



GUÍA DOCENTE 2023-2024
COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR (ADE)

1. Denominación de la asignatura:

COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

Titulación

GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Código

5563

2. Materia o módulo a la que pertenece la asignatura:

MARKETING

3. Departamento(s) responsable(s) de la asignatura:

ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

4.a Profesor/a que imparte la docencia (Si fuese impartida por más de uno/a incluir todos/as) :

Pilar Angélica Huerta Zavala phuerta@ubu.es Despacho 2026 teléfono 947 497119, y "profesor a determinar"

4.b Coordinador/a de la asignatura

Pilar Angélica Huerta Zavala phuerta@ubu.es Despacho 2026

5. Curso y semestre en el que se imparte la asignatura:

4º CURSO - 2º SEMESTRE

6. Tipo de la asignatura: (Básica, obligatoria u optativa)

Optativa



7. Requisitos de formación previos para cursar la asignatura:

HABER SUPERADO LA ASIGNATURA DE FUNDAMENTOS DE MARKETING

8. Número de créditos ECTS de la asignatura:

6

9. Competencias que debe adquirir el/la estudiante al cursar la asignatura

Competencias y resultados del aprendizaje que adquiere el estudiante:

- Generales

CG1 - Capacidad de análisis y síntesis

CG4 - Solidez en los conocimientos básicos de la profesión

CG9 - Habilidades para recuperar y analizar información desde diferentes fuentes

*CG13 - Trabajo en equipo

*Competencia de sostenibilización curricular

CG21 - Capacidad para aplicar la teoría a la práctica

*H7- Identificar cuestiones culturales y éticas y comprender su impacto en la empresa

*Competencia de sostenibilización curricular

10. Programa de la asignatura

10.1- Objetivos docentes

- Resultados del aprendizaje:

R1 Comprensión del comportamiento del consumidor en diferentes entornos

R2 Realización de prácticas, para el estudio de análisis del comportamiento del consumidor en las decisiones comerciales de las empresas.

R3 Profesionalidad de los estudiantes a la hora de trabajar la información comercial, discutir y analizar críticamente las prácticas que realizan las empresas.

R4 Realización de trabajos de profundización y síntesis a partir de búsqueda en las fuentes bibliográficas fundamentales relacionadas

10.2- Unidades docentes (Bloques de contenidos)



COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

TEMA 1 MARKETING Y COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

- CUESTIONES ELEMENTALES
- LA RESPONSABILIDAD DEL CONOCIMIENTO
- LOS BENEFICIOS ESPERADOS
- LA REFERENCIA HISTÓRICA, EL PRESENTE Y EL FUTURO

TEMA 2 EL ESTUDIO DE LAS NECESIDADES

- APROXIMACIÓN A LAS CIENCIAS DEL COMPORTAMIENTO:
PERSPECTIVA PSICOLÓGICA
- EL ESTUDIO DE LAS NECESIDADES

TEMA 3 EL ENTORNO DE LA DEMANDA

- INFLUENCIAS SOBRE EL INDIVIDUO
- AMBIENTE DEMOGRÁFICO
- AMBIENTE ECONÓMICO
- EXPECTATIVAS Y CONFIANZA DE LOS CONSUMIDORES

TEMA 4 CULTURA Y COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

- CARACTERÍSTICAS DE LA CULTURA E INPUTS PARA EL MARKETING
- SOCIALIZACIÓN E INVESTIGACIÓN CULTURAL
- VALORES, TENDENCIAS Y CAMBIO CULTURAL

TEMA 5 ESTRATOS SOCIALES

- DESIGUALDAD Y CLASES SOCIALES
- PRINCIPALES DETERMINANTES
- PROCEDIMIENTOS DE MEDICIÓN
- ESTRATOS Y DECISIONES DE CONSUMO

TEMA 6 LOS GRUPOS

- PERTENENCIA A GRUPOS
- INFLUENCIA DE GRUPOS DE REFERENCIA
- ANÁLISIS DEL LIDERAZGO
- LA UNIDAD DE CONSUMO FAMILIAR

TEMA 7 PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN: ANÁLISIS DE LA PERCEPCIÓN

- ADQUISICIÓN DE INFORMACIÓN
- MEDICIÓN PERCEPTIVA
- COMPRENSIÓN Y APLICACIÓN

TEMA 8 APRENDIZAJE Y MEMORIA

- APRENDIZAJE, PROCESOS Y UTILIDAD PARA EL MARKETING
- MEMORIA, ALMACENAMIENTO Y ESTRATEGIAS DE FIJACIÓN

TEMA 9 PERSONALIDAD Y ESTILOS DE VIDA

- ESTRUCTURA DE LA PERSONALIDAD
- ESTILOS DE VIDA Y TIPOLOGÍAS



TEMA 10 ACTITUDES Y CAMBIO DE ACTITUDES

- CARACTERÍSTICAS Y NATURALEZA
- DISONANCIA COGNOSCITIVA
- MARKETING Y CAMBIO DE ACTITUDES

TEMA 11 EL PROCESO DE DECISIÓN DE COMPRA

- RECONOCIMIENTO DEL PROBLEMA
- BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN
- HÁBITOS DE COMPRA
- ELECCIÓN DEL ESTABLECIMIENTO
- ELECCIÓN DE LA MARCA
- FACTORES INFLUYENTES Y PATRONES DE COMPRA
- EVALUACIÓN, RESULTADOS Y COMPORTAMIENTO POSTCOMPRA

10.3- Bibliografía

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

Cruz Roche y Redondo, (1998) La influencia de la estructura familiar en el consumo y equipamiento del hogar español, Esic ,

