



FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
Nombre completo	Fundamentos de Marketing
Código	FCEE-ADE-415
Título	Grado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Pontificia Comillas
Impartido en	Grado en Administración y Dirección de Empresas (E-2) [Segundo Curso] Grado en Administración y Dirección de Empresas y Grado en Derecho [Segundo Curso] Grado en Administración y Dirección de Empresas con Mención en Internacional (E-4) [Segundo Curso] Grado en Administración y Dirección de Empresas y Grado en Relaciones Internacionales [Segundo Curso] Grado en Administración y Dirección de Empresas (E-2) - Bilingüe en inglés [Segundo Curso] Grado en Administración y Dirección de Empresas y Grado en Análisis de Negocios/Business Analytics [Segundo Curso] Grado en Ingeniería en Tecnologías Industriales y Grado en Administración y Dirección de Empresas [Cuarto Curso] Grado en Psicología y Grado en Administración y Dirección de Empresas [Segundo Curso]
Nivel	Reglada Grado Europeo
Cuatrimestre	Semestral
Créditos	6,0 ECTS
Carácter	Básico
Departamento / Área	Departamento de Marketing
Responsable	María Olga Bocigas Solar
Horario	2 bloques de 2 horas cada uno a lo largo de la semana lectiva, de lunes a viernes
Horario de tutorías	2 horas semana (a concretar a comienzo de curso)
Descriptor	La función marketing. El mercado. El producto. El precio. La distribución. La comunicación.

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	María Olga Bocigas Solar
Departamento / Área	Departamento de Marketing
Despacho	Alberto Aguilera 23 [C-404]
Correo electrónico	bocigas@icade.comillas.edu
Profesor	
Nombre	Ana Isabel Jiménez Zarco
Departamento / Área	Departamento de Marketing
Despacho	Alberto Aguilera 25
Correo electrónico	ajimenez@icade.comillas.edu
Profesor	
Nombre	Andrea Hernández Valderrama



Departamento / Área	Departamento de Marketing
Correo electrónico	ahvalderrama@icade.comillas.edu
Profesor	
Nombre	Antonio Tena Blázquez
Departamento / Área	Departamento de Marketing
Despacho	Alberto Aguilera 23
Correo electrónico	atena@icade.comillas.edu
Profesor	
Nombre	Laura Sierra Moral
Departamento / Área	Departamento de Marketing
Despacho	Alberto Aguilera 23
Correo electrónico	lsierra@icade.comillas.edu
Profesor	
Nombre	Mencia Amalia De Garcillán López-Rúa
Departamento / Área	Departamento de Marketing
Despacho	Alberto Aguilera 23
Correo electrónico	madegarcillan@icade.comillas.edu
Profesor	
Nombre	Milagros Gálvez Caja
Departamento / Área	Departamento de Marketing
Correo electrónico	mgalvez@comillas.edu

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura

Aportación al perfil profesional de la titulación

De las cuatro áreas tradicionales de la empresa (Finanzas, Producción, Recursos Humanos y Comercial-Marketing) esta asignatura introduce al alumno en una de ellas para dotarle de una visión panorámica e introductoria de la misma. Se trata de la primera de las tres asignaturas obligatorias del área de Marketing de que consta el plan de estudios del Grado en ADE. Esta asignatura, en concreto, proporciona al estudiante los conceptos y conocimientos básicos (mercado, producto, precio, distribución, comunicación, etc.) a la vez que trata de, en la medida de lo posible, hacerle pensar de una determinada manera ("pensar en marketing"). Así, además de suministrar al futuro profesional de la empresa una base necesaria de conocimientos, proporciona una manera de pensar, la orientación al mercado, fundamental en el día a día empresarial.

