



GUÍA DOCENTE 2015-2016
Investigación Comercial

1. Denominación de la asignatura:

Investigación Comercial

Titulación

Grado en Turismo

Código

6791

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

Marketing

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

Departamento de Economía y Administración de Empresas

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

Profesor por determinar

4.b Coordinador de la asignatura

Alicia Izquierdo Yusta aliciaiz@ubu.es despacho 2070

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

Curso 4º-- Semestre 1º

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

Optativa



7. Requisitos de formación previos para cursar la asignatura:

No se han especificado restricciones de matrícula con otras asignaturas del plan de estudios.

La asignatura de Investigación Comercial no demanda requisitos previos, aunque se hace necesario conocimientos del funcionamiento de la empresa, sus subsistemas y de forma general sobre el mercado

8. Número de créditos ECTS de la asignatura:

6

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

T1.- Capacidad de análisis y síntesis

T6.- Capacidad de gestión de la información

T9.- Trabajo en equipo

E2.- Analizar la dimensión económica del turismo

E17.- Utilizar y analizar las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) en los distintos ámbitos del sector turístico

10. Programa de la asignatura

10.1- Objetivos docentes

Al finalizar la asignatura, el alumno deberá poseer o ser capaz de:

1.- Conocimiento de la importancia de la investigación comercial en el sector turístico, las fuentes de información disponibles y los métodos cuantitativos y cualitativos aplicados al turismo elaborando y presentando un informe que analice, interprete e infiera datos y resultados.

2.- Comprender las principales tendencias, dinámicas, paradigmáticas y conflictos observados en la evolución reciente de la actividad turística, elaborando estudios de mercado para conocer las relaciones entre la demanda y el recurso turístico a explotar.

10.2- Unidades docentes (Bloques de contenidos)

INVESTIGACIÓN COMERCIAL

Tema 1: Concepto y planificación de la Investigación Comercial

- .- El sistema de información de marketing
- .- Concepto y características de la I.C.
- .- Planificación de la I.C.
- .- Organización de un departamento de I.C.
- .- Empresas y Asociaciones de Investigación de Mercados
- .- Recomendaciones ESOMAR



Tema 2: Fuentes de Información

- .- Concepto y clasificación
- .- Fuentes primarias
- .- Fuentes secundarias
 - .- Bases de datos
 - .- Geomarking
 - .- Evaluación de las fuentes secundarias
 - .- Información secundaria en el mercado español
- .- Fuentes de información turística

Tema 3 Investigación y Selección de Mercados Exteriores

- .- Introducción
- .- Objetivos de la Investigación de mercados
- .- Fuentes de información
- .- Elementos de la investigación
- .- Etapas de la investigación
- .- Métodos de la investigación

Tema 4 Proceso de Investigación de Mercados Turísticos

- .- Proceso de investigación de mercados turísticos
- .- Fase de delimitación del problema de investigación de mercados turísticos.
- .- Fase de definición del problema de investigación de mercados turísticos
- .- Fase de diseño de investigación de mercados turísticos
- .- Fase de recogida y tratamiento de datos
- .- Fase de presentación de resultados

Tema 5 Técnicas de Selección de Muestras y el Trabajo de Campo

- .- Muestreo. Conceptos fundamentales
- .- Errores de muestreo
- .- Tipos de muestreo
- .- Diseño del muestreo
- .- Determinación del tamaño de la muestra y del error de muestreo

Tema 6 Trabajo de Campo

- .- Concepto y proceso
- .- Planificación del Trabajo
- .- Selección de personal de campo
- .- Formación de entrevistadores
- .- Supervisión y control del trabajo de campo
- .- Evaluación del trabajo de campo

Tema 7 Técnicas Cualitativas

- .- Técnicas cualitativas
- .- Técnica de creatividad
- .- Dinámica de grupos
- .- Entrevista
- .- Técnicas proyectivas



Tema 8 Investigación Descriptiva e Investigación Causal

- .- Fuentes primarias
- .- Encuesta
- .- Observación
- .- Seudocompra
- .- Investigación causal
- .- Experimentación

Tema 9 Diseño de Cuestionarios

- .- Desarrollo del cuestionario
- .- Valoración del cuestionario
- .- Resolución de problemas
- .- Cuestionario piloto

Tema 10 Medición y Escalas

- .- Medición. Escalas y propiedades
- .- Clases de escalas
- .- Consideraciones en la creación de escalas
- .- Fiabilidad de las escalas
- .- Validez de las escalas
- .- Criterios para valorar las escalas

Tema 11 Análisis de la Información y Elaboración de Informes

- .- Etapas de análisis de la Información
- .- Técnicas de análisis univariante
- .- Técnicas de análisis bivariante
- .- Técnicas de análisis multivariante
- .- Elaboración de informes

10.3- Bibliografía

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

Fernández Nogales, A., (2002) Investigación y técnicas de mercado, ESIC, Madrid, 84-7356-323-9,

Jesús Manuel López Bonilla; Luis Miguel López Bonilla, (2012) Investigación de Mercados Turísticos, 2012, Pirámide, Madrid,

Miquel, S.; Bigné, E.; Levy, J-P; Cuenca, A.C. y Miquel, M.J., (1997) Investigación de mercados, McGraw Hill, Madrid,

Zikmund, W.G., (2003) Fundamentos de investigación de mercados, Thomson, Madrid,



BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

Trespalacios, J.A.; Vázquez, R. y Bello, L., (2005) Investigación de mercados: Métodos de recogida y análisis de la información para la toma de decisiones en marketing, Thomson, Madrid,

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

Metodología	Competencia relacionada	Horas presenciales	Horas de trabajo	Total de horas
Clases teóricas	T1; T6; E2; E17	23	15	38
Clases prácticas	T1; T6; E2; E17	26	18	44
Elaboración de trabajos en grupo	T1; T6; T9; E2; E17	0	20	20
Elaboración de trabajos individuales	T1; T6; E2; E17	0	15	15
Estudio y trabajo autónomo	T1; T6; E2; E17	0	20	20
Preparación de actividades de evaluación	T1; T6; T9; E2; E17	5	8	13
Total		54	96	150

12. Sistemas de evaluación:

Para superar la asignatura será necesario obtener una calificación mínima del 50% en el procedimiento Examen Final Teórico tipo test y Examen Final Práctico. En la segunda convocatoria sólo son susceptibles de recuperación las pruebas Examen final teórico tipo test 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 1	20 %	20 %
Pruebas de evaluación continua 2	20 %	20 %
Examen final teórico	30 %	30 %
Examen final práctico	30 %	30 %
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 (Art. 9). En el caso de los alumnos que participen en el programa Universitario Cantera, la calificación se determinará en función del desempeño de las tareas que les sean signadas en el marco del programa.

13. Recursos de aprendizaje y apoyo tutorial:

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

14. Calendarios y horarios:

De acuerdo a lo publicado en la página web del título.

15. Idioma en que se imparte:

Español