



## TECHNICAL SHEET OF THE SUBJECT

Data of the subject	
Subject name	International Marketing
Subject code	E000008090
Mainprogram	<a href="#">Bachelor's Degree in Business Administration and Management</a>
Involved programs	Grado en Administración y Dirección de Empresas (E-2) [Cuarto Curso]
Level	Reglada Grado Europeo
Quarter	Semestral
Credits	6,0 ECTS
Type	Optativa (Grado)
Department	Departamento de Marketing

Teacher Information	
<b>Teacher</b>	
Name	Alfonso Pedro Fernández del Hoyo
Department	Departamento de Marketing
Office	Alberto Aguilera 23 [OD-206]
E-Mail	fdelhoyo@icade.comillas.edu
Phone	2455
<b>Teacher</b>	
Name	Clemente Hernández Sánchez
Department	Departamento de Marketing
E-Mail	chsanchez@icade.comillas.edu
<b>Teacher</b>	
Name	Javier Morales Mediano
Department	Departamento de Marketing
E-Mail	jmorales@icade.comillas.edu

## SPECIFIC DATA OF THE SUBJECT

Contextualization of the subject
<b>Competencies - Objectives</b>
<b>Competences</b>



GENERALES		
<b>CG01</b>	Capacidad de análisis y síntesis	
	<b>RA1</b>	Identifica las variables del problema y las relaciona con los conceptos vistos en clase.
	<b>RA2</b>	Es capaz de extraer conclusiones coherentes teniendo en cuenta la realidad empresarial
	<b>RA3</b>	Es capaz de resumir y estructurar la información empleando los conceptos adecuados
<b>CG02</b>	Resolución de problemas y toma de decisiones	
	<b>RA1</b>	Es capaz de seleccionar las metodologías y teorías más adecuadas para resolver los problemas
	<b>RA2</b>	Detecta las ventajas e inconvenientes de la utilización de las distintas teorías y metodologías
<b>CG03</b>	Capacidad de organización y planificación	
	<b>RA1</b>	Identifica y organiza temporalmente las tareas necesarias para la realización sus actividades de aprendizaje, cumpliendo con los plazos establecidos de entrega de actividades
	<b>RA2</b>	Establece las condiciones de trabajo apropiadas para comenzar y completar una actividad de aprendizaje
	<b>RA3</b>	Es capaz de establecer prioridades y seleccionar materiales en la realización de las tareas en función de las demandas del programa de estudio
<b>CG04</b>	Capacidad de gestionar información proveniente de fuentes diversas	
	<b>RA1</b>	Conoce, sintetiza y utiliza adecuadamente una diversidad de recursos bibliográficos y documentales, manejándose con soltura en la biblioteca tradicional y electrónica
	<b>RA2</b>	Es capaz de extraer conclusiones coherentes teniendo en cuenta la realidad empresarial
	<b>RA3</b>	Discierne el valor y la utilidad de diferentes fuentes y tipos de información
<b>CG07</b>	Comunicación en una lengua extranjera	
	<b>RA1</b>	Es capaz de realizar una lectura comprensiva en otras lenguas, especialmente



		inglés
	<b>RA2</b>	Busca y utiliza documentación para sus actividades de aprendizaje en otras lenguas, especialmente inglés
<b>CG09</b>	Habilidades interpersonales: escuchar, argumentar y debatir	
	<b>RA1</b>	Crear individualmente una idea o perspectiva particular ante un asunto o cuestión y establecer criterios para emitir juicios personales
	<b>RA2</b>	Ser capaz de defender aquello que se piensa, independientemente de la aceptación que pueda tener la idea
<b>CG10</b>	Capacidad de liderazgo y trabajo en equipo	
	<b>RA1</b>	Es capaz de formar parte de un equipo de trabajo y desempeñar un papel efectivo en el establecimiento de normas y procedimientos
	<b>RA2</b>	Es capaz de escuchar las opiniones de los demás y comunicar sus ideas de manera efectiva y constructiva.
	<b>RA3</b>	Desarrolla estrategias y tácticas para hacer que se incorporen todos los miembros del equipo en el trabajo común
<b>CG11</b>	Capacidad crítica y autocrítica	
	<b>RA1</b>	Identifica, define y explora problemáticas de manera lógica y coherente dentro de un marco analítico adecuado
	<b>RA2</b>	Ser capaz de desglosar en partes los problemas complejos, estableciendo relaciones causa efecto
	<b>RA3</b>	Ejerce el pensamiento independiente y la reflexión crítica sobre problemáticas diversas
<b>CG12</b>	Compromiso ético	
	<b>RA1</b>	Es capaz de identificar y comprender las consecuencias morales y éticas de la problemática estudiada
	<b>RA2</b>	Es responsable de las consecuencias de sus propios actos y comportamientos
<b>CG14</b>	Capacidad para aprender y trabajar autónomamente	
	<b>RA1</b>	Lee, sintetiza y comprende críticamente materiales bibliográficos de referencia, así como de materiales que presentan resultados de investigaciones, memorias, textos



