grandes medios disponibles: comprados (online y offline), propios (web, SEO/SEM, analítica web y marketing directo) y ganados (social media marketing).

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	María del Carmen Valor Martínez
Departamento / Área	Departamento de Marketing
Despacho	Alberto Aguilera 23 [OD-402]
Correo electrónico	cvalor@icade.comillas.edu
Teléfono	2291
Profesor	
Nombre	Ana Isabel Jiménez Zarco
Departamento / Área	Departamento de Marketing
Correo electrónico	ajimenez@icade.comillas.edu

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura
Aportación al perfil profesional de la titulación
Dentro del itinerario de marketing, tras haber aprendido los fundamentos básicos de la e investigación de mercados, esta asignatura profundiza en una de las cuatro áreas de la planificación comercial: la comunicación. Esta disciplina permite adquirir los conocimientos teóricos y prácticos necesarios para: – Aplicar las distintas herramientas de comunicación empresarial a nivel marca. – Valorar las



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

GUÍA DOCENTE

2026 - 2027

estrategias y tácticas en la elaboración de mensajes y la selección de medios. – Elaborar un plan de comunicación orientado a clientes y a nivel marca

Prerrequisitos

Fundamentos de marketing

Competencias - Objetivos

Competencias

GENERALES

CG1	Adquirir una base de conocimientos sólida y relevante sobre la disciplina científica y empresarial	
	RA1	Identifica, define y explora las problemáticas concretas del área de estudio de manera lógica y coherente dentro de un marco analítico adecuado.
CG2	Capacidad de gestionar información y datos provenientes de fuentes diversas para hacer un análisis crítico y un correcto diagnóstico de la realidad empresarial.	
	RA1	A partir de la información y datos obtenidos de fuentes diversas, identifica problemas empresariales determinando, el origen/las causas de los mismos
	RA2	Es capaz de realizar dicho proceso de diagnóstico dando y recibiendo feed-back de forma asertiva, que ayude a incrementar la integración y la confianza en los equipos de trabajo.
CG3	Capacidad para la resolución de problemas y toma de decisiones empresariales seleccionando y aplicando adecuadamente las técnicas pertinentes de análisis de datos	
	RA1	Identifica, captura y analiza de forma eficiente datos de fuentes primarias y secundarias que sean necesarios para el análisis del entorno competitivo de la empresa
	RA2	Aplica los conceptos matemáticos y técnicas cuantitativas y cualitativas de análisis de datos necesarios para la resolución de problemas empresariales y apoyar el diagnóstico y toma de decisiones en la empresa.
CG5	Desarrollar habilidades interpersonales que refuercen el aprendizaje de un trabajo autónomo, bien organizado y planificado y que esté orientado a la acción y a la calidad.	
	RA1	Desarrolla habilidades académicas, interpersonales e instrumentales necesarias para la investigación independiente, relacionando los conocimientos adquiridos con las distintas aplicaciones profesionales o prácticas reales.

ESPECÍFICAS DE OPTATIVIDAD

CEOPT2(GM)	Conocimiento de la aplicación de las distintas herramientas de comunicación empresarial y capacidad para elaborar un plan integral de comunicación, destacando la valoración de estrategias y tácticas de creación de mensajes y selección de medios.
-------------------	---



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

GUÍA DOCENTE

2026 - 2027

RA1

Ser capaz de realizar un plan integral de comunicación integrando las distintas herramientas de comunicación empresarial y con un mensaje adecuado y relevante.

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

Contenidos – Bloques Temáticos

Módulo 1 – Introducción al IMC

Definición de IMC. De las 4Ps a las 7Ps del Marketing. Imagen de marca vs. identidad y personalidad corporativa.

Módulo 2 – Diseño de un Plan de Comunicación: Parte I

Definición del *Customer Journey* y de las *Personas* que representan la audiencia objetivo de un plan de comunicación. Definición de análisis SWOT y comprensión de los *Moments that Matter* o *Momentos de la Verdad* dentro del plan de comunicación.

Módulo 3 – Diseño de un Plan de Comunicación: Parte II

La persuasión en la publicidad: objetivos publicitarios y *appeals*. Introducción a los procesos publicitarios: *brief* y *debrief*, tipos de agencias de publicidad/medios y modalidades de remuneración de agencias.