Competencias - Objetivos

Competencias

GENERALES



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

GUÍA DOCENTE

2024 - 2025

CG01	Capacidad de análisis y síntesis	
	RA1	Identifica las variables del problema y las relaciona con los conceptos vistos en clase
	RA2	Es capaz de resumir y estructurar la información empleando los conceptos adecuados
CG02	Resolución de problemas y toma de decisiones	
	RA1	Es capaz de resumir y estructurar la información empleando los conceptos adecuados
	RA2	Identifica y organiza temporalmente las tareas necesarias para la realización de sus actividades de aprendizaje, cumpliendo con los plazos establecidos de entrega de actividades
	RA3	Es capaz de establecer prioridades y seleccionar materiales en la realización de las tareas en función de las demandas del programa de estudio
CG03	Capacidad de organización y planificación	
	RA1	Identifica y organiza temporalmente las tareas necesarias para la realización de sus actividades de aprendizaje, cumpliendo con los plazos establecidos de entrega de actividades
	RA2	Es consciente de que puede utilizar estrategias para mejorar la gestión del tiempo
	RA3	Es capaz de establecer prioridades y seleccionar materiales en la realización de las tareas en función de las demandas del programa de estudio
CG04	Capacidad de gestionar información proveniente de fuentes diversas	
	RA1	Conoce, sintetiza y utiliza adecuadamente una diversidad de recursos bibliográficos y documentales, manejándose con soltura en la biblioteca tradicional y electrónica.
CG05	Conocimientos generales básicos sobre el área de estudio	
	RA1	Identifica, define y explora las problemáticas concretas del área de estudio de manera lógica y coherente dentro de un marco analítico adecuado
CG10	Capacidad de liderazgo y trabajo en equipo	
	RA1	Participa de forma activa en el trabajo de grupo compartiendo información, conocimientos y experiencias
	RA2	Desarrolla su capacidad de liderazgo y no rechaza su ejercicio
	RA3	Desarrolla estrategias y tácticas para hacer que se incorporen todos los miembros del equipo, tratando siempre de alcanzar acuerdos y objetivos comunes
CG11	Capacidad crítica y autocrítica	



	RA1	Identifica, define y explora problemáticas de manera lógica y coherente dentro de un marco analítico adecuado
	RA2	Es capaz de evaluar el trabajo propio y el de los demás
	RA3	Es capaz de desglosar en partes los problemas complejos, estableciendo relaciones causa efecto

ESPECÍFICAS

CE22	Conocimiento de los conceptos y actividades encuadradas en la función de Marketing	
	RA1	Es capaz de encuadrar el marketing como una función empresarial
	RA2	Es capaz de definir en qué consiste la orientación al mercado
	RA3	Identifica y describe los conceptos fundamentales del marketing

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

Contenidos – Bloques Temáticos

Tema 1

La función Marketing

Tema 2

El mercado

Tema 3

El producto

Tema 4

El precio

Tema 5

La distribución

Tema 6

La comunicación

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía Básica

Libros

KOTLER, Philip y AMSTRONG, Gary (2017): Fundamentos de Marketing, 13ª edición, Pearson Educación de México, S.A. de C. V.

Páginas web



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

GUÍA DOCENTE

2024 - 2025

Marketing News, Marketing Directo, Anuncios, Reason Why, Distribución Actualidad, CanalDis, Puro Marketing, Alimarket, Brandchannel

Otros materiales

Transparencias de cada tema, accesibles vía plataforma SIFO (Moodlerooms)

Bibliografía Complementaria

Libros

KOTLER, Philip y AMSTRONG, Gary (2018): Principios de Marketing, 17ª edición, Pearson Educación, S.A., Madrid

KOTLER, P. y KELLER, K. L. (2016), Dirección de Marketing, 15ª edición, Pearson Educación, México

Kotler, Keller, Brady, Goodman y Hansen, Marketing Management, 4th European Edition, Pearson Education

Kotler, P., Kartajaya, H., y Setiawan. I., Marketing 5.0: Tecnología para la Humanidad, Ed. Almuzara, Madrid 2021

METODOLOGÍA DOCENTE

Aspectos metodológicos generales de la asignatura

Aspectos metodológicos generales de la asignatura

La asignatura se desarrolla de dos maneras distintas: Una primera parte centrada en la adquisición de los conocimientos y las competencias propias. Y una segunda parte, consistente en trabajos sobre la materia dirigida al establecimiento de una relación emocional entre el alumno y la asignatura, trascendiendo el ámbito puramente cognitivo para intentar conseguir que el alumno "piense en marketing".

