PROGRAMA DE LA ASIGNATURA

Marketing Financiero

Datos básicos de la asignatura

Titulación:	Grado en Finanzas y Contabilidad
Año plan de estudio:	2009
Curso implantación:	2016-17
Departamento:	Administración de Empresas y Marketing
Centro sede Departamento:	Facultad de Turismo y Finanzas
Nombre asignatura:	Marketing Financiero
Código asigantura:	1610044
Tipología:	OPTATIVA
Curso:	4
Periodo impartición:	CUATRIMESTRAL
Créditos ECTS:	6
Horas totales:	150
Área de conocimiento:	Comercialización e Investigación de Mercados

Objetivos y competencias

OBJETIVOS:

Dentro del Área de conocimiento de Comercialización e Investigación de Mercados, podemos definir dos campos básicos de estudio e investigación complementarios y dependientes.

En el primero, podemos agrupar los aspectos de investigación y análisis del mercado, experimentación comercial, previsiones y escenarios futuros.

En el segundo campo se abordan los problemas de Planificación y Dirección, adoptando estrategias y/o "creando futuro", en base a la información que se posee.

La disciplina de Marketing Financiero está formada por contenidos teórico-prácticos que hemos encuadrado, dada la orientación de la asignatura, dentro del segundo de los campos mencionados.

Podemos considerar dos objetivos específicos:

a) Formación a nivel teórico sobre los principales aspectos del marketing de los servicios financieros (relaciones, características distintivas, estrategias y gestión).

Código Seguro De Verificación	Rdxkg8zs6nDhuOpKROUsJg==	Fecha	25/01/2021
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ		
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/Rdxkg8zs6nDhuOpKROUsJg==	Página	1/5

b) Aplicación práctica de los conceptos teóricos.

Ambos objetivos son complementarios y necesarios para proporcionar al alumno una formación adecuada en la presente disciplina.
COMPETENCIAS:

Competencias específicas:

Los alumnos que cursen y superen esta asignatura alcanzarán importantes conocimientos para la gestión comercial de los servicios financieros, tanto desde la perspectiva de la atención al cliente, como desde la óptica de la gestión comercial de empresas financieras.
Competencias genéricas:

Capacidad de análisis y síntesis.

Capacidad de organizar y planificar.

Comunicación oral en la lengua nativa.

Conocimientos generales básicos.

Solidez en los conocimientos básicos de la profesión.

Comunicación escrita en la lengua nativa.

Habilidades para recuperar y analizar información desde diferentes fuentes.

Resolución de problemas.

Toma de decisiones.

Capacidad de crítica y autocrítica.

Trabajo en equipo.

Habilidades en las relaciones interpersonales.

Código Seguro De Verificación	Rdxkg8zs6nDhuOpKROUsJg==	Fecha	25/01/2021
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ		
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/Rdxkg8zs6nDhuOpKROUsJg==	Página	2/5

Habilidades para trabajar en grupo.

Habilidades para trabajar en un equipo interdisciplinario.

Compromiso ético.

Capacidad para aplicar la teoría a la práctica.

Habilidades de investigación.

Capacidad de aprender.

Capacidad de adaptación a nuevas situaciones.

Capacidad de generar nuevas ideas.

Liderazgo.

Habilidad para trabajar de forma autónoma.

Planificar y dirigir.

Iniciativa y espíritu emprendedor.

Inquietud por la calidad.

Inquietud por el éxito.

Contenidos o bloques temáticos

Gestión de las relacionales con los clientes en el ámbito financiero.

Estrategias de gestión de servicios financieros.

Calidad de servicios financieros.

Principios de gestión de organizaciones financieras.

Código Seguro De Verificación	Rdxkg8zs6nDhuOpKROUsJg==	Fecha	25/01/2021
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ		
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/Rdxkg8zs6nDhuOpKROUsJg==	Página	3/5

Actividades formativas y horas lectivas

Actividad	Créditos	Horas
B Clases Teórico/ Prácticas	6	60

Metodología de enseñanza-aprendizaje

Clases teóricas
La enseñanza se desarrollará explicaciones teóricas, complementadas con numerosos ejemplos, ejercicios, modelos y casos prácticos relativos a los distintos temas que se impartan.

Exposiciones y seminarios
Exposición oral de trabajos realizados por los alumnos tanto en grupos de trabajo como de forma individual.

Prácticas (otras)
Realización de actividades de búsqueda, recogida y análisis de datos (bibliografía y trabajos de campo), así como de elaboración y presentación de informes.

AAD sin presencia del profesor
Desarrollo de trabajos en grupos y de tareas de preparación de casos prácticos y exámenes.

Sistemas y criterios de evaluación y calificación

Se realizarán uno o varios exámenes.

Integrados por una o varias cuestiones teórico-prácticas.

Se realizará un examen final que liberará de la materia explicada a aquellos alumnos que lo superen. Tanto los alumnos no presentados a examen como los no aprobados, podrán examinarse en la convocatoria extraordinaria que corresponda.

Realización de trabajos prácticos.

Presentación de trabajos prácticos.

Elaboración de materiales.

Código Seguro De Verificación	Rdxkg8zs6nDhuOpKROUsJg==	Fecha	25/01/2021
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ		
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/Rdxkg8zs6nDhuOpKROUsJg==	Página	4/5

Trabajos realizados bajo la tutela continuada del profesor
Participación activa en clase. Participación activa en actividades prácticas. Participación activa en seminarios.

Código Seguro De Verificación	Rdxkg8zs6nDhuOpKROUsJg==	Fecha	25/01/2021
Firmado Por	JOSE ANGEL PEREZ LOPEZ		
Url De Verificación	https://pfirma.us.es/verifirma/code/Rdxkg8zs6nDhuOpKROUsJg==	Página	5/5