Módulo 4 – Marco regulatorio de la publicidad en España

Marco legal al que están sujetas las comunicaciones publicitarias. Art. 2 LGP y marco europeo. Introducción al nuevo RGPD (*GDPR*) y ePrivacy.

Módulo 5 – Los Medios: Introducción

Introducción a los diferentes canales de medios. Diferenciación entre canales pagados, propios, ganados y compartidos.

Módulo 6 – Planificación de Medios Offline

Canales de TV, radio, OOH y medios impresos. *Street Marketing* y *Guerrilla Marketing*.

Módulo 7 – Publicidad Digital: Anuncios Display

Banners de display. Análisis de los diferentes formatos y ubicaciones de banners. Medición de la inversión en medios mediante etiquetas *AdServer floodlight*.

Módulo 8 – Estrategias SEO y PPC

Estrategias de SEO y PPC: algoritmo de Google e identificación de los principales resultados PPC y SEO en las SERPs.

Módulo 9 – CRM y Email Marketing

Definición y uso del CRM para fomentar la fidelización. Herramientas de *email marketing* y principales KPIs. Introducción a las plataformas de *social CRM*.

Módulo 10 – Marketing en Redes Sociales

Introducción al uso de los canales de redes sociales como fuentes de tráfico hacia la web del cliente.

Módulo 11 – Analítica Digital: Parte I

Introducción al sistema de medición digital. Definición de KPIs y métricas digitales básicas para optimizar la inversión en medios. Introducción a etiquetas y *measurement scripts*.

Módulo 12 – Analítica Digital: Parte II

Certificación Individual en Google Analytics (opcional).



METODOLOGÍA DOCENTE

Aspectos metodológicos generales de la asignatura

Se usará una combinación de clases magistrales y talleres prácticos, así como trabajo en grupo.

Uso de la Inteligencia Artificial (IA) – Nivel 3: Asistencia Parcial con Control Humano

En este tema, el uso de la IA a lo largo del plan de estudios se alinea con el Nivel 3: *Asistencia Parcial con Control Humano*, según la *Escala de Evaluación de la IA* de Perkins, Furze, Roe & MacVaugh (2024).

La IA genera parte del contenido: los estudiantes pueden utilizar herramientas de IA para producir borradores, esquemas, análisis preliminares, resúmenes o ejemplos. Posteriormente, el estudiante revisa, adapta, mejora e integra el contenido generado por IA con sus propias ideas e investigación.

El resultado final debe ser coherente y reflejar la propia comprensión y juicio de cada estudiante. La interacción es principalmente unidireccional: la IA produce, el humano selecciona y modifica. El contenido generado por IA no debe superar la contribución del propio estudiante.

Metodología Presencial: Actividades

Clase magistral

CG1, CG5, CEOPT2(GM)

Resolución de casos y problemas

CG1, CG2, CG3, CG5,
CEOPT2(GM)

Metodología No presencial: Actividades

Estudio individual

CG1, CG5, CEOPT2(GM)

Elaboración de proyectos y/o casos

CG1, CG2, CG3, CG5,
CEOPT2(GM)

RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO

HORAS PRESENCIALES	
Lecciones de carácter expositivo	Ejercicios y resolución de casos y de problemas
30.00	30.00
HORAS NO PRESENCIALES	
Estudio individual y/o en grupo y lectura organizada	Ejercicios y resolución de casos y de problemas
50.00	40.00
CRÉDITOS ECTS: 6,0 (150,00 horas)	

EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

El uso de IA para crear trabajos completos o partes relevantes, sin citar la fuente o la herramienta o sin estar permitido



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

GUÍA DOCENTE

2026 - 2027

expresamente en la descripción del trabajo, será considerado plagio y regulado conforme al Reglamento General de la Universidad.

Actividades de evaluación	Criterios de evaluación	Peso
Examen	Ver guía examen	50
Talleres individuales	Ver guía de evaluación	10
Proyecto	Ver guía de evaluación	35
Presencia activa y participativa del alumno en clase, en las actividades dirigidas online y offline	Ver guía de evaluación	5

Calificaciones

Se incluirán rúbricas de corrección en cada tarea.

La no asistencia a un tercio de las clases conlleva la pérdida de convocatoria ordinaria de examen (artículo 93.c Reglamento General).