Javier Alonso Rivas e Ildefonso Grande Esteban, (2015) comportamiento del consumidor: decisiones y estrategia de marketing, 8º, Esic,

Kotler, Philip; Armstrong, Gary, (2017) Fundamentos de Marketing, 13ª, México: Pearson, México, 978-607-32-3846-5,

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

Diamandis, Peter H. y Kotler, Steven, (2021) El futuro va más rápido de lo que crees., Editorial Planeta S.A. , Barcelona , 978-84-234-3215-8,

Gil-Jua rez, Adriana, (2016) El Consumidor, Barcelona : Editorial UOC, 84-9116-175-9,

Javier Rovina, (2017) Persona, No consumidor: Antropología, Neurociencia y Hormonas para el Marketing, ESIC, Madrid, 978-84-17024-56-7,

Santesmases, M., (2012) Marketing. Conceptos y estrategias. , 6º, Pirámide,

10.4- Acceso a la Bibliografía Recomendada desde Leganto

https://leganto.ubu.es/leganto/public/34BUC_UBU/lists?courseCode=5563&auth=SAML



11. Metodología de enseñanza y aprendizaje y su relación con las competencias que debe adquirir el/la estudiante:

1. Exposiciones teóricas por parte del profesor/a sobre los contenidos de cada tema con ayuda de presentaciones y videos, así como a partir de la lectura previa de artículos se promueve la participación activa del alumnado. (Competencias desarrolladas: CG4). Resultados del aprendizaje: R1.
2. Presentación y resolución de casos prácticos por parte del alumnado y del profesor/a, en los que el alumnado analice, comprenda y aplique los contenidos expuestos en las exposiciones teóricas. Competencias trabajadas: CG21. Resultados del aprendizaje: R2.
3. Preparación, realización y exposición en grupo de un trabajo. Escucha y debate en el aula de los trabajos realizados y expuestos por otros alumnos/as. (Todas las competencias). Resultados del aprendizaje: R1, R2 y R3.
4. Participación en el foro.
5. Preparación y realización del examen escrito y su posterior revisión.

Metodología	Competencia relacionada	Horas presenciales	Horas de trabajo	Total de horas
CLASES TEÓRICAS	CG1-CG4-CG9	35	37	72
CLASES PRÁCTICAS Y TRABAJOS EN GRUPO	CG1-CG9-CG13-CG 21 H7	12	21	33
EXPOSICIONES PÚBLICAS	CG1-CG9-CG13-CG 21	1	6	7
ASISTENCIA A TUTORÍAS	CG1-CG4	2	0	2
PRUEBAS DE EVALUACIÓN FINAL	CG1-CG4-CG9-CG13-CG21 H7	4	32	36
Total		54	96	150



12. Sistemas de evaluación:

Para superar la asignatura será necesario obtener una calificación mínima del 40% en la prueba Examen Final Teórico, y una calificación mínima del 40% en la prueba Examen Final Práctico. En la segunda convocatoria sólo son susceptibles de recuperación las pruebas Examen Final Teórico y Examen Final Práctico. Este criterio se establece en base a la filosofía subyacente en la metodología de evaluación continua que supone una asistencia regular a clase y un trabajo continuado a lo largo del curso. De acuerdo con el artículo 17.2 del Reglamento de Evaluación de la Universidad de Burgos, los alumnos o alumnas que lleven a cabo realización fraudulenta de alguna prueba o trabajo exigido en la evaluación (copia, plagio, etc.) de la asignatura podrán ser calificados con una calificación de cero en el curso académico en el que se produzca el fraude.

El profesor/a podrá utilizar herramientas anti-plagio que la Universidad ponga a su disposición para asegurar que no ha habido copia o plagio en ninguna de las pruebas de evaluación realizadas por el estudiantado. Si el alumno o alumna no autorizara su uso no podrá ser evaluado de ese procedimiento y se le calificará con un cero.

El sistema de evaluación para el estudiantado de intercambio deberá ser modificada en el supuesto de que los calendarios académicos de las universidades de origen y de destino no sean coincidentes.

Procedimiento	Peso primera convocatoria	Peso segunda convocatoria
PRUEBAS EVALUACIÓN CONTINUA - Cuestionarios de evaluación (20%): 2 cuestionarios - Trabajo práctico en grupo (10%) y exposición oral (10%)	40 %	40 %
EXAMEN FINAL TEÓRICA	40 %	40 %
EXAMEN FINAL PRÁCTICA	20 %	20 %
Total	100 %	100 %

Evaluación excepcional:

En el sistema de Evaluación Excepcional se exigirá la realización y entrega de trabajos como en el sistema ordinario, para garantizar la adquisición de determinadas competencias, así como la presentación a las pruebas de examen teórico final y examen práctico final en las fechas fijadas oficialmente, otorgando la misma ponderación y calificación que se otorga en el sistema ordinario. El alumno/a habrá de solicitar este tipo de evaluación dentro de los plazos previstos en el Reglamento de Evaluación de la Universidad (Art.9).



13. Recursos de aprendizaje y apoyo tutorial:

EXPLICACIÓN DE CONTENIDOS CON APOYO DE PRESENTACIONES EN
POWER POINT Y VÍDEOS.
MATERIALES Y ACTIVIDADES DE LA PLATAFORMA MOODLE
TUTORÍA PRESENCIAL Y VIRTUAL
EMPLEO DEL FORO

14. Calendarios y horarios:

Lo que figure publicado en la web del grado
<http://www.ubu.es/titulaciones/es/grado-ade>

15. Idioma en que se imparte:

ESPAÑOL