Metodología Presencial: Actividades

1. Clases magistrales
2. Realización de Trabajos Dirigidos en el aula.
3. Exposiciones en público.
4. Actividades de refuerzo y complemento
5. Asistencia a tutorías
6. Realización de pruebas y exámenes

Metodología No presencial: Actividades

1. Preparación de los temas. Lectura previa
2. Lectura del material complementario recomendado
3. Estudio personal de la materia
4. Realización de ejercicios de autoevaluación
5. Realización de prácticas individuales
6. Preparación del material para las actividades complementarias



Metodología Presencial: Actividades

Metodología Presencial: Actividades

1. Clases magistrales
2. Realización de Trabajos Dirigidos en el aula.
3. Exposiciones en público.
4. Actividades de refuerzo y complemento
5. Asistencia a tutorías
6. Realización de pruebas y exámenes

Metodología No presencial: Actividades

Metodología No presencial: Actividades

1. Preparación de los temas. Lectura previa
2. Lectura del material complementario recomendado
3. Estudio personal de la materia
4. Realización de ejercicios de autoevaluación
5. Realización de prácticas individuales
6. Preparación del material para las actividades complementarias

RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO

HORAS PRESENCIALES		
Lecciones de carácter expositivo	Trabajos monográficos y de investigación, individuales o colectivos	Ejercicios y resolución de casos y de problemas
32.00	24.00	4.00
HORAS NO PRESENCIALES		
Trabajos monográficos y de investigación, individuales o colectivos	Ejercicios y resolución de casos y de problemas	Estudio individual y/o en grupo y lectura organizada
38.00	22.00	30.00
CRÉDITOS ECTS: 6,0 (150,00 horas)		

EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Actividades de evaluación	Criterios de evaluación	Peso
Examen de contenidos con preguntas de carácter teórico y teórico-práctico.	Conocimientos. Respuesta completa y correcta, adaptada a la pregunta tal y como se plantea, teniendo en cuenta incluso si los ejemplos serían los adecuados.	50



<p>Trabajos académicamente dirigidos a realizar en el aula y en grupo a lo largo del cuatrimestre</p>	<p>Una vez seleccionado el producto/marca por parte de cada grupo, para cada uno de los trabajos se tendrá en cuenta la elaboración y el diseño de las respuestas dadas (aplicación de conocimientos necesarios, documentación, análisis, planteamiento, expresión escrita y gráfica, etc.) a los ítems previstos y correspondientes</p>	<p>25 %</p>
<p><i>Activities:</i> búsqueda, comentario y exposición o bien de una "experiencia/momento WOW" o bien de una Noticia</p>	<p>Selección de Noticias o experiencias/momentos WOW de actualidad e interés, vigentes y relevantes, así como originales</p> <p>Relación/vinculación con el tema visto en clase y desarrollo del concepto explicado</p> <p>Exposición de ideas personales, reflexiones y aportaciones críticas</p> <p>Presentación en clase</p> <p>Capacidad de generar debate y comentarios</p> <p>Cumplimiento adecuado de las fechas de entrega</p>	<p>15</p>
<p>Participación e interés del alumno en todas las actividades relacionadas con el desarrollo de la asignatura</p>	<p>Asistencia habitual a clase.</p> <p>Comportamiento en el aula</p> <p>Participación proactiva en cualquier actividad realizada en el aula</p> <p>Participación en dinámicas y acciones relacionadas con diversos contenidos</p> <p>Búsqueda voluntaria de "buenos" ejemplos sobre los contenidos</p>	<p>10</p>

Calificaciones

Para poder hacer el examen final de contenidos en la convocatoria ordinaria se tienen que haber realizado el resto de las actividades de evaluación.