El fraude o copia en cualquier elemento de la evaluación será penalizado conforme a lo dispuesto en el Reglamento General (artículo 168). esto incluye el uso indebido de ChatGPT u otra inteligencia artificial generativa (IAG): "realización de acciones tendentes a falsear o defraudar los sistemas de evaluación del rendimiento académico". Las consecuencias de ello serán "la expulsión temporal de hasta tres meses o la prohibición de examinarse en la siguiente convocatoria a la imposición de la sanción, en una o en varias asignaturas de las que se encuentre matriculado el alumno, [...] aparte de suponer la calificación de suspenso (0) en la respectiva asignatura, [...] [y] la prohibición de examinarse de esa asignatura en la siguiente convocatoria". A este respecto, se considerará indebido (y por tanto, prohibido) los usos no permitidos en las normas de la asignatura. En caso de duda, los profesores podrán requerir pruebas de evaluación adicionales para valorar la adquisición de la competencias.

Para los alumnos ICADE OUT el 100% de su nota será la prueba final. A los alumnos que no superen la asignatura en convocatoria extraordinaria se les guardará la nota de prácticas y repetirán el examen completo. Si no hubieran superado las prácticas deberán hacer un plan de prácticas especial. Los alumnos en tercera convocatoria y siguientes deberán hacer un plan de prácticas especial (50%) y el examen (50%).

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía Básica

Disponibles en el portal de recursos notas técnicas para el alumno con casos de análisis y otras fuentes para el estudio personal.

ESTRADE NIETO, J.M. et al. (2013) Marketing Digital. Marketing móvil, SEO y analítica web (Social Media), Anaya, Madrid

RODRÍGUEZ ARDURA, I. (Coord). 2007. Estrategias y técnicas de comunicación. Una visión integrada de marketing. UOC, Barcelona



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

GUÍA DOCENTE

2026 - 2027

TELIS, G.T. 2001. Estrategias de publicidad y promoción. Addison Wesley, Madrid.

BLANCO, T. y SÁNCHEZ, J. (coord.) 2010. Nuevas tendencias en comunicación. ESIC, Madrid

Bibliografía Complementaria

ADAMS, P. C. (2005). The boundless self: Communication in physical and virtual spaces. Syracuse University Press.

CRISTAL, G. Ad Serving Technology: Understand the marketing revelation that commercialized the Internet

CUESTA, F., & ALONSO, M. A. (2010). Marketing directo 2.0: cómo vender más en un entorno digital. Gestión 2000, Barcelona.

JARVIS, J. (2010). Y Google ¿cómo lo haría?. Gestión 2000, Barcelona PEINADO, M. 2005. Planificación de medios de comunicación de masas. McGrawHill, Madrid

PLUMMER, J.; Rappaport, T. H. y Barocci, R. (2007) The Online Advertising Playbook: Proven Strategies and Tested Tactics from the Advertising Research Foundation, Advertising Research Foundation ROSALES, P. (2010). Estrategia digital. Deusto, Bilbao

RUSHKOFF, D. (2013). Present shock: When everything happens now. Penguin

SCHÖNBERGER, V. M. (2013). Big data: la revolución de los datos masivos. Turner.

SCOTT, D. M. (2013). The New Rules of Marketing & PR: How to Use Social Media, Online Video, Mobile Applications, Blogs, News Releases, and Viral Marketing to Reach Buyers Directly. John Wiley & Sons.

SANTAELLA LOPEZ, M. 2003. Derecho de publicidad. CIVITAS, Madrid SOLIS, B. (20): Engage!: The Complete Guide for Brands and Businesses to Build, Cultivate, and Measure Success in the New Web, Wiley and Sons, Londres

SOLIS, B. (2011). The end of business as usual: Rewire the way you work to succeed in the consumer revolution. John Wiley & Sons., Londres

STANDAGE, T. (2013). Writing on the Wall: Social Media-the First 2,000 Years. Bloomsbury Publishing USA.

TASNER, M. (2010). Marketing in the moment: the practical guide to using Web 3.0 marketing to reach your customers first. FT Press, Nueva York.

TUTEN, T.L. 2008. Advertising 2.0. Social media Marketing in a web 2.0 world. Prager, Westford.