



GUÍA DOCENTE 2026-2027
**DISTRIBUCIÓN COMERCIAL Y MARKETING
ELECTRÓNICO**

1. Denominación de la asignatura:

DISTRIBUCIÓN COMERCIAL Y MARKETING ELECTRÓNICO

Titulación

DOBLE GRADO EN DERECHO Y EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Código

6733

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) :

María Concepción Martínez Calvete (mcmcalvete@ubu.es, despacho 2062)

4.b Coordinador/a de la asignatura

Sonia San Martín Gutiérrez. Despacho 2078, sanmargu@ubu.es

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

6º CURSO Y 11º 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 (6697)

8. Número de créditos ECTS de la asignatura:

6

9. Competencias // Resultados de aprendizaje

.- (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 sostenibilidad curricular .- (CG21) Capacidad para aplicar la teoría a la práctica .- (CD2) Entender las nuevas tecnologías y su impacto en los nuevos mercados .- (CD10) Entender los principios del Marketing y relacionarlos con los conocimientos de la empresa y la gestión .- (CD11) Entender los principios del funcionamiento de los mercados y el comportamiento de los consumidores y la forma de satisfacerlos por parte de las empresas *Competencia de sostenibilidad curricular

10. Programa de la asignatura

10.1- Objetivos docentes
R2 Realización de prácticas, a partir de ejercicios y exposiciones para el estudio de análisis de 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. El objetivo principal de la asignatura de Distribución comercial y marketing electrónico es que los alumnos conozcan y entiendan la distribución comercial, tanto física como en entornos virtuales, dado su protagonismo en la contexto actual. Iniciamos esta asignatura realizando algunas precisiones metodológicas sobre distribución y canales de distribución, analizando la existencia de intermediarios y mostrando la importancia de la distribución en el sistema económico de los países desarrollados. Después nos centramos en ver como se diseñan y seleccionan los canales de distribución, así como a determinar la estructura que permita coordinar las relaciones con los intermediarios. Después estudiaremos las tecnologías digitales que afectan a las decisiones de marketing, nos centramos en la red como mercado, consideramos las características y los perfiles de los usuarios así como sus comportamientos y su capacidad de adaptación al comercio electrónico. Seguimos abordando el diseño de estrategias digitales competitivas y su adecuación a la



estrategia de marketing de la organización, también contemplamos la contribución de Internet y los medios sociales al desarrollo de orientaciones estratégicas que promuevan relaciones continuadas con los cliente. Posteriormente analizamos como utilizar Internet en la comercialización de los productos y el papel que desempeña el distribuidor, para ello tendremos en cuenta los diferentes tipos de intermediarios que actúan en el entorno y las funciones que desempeñan. Terminamos considerando las ventajas competitivas del establecimiento virtual, las técnicas de merchandising que tiene a su alcance y la distribución física de los productos comercializados.

10.2- Unidades docentes (Bloques de contenidos)

DISTRIBUCIÓN COMERCIAL Y MARKETING ELECTRÓNICO

DISTRIBUCIÓN COMERCIAL Y MARKETING ELECTRÓNICO

I. MARKETING Y TECNOLOGÍAS DIGITALES: UNA INTRODUCCIÓN

1. Concepto y alcance del marketing digital y en Internet
2. Medios digitales para el marketing
3. Origen, características y funcionamiento en Internet
4. Servicios y aplicaciones de Internet relevantes en el marketing

II. EL ENTORNO INTERNET

1. Internet como mercado
2. Empoderamiento de los consumidores
3. Sensaciones de presencia y estados de flujo

III. LA ESTRATEGIA DE MARKETING DIGITAL

1. La toma de decisiones en marketing digital
2. Oportunidades para el desarrollo del negocio
3. Estrategias competitivas en el entorno digital
4. Orientación a las relaciones y CRM

IV. LA INVESTIGACIÓN DE MARKETING DIGITAL

1. El sistema de información para el marketing digital
2. Técnicas para obtener información primaria en el entorno digital

V. PRODUCTOS, PRECIOS Y COMPETENCIA EN EL MERCADO DIGITAL

1. Decisiones sobre productos en marketing digital
2. Decisiones para marcas en línea
3. Decisiones de precios en línea

VI. COMUNICACIONES DE MARKETING DIGITAL

1. El proceso de comunicación digital
2. Comunicaciones digitales integradas
3. El sitio web



VII. PUBLICIDAD DIGITAL Y MARKETING DE MEDIOS SOCIALES

1. El proceso publicitario en el entorno digital
2. Publicidad gráfica
3. Marketing de buscadores
4. Publicidad en medios sociales
5. Marketing de afiliación
6. Video publicitario
7. Marketing viral
8. Ludificación
9. Señalización digital
10. Planificación de medios
11. Marketing de medios sociales

VIII. DISTRIBUCIÓN Y COMERCIO ELECTRÓNICO EN INTERNET

1. El comercio electrónico en Internet
2. El canal de distribución
3. El establecimiento virtual

10.3- Acceso a la Bibliografía Recomendada desde Leganto

https://leganto.ubu.es/leganto/public/34BUC_UBU/lists?courseCode=6733&auth=SAML

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

Metodología	Competencia/resulta do de aprendizaje relacionado	Horas presenciales	Horas de trabajo	Total de horas
CLASES TEÓRICAS	CG1-CG4-CG9-CD2- CD10-CD11	34	40	74
CLASES PRÁCTICAS	CG1-CG9-CG13-CG 21-CD2-CD10-CD11	12	18	30
EXPOSICIONES PÚBLICAS	CG1-CG9-CG13-CG 21-CD2-CD10-CD11	2	6	8
ASISTENCIA A TUTORIAS	CG1-CG4-CG9	2	0	2
PRUEBAS DE EVALUACIÓN FINAL	CG1-CG4-CG9-CG1 3-CG21-CD2-CD10- CD11	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 de 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

Procedimiento	Peso primera convocatoria	Peso segunda convocatoria
PRUEBAS DE EVALUACIÓN CONTINUA TEÓRICA	20 %	20 %
PRUEBAS DE EVALUACIÓN CONTINUA PRÁCTICA	20 %	20 %
EXAMEN FINAL TEÓRICO	40 %	40 %
EXAMEN FINAL PRÁCTICO	20 %	20 %
Total	100 %	100 %

Evaluación excepcional:

En el sistema de Evaluación Excepcional se exigirá la realización y/o entrega de trabajos como en el sistema ordinario, para garantizar la adquisición de determinadas competencias, y la presentación a las pruebas de contenido que se establezcan. El alumno/a habrá de solicitar este tipo de evaluación dentro de los plazos previstos en el Reglamento de Evaluación de la Universidad de Burgos.
-El sistema de evaluación para estudiantes de intercambio deberá ser modificado en el supuesto de que los calendarios académicos de las universidades de origen y de destino no sean coincidentes.

13. Recursos de aprendizaje y apoyo tutorial:

Presentaciones power-point en el aula
Materiales y actividades en la plataforma Moodle
Tutoría presencial



14. Calendarios y horarios:

De acuerdo a lo publicado en la página web del Título

15. Idioma en que se imparte:

Español