Es imprescindible que el alumno apruebe cada parte de la asignatura por separado con una nota igual o superior a 5 para poder hacer la media ponderada [50% Teoría + 25% Trabajos Dirigidos + 15% *Activities* + 10% Participación del alumno].

Si el alumno no superara la asignatura en la convocatoria ordinaria, porque:

1. No ha superado los contenidos (teoría), pero tiene un desempeño global suficiente tanto en los Trabajos Dirigidos como en las *Activities*: Deberá repetir el examen en convocatoria extraordinaria. Se mantendrán en este caso los porcentajes y las calificaciones obtenidas en la parte superada.
2. Sí ha superado los contenidos (teoría), pero su rendimiento en los Trabajos Dirigidos y/o en las *Activities* ha sido



insuficiente: Deberá realizar de nuevo los TD's y/o las A's (equivalente a 60 horas de trabajo personal para cada una de las partes prácticas suspendida –TD's y/o A's-) y asistir a una tutoría quincenal hasta la fecha de celebración del examen de la convocatoria extraordinaria. La calificación obtenida en las partes aprobadas se guardaría y la calificación final de la convocatoria extraordinaria se calcularía según los porcentajes establecidos para cada una de ellas.

3. **No ha superado los contenidos (teoría) ni los Trabajos Dirigidos ni las *Activities*:** Deberá hacer el examen en la convocatoria extraordinaria y realizar un plan especial de prácticas (previamente preparado por el equipo docente y equivalente a 120 horas de trabajo personal para las dos partes prácticas suspendidas) y presentarlo el día previsto para el examen de la convocatoria extraordinaria o con anterioridad a dicha fecha, de acuerdo con lo acordado con el profesor.

En todos estos casos, la calificación que figurará en las Actas de la convocatoria ordinaria será siempre la obtenida en la parte no superada.

Los alumnos en tercera convocatoria deberán cursar de nuevo la asignatura completa. El programa que guiará cada convocatoria será el vigente en cada año académico.

No obstante, y sólo para aquellos alumnos que se encuentren en esta situación habiendo cursado realmente la asignatura, se les permitirá que opten o bien por la realización de una examen final de teoría y la presentación de un plan especial de prácticas o bien solo por la realización de un examen final de teoría.

NOTA: El uso indebido de ChatGPT u otra IAG será considerado como falta grave, según el Reglamento General de la Universidad, art. 168.2.e: "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) el uso de ChatGPT u otra IAG en el marco de la resolución de casos y desarrollo de entregables de la asignatura, en tanto que su uso comprometería seriamente la capacidad de estos sistemas de evaluación de valorar la adquisición por el alumno de las competencias propias de la materia. Y ello sin perjuicio de la facultad del profesor de dar indicaciones expresas proponiendo la utilización de estas(s) herramienta(s) en el contexto de alguna actividad en particular.

PLAN DE TRABAJO Y CRONOGRAMA

Actividades	Fecha de realización	Fecha de entrega
Trabajo Dirigido nº 1: Función Marketing+Mercado	Semana 4	Semana 4
Trabajo Dirigido nº 2: El producto	Semana 7	Semana 7
Trabajo Dirigido nº 3: Precio y Distribución	Semana 10	Semana 10
Trabajo Dirigido nº 4: Comunicación	Semana 13	Semana 13
Activity 1- Bloque contenidos 1	Semana 5	Semana 5



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

GUÍA DOCENTE

2024 - 2025

Activity 2-Bloque contenidos 2	Semana 8	Semana 8
Activity 3-Bloque de contenidos 3	Semana 11	Semana 11
Activity 4- Bloque contenidos 4	Semana 14	Semana 14

En cumplimiento de la normativa vigente en materia de **protección de datos de carácter personal**, le informamos y recordamos que puede consultar los aspectos relativos a privacidad y protección de datos [que ha aceptado en su matrícula](#) entrando en esta web y pulsando "descargar"