		de supervisión profesional, y otros materiales de carácter aplicado.
	<b>RA2</b>	Es capaz de autoevaluarse
<b>CG18</b>	Iniciativa y espíritu emprendedor	
	<b>RA1</b>	Evidencia que tiene capacidad para enfocar el problema y resolverlo de forma original
	<b>RA2</b>	Es original a la hora de presentar la información
<b>ESPECÍFICAS</b>		
<b>CEOPT01</b>	Conocimiento del Marketing Social y los conceptos y actividades encuadradas en el mismo, así como el papel de las Organizaciones no gubernamentales	
	<b>RA1</b>	Comprende las características y estrategias más destacadas en el contexto del marketing social
	<b>RA2</b>	Es capaz de elaborar un Plan de Marketing Social que sirva de herramienta de planificación y de control de las acciones a llevar a cabo por una entidad sin ánimo de lucro
	<b>RA3</b>	Comprende el rol de las ONG en la sociedad civil como agente de desarrollo y de apoyo a colectivos, así como los límites deontológicos que se marcan las entidades sin ánimo de lucro en su comunicación
<b>CEOPT02</b>	Conocimiento de los elementos fundamentales y diferenciales del marketing B2B o ¿marketing de empresa a empresa¿ y capacidad de aplicar estrategias de marketing industrial (empresa a empresa) a casos reales del mundo empresarial	
	<b>RA1</b>	Comprende la naturaleza y el desarrollo del marketing B2B así como las diferencias entre el marketing industrial y el de consumo
	<b>RA2</b>	Es capaz de analizar al cliente industrial y su comportamiento de compra y de desarrollar adecuadas relaciones estratégicas comprador-vendedor
	<b>RA3</b>	Conoce y es capaz de aplicar las principales técnicas de negociación internacional con proveedores y distribuidores
<b>CEOPT03</b>	Conocimiento, comprensión y capacidad de aplicación de los fundamentos y estrategias del Marketing Digital en el mercado y en un entorno digital interactivo	
	<b>RA1</b>	Comprende la naturaleza y el desarrollo del Marketing Digital así como las peculiaridades del Marketing digital aplicadas a las empresas
		Realiza investigaciones y selecciones de mercados exteriores así como la



	<b>RA2</b>	determinación de la mejor forma de entrada en los mismos para una empresa en particular
	<b>RA3</b>	Sabe cómo formular un plan de marketing internacional así como su implantación para una empresa en el exterior
<b>CEOPT04</b>	Conocimiento de los elementos fundamentales y diferenciales del Marketing Internacional y capacidad de aplicar estrategias de marketing internacional a casos reales del mundo empresarial	
	<b>RA1</b>	Comprende la naturaleza y el ámbito de aplicación del marketing internacional al igual que las diferencias entre el marketing internacional y el nacional
	<b>RA2</b>	Realiza investigaciones y selecciones de mercados exteriores así como la determinación de la mejor forma de entrada en los mismos para una empresa en particular
	<b>RA3</b>	Sabe cómo formular un plan de marketing internacional así como su implantación para una empresa en el exterior
<b>CEOPT05</b>	Desarrollo de habilidades de negociación comercial internacional	
	<b>RA1</b>	Reconoce las ventajas de una organización planificada y ordenada de cara al éxito final en la negociación.
	<b>RA2</b>	Desarrolla el conocimiento y empleo de técnicas de negociación para llevar a buen término una relación comercial internacional
	<b>RA3</b>	Desarrolla conocimientos para la negociación en entornos culturales diferentes

## THEMATIC BLOCKS AND CONTENTS

## TEACHING METHODOLOGY

### General methodological aspects of the subject

## SUMMARY STUDENT WORKING HOURS

CLASSROOM HOURS

NON-PRESENTIAL HOURS

ECTS CREDITS: 6,0 (0 hours)

## EVALUATION AND CRITERIA

## **BIBLIOGRAPHY AND RESOURCES**

In compliance with current regulations on the **protection of personal data**, we would like to inform you that you may consult the aspects related to privacy and data [that you have accepted on your registration form](#) by entering this website and clicking on "download"

<https://servicios.upcomillas.es/sedelectronica/inicio.aspx?csv=02E4557CAA66F4A81663AD10CED66792>