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



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

COURSE GUIDE
2024–2025

GENERAL INFORMATION ABOUT THE COURSE

Course Information	
Course Title	Marketing Fundamentals
Code	E000005829
Title	Degree in Business Administration
Taught in	Grado en Administración y Dirección de Empresas (E-2) [Second Year] Grado en Administración y Dirección de Empresas y Grado en Derecho (E-3 16) [Second Year] Grado en Administración y Dirección de Empresas con Mención en Internacional (E-4) [Second Year] Grado en Administración y Dirección de Empresas y Grado en Relaciones Internacionales (E-6) [Second Year] Grado en Administración y Dirección de Empresas (E-2) - Bilingüe en inglés [Second Year] Grado en Ingeniería en Tecnologías Industriales y Grado en Administración y Dirección de Empresas [Fourth Year] Grado en Ingeniería en Tecnologías de Telecomunicación y Grado en ADE [Third Year]
Level	European Degree
Course length	Term Course
ECTS Credits	6,0
Type	Obligatory (Grade)
Department / Area	Marketing Department
Course Coordinator	María Olga Bocigas Solar
Hours / week	2 sessions of 2 hours each throughout the week
Tutorial hours	2 hours / week (To be determined)
Descriptor	The Marketing Function. Market. Product. Price. Place/Distribution. Promotion/Communications.



Professors information

Professor

Name	Laura Sierra Moral
Department / Area	Marketing
e-mail	lsierra@icade.comillas.edu

Professor

Name	Milagros Gálvez Caja
Department / Area	Marketing
e-mail	mgalvez@icade.comillas.edu

Professor

Name	María Olga Bocigas Solar
Department / Area	Marketing
Office	Alberto Aguilera 23 [C-404]
e-mail	bocigas@icade.comillas.edu

Professor

Name	Arancha Larrañaga Muguerra
Department / Area	Marketing
e-mail	almuquerza@comillas.edu

Professor

Name	Mencia Amalla De Garcillán López-Rúa
Department / Area	Marketing
e-mail	madegarcillan@icade.comillas.edu

Professor

Name	Antonio Tena Blázquez
Department / Area	Marketing
e-mail	atena@icade.comillas.edu



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

COURSE GUIDE

2024–2025

Professor

Name	Andrea Hernández Valderrama
Department / Area	Marketing
e-mail	ahvalderrama@icade.comillas.edu

DETAILED INFORMATION ABOUT THE COURSE

Context of the Course

Contribution to the professional profile of the degree

This course introduces students to one of the four traditional areas of business (Finance, Production, Human Resources and Marketing) providing an introductory overview of it. This is the first of the three core courses in the marketing field that make up the degree in business administration. After this course students should be able to apply marketing theory and concepts to what marketers do in "the real world" and to use marketing concepts to analyse business decisions. The course will improve familiarity with current challenges and issues in marketing and lay the foundations for students wishing to take more specialised courses in marketing.



Skills - Objectives

Skills

GENERIC

CG01	Analytical capacity and ability to synthesise	
	RA1	Identify the variables of the problem and relate them to the concepts seen in class
	RA2	Being able to summarize and structure the information using the appropriate concepts
CG02	Problem resolution and decision-making ability	
	RA1	Being able to summarize and structure the information using the appropriate concepts
	RA2	Identifying and organizing those tasks and assignments needed for the learning process and meeting due dates properly
	RA3	Establishing priorities and selecting the right materials when working on the assignments and tasks due, according to the course program
CG03	Ability to organise and plan	
	RA1	Identifying and organizing those tasks and assignments needed for the learning process and meeting due dates properly
	RA2	Implementing strategies to improve time management
	RA3	Establishing priorities and selecting the right materials when working on the assignments and tasks due, according to the course program
CG04	Ability to manage information from diverse sources	
	RA1	Knowing, synthesizing and properly using a diversity of bibliographic and documentary resources, managing with ease traditional and electronic libraries
CG05	General understanding of concepts and fundamentals in Marketing	
	RA1	Identifying, defining and exploring specific problems in a logical and coherent way within a clear framework when analysing areas of study



CG10	Leadership capacity and ability to work in group situations	
	RA1	Actively participating in group work sharing information, knowledge and experiences
	RA2	Developing your own leadership ability as well as enhancing the leadership of other team members
	RA3	Developing strategies and tactics to get all team members involved and trying to reach common agreements and objectives
CG11	Critical thinking and self-critical ability	
	RA1	Identifying, defining and exploring specific problems in a logical and coherent way within a clear framework when analysing areas of study
	RA2	Being able to assess his/her own work as well as others' contribution
	RA3	Being able to break down complex problems into parts, establishing cause – effect relationships
SPECIFIC		
CE22	Knowledge of the concepts and activities framed in the Marketing function	
	RA1	Being able to frame marketing as a business function
	RA2	Being able to define a market focus orientation
	RA3	Identifying and describing the fundamental concepts of Marketing



THEMATIC UNITS AND CONTENT

Content – Thematic Units
Topic 1
The Marketing Function
Topic 2
The Market
Topic 3
Product
Topic 4
Price
Topic 5
Distribution
Topic 6
Communications

BIBLIOGRAPHY AND RESOURCES

Text Books

KOTLER, Philip y AMSTRONG, Gary (2017): Fundamentos de Marketing, 13ª edición, Pearson Educación de México, S.A. de C. V.

Websites

Marketing News, Marketing Directo, Anuncios, Reason Why, Distribución Actualidad, CanalDis, Puro Marketing, Alimarket, Brandchannel

Other resources: slides available in Moodleroom

Books

KOTLER, Philip y AMSTRONG, Gary (2018): Principles of Marketing 17th. Edition, Pearson

KOTLER, P. y KELLER, K. L. (2016), Marketing Management, 15th. Edition, Pearson



TEACHING APPROACH AND STRATEGIES

General learning and teaching approach of the course

General methodological aspects of the subject

The subject is developed in two ways: The first part focuses on the acquisition of knowledge and skills; the second, focuses on a practical "hands-on" approach, establishing an emotional relationship between the student and the subject, transcending the purely cognitive level to try to get the student to "live marketing."

In - Class methodology: Activities

1. **Lectures**
2. **Group assignments in-class workshops.**
3. **Oral presentations.**
4. **Complementary Activities**
5. **Tutorials**
6. **Assessment quizzes and final exam**

Outside classroom activities

1. **Reading lecture material before class**
2. **Reading extra materials**
3. **Personal study**
4. **Self assessment tests**
5. **Individual assignments development**
6. **Individual study and preparation for complementary activities / assignments**

STUDENT WORKLOAD SUMMARY

CLASS-BASED ACTIVITIES		
Lectures	Monographic and research works, individual or collective	Hands-on activities and problems
32,00	24,00	4,00
OUTSIDE THE CLASSROOM		
Monographic and research works, individual or collective	Hands-on activities and problems	Individual / in group study and reading
38,00	22,00	30,00
ECTS CREDITS: 6,0 (150,00 hours)		



GRADING RUBRIC

Assessment activities	CRITERIA	IMPORTANCE
EXAM of contents with theoretical and theoretical-practical questions	Knowledge Complete and correct answer, adapted to the question as it is posed, taking into account even if the examples would be appropriate.	50 %
Supervised/directed TEAM ASSIGNMENTS to be done in /outside the classroom and in groups throughout the term	Once the product / brand has been chosen by each group, assignments will be evaluated as per the answers provided for each issue / question posed taking into account: application of necessary knowledge, documentation, analysis, presentation, written and graphic expression, etc.	25 %
INDIVIDUAL ASSIGNMENT: Activities: search, comment and exposition of either a "WOW experience/moment" or of a New item	Selection of News or WOW experiences/moments that are current and interesting, current and relevant, as well as original. Relation/linkage with the topic seen in class and development of the concept explained. Presentation of personal ideas, reflections and critical contributions. Presentation in class Ability to generate debate and comments Adequate compliance with deadlines .	15 %



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

**COURSE GUIDE
2024-2025**

<p>CLASS CONTRIBUTION, involvement and interest of the student in all activities related to the development of the course</p>	<p>Regular attendance Classroom behavior Proactive participation in any activity done in the classroom Participation in dynamics and cases Attendance to team assignment workshops Searching and bringing to class examples of brands with good practices on issues under study</p>	<p>10 %</p>
---	---	-------------



GRADES

To be able to take the final exam in the ordinary call, all the assessment items must have been previously done.

It is imperative that the student passes each item / part separately to be able to do the weighted average [50% Exams + 20% Team Assignment + 20% Individual Assignment + 10% Class Contribution].

The student will not pass the January Exams session (ordinary session) if:

- a. The student has not passed the Content block, but has a sufficient overall performance in both the Team Assignment and the Individual Assignment: In this case the student will retake the exam in July (Extraordinary exams period) and the grade and percentages obtained in the other two blocks will be maintained.
- b. The student has passed the exam but his performance in the Plan Project or/and the Individual Assignment has been insufficient: In this case the student will repeat them and therefore will have a Special Assignment Plan designed by the teacher (equivalent to 60 hours of individual work for any of the not passed assignments) and will attend a tutorial session every fortnight prior to the exam period in July. The grade/s obtained in the other blocks will be maintained and taken in the account to form the final grade in the July exams session.
- c. The student has not passed either the exam or the Plan Project / Individual Assignment: In this case the student will retake the exam in July (extraordinary exams period) as well as the Special Assignment Plan for each block designed by the professor (equivalent to a total of 120 hours of individual work for the not-passed blocks). The Assignments due will be handed in on the Extraordinary session exam's date or when defined by Professor.

In all 3 cases, the grade appearing in the official reports of the January or, if applicable, May Exams period will be the lowest grade.

Students in third call must take the complete course again as per the academic program of current academic year.

However, and only for those students who have actually attended the course, they could choose either to take a final theory exam and submit a special assignment defined by the professor or only to take a final theory exam.

NOTE: The improper use of ChatGPT or other IAG will be considered as serious misconduct, according to the General Regulations of the University, art. 168.2.e: "carrying out actions tending to falsify or defraud the academic performance evaluation systems". The consequences of this will be "temporary expulsion for up to three months or the prohibition to take an exam at the next exam session following the following the imposition of the sanction, in one or more subjects in which the student is enrolled, [...] [...] in addition to a failing grade (0) in the respective subject, [...] [and] the prohibition to take the exam of that subject in the following exam



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

COURSE GUIDE 2024-2025

subject in the following exam session". In this regard, the use of ChatGPT or any other IAG in the framework of the resolution of cases and development of deliverables of the subject, since their use would seriously compromise the ability of these evaluation systems to assess the acquisition by the student of the competences of the subject. And this is without prejudice to the faculty the teacher's faculty to give express indications proposing the use of these tool(s) in the context of a particular activity. in particular.



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

**GUÍA DOCENTE
2023- 2024**

SCHEDULE AND PLAN FOR ASSIGNMENT'S DEADLINES (For further details and updates please see Course Syllabus)

Activities	Work time	Submission dates
TEAM ASSIGNM. #1 Marketing Function &Market	Week 4	Week 4
TEAM ASSIGNM. #2 Product	Week 7	Week 7
TEAM ASSIGNM. #3 Price & Distribution	Week 10	Week 10
TEAM ASSIGNM. #4 Communications	Week 13	Week 13
Activity 1	Week 5	Week 5
Activity 2	Week 8	Week 8
Activity 3	Week 11	Week 11
Activity 4	Week 14	Week 14

En cumplimiento de la normativa vigente en materia de protección de datos de carácter personal, le informamos y recordamos que puede consultar los aspectos relativos a privacidad y protección de datos que ha aceptado en su matrícula entrando en esta web y pulsando “descargar”

[https://servicios.upcomillas.es/sedelectronica/inicio.aspx?csv=02E4557CAA66F4A81663AD10CED66792](https://servicios.upcomillas.es/sedeelectronica/inicio.aspx?csv=02E4557CAA66F4A81663AD10CED66792)