

Plan 314 Licenciado en Derecho y Licenciado en Administración y Dirección de Empresas

Asignatura 43650 INVESTIGACION DE MERCADOS

Grupo 1

## Presentación

## Programa Básico

## Objetivos

El objetivo de la asignatura es doble, por un lado se pretende situar la actividad de investigación de mercados en el marco de la función de dirección comercial y, por otro, profundizar en las etapas del proceso de investigación de mercados (recogida, procesamiento y análisis de la información). En cuanto al análisis de la información, en la asignatura solo se estudian determinadas técnicas univariantes y bivariantes.

## Programa de Teoría

### PARTE I. EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MARKETING

#### TEMA 1. FUNDAMENTOS DEL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE MARKETING

- 1.1. El proceso de toma de decisiones en marketing
- 1.2. El Sistema de Información de Marketing y la dirección estratégica
- 1.3. La investigación comercial y el método científico
- 1.4. Tipología de la investigación comercial.
- 1.5. El proceso de investigación comercial

### PARTE II. LA RECOGIDA DE LA INFORMACIÓN

#### TEMA 2. LAS FUENTES DE INFORMACIÓN

- 2.1. Las fuentes de información. Concepto y clasificación
- 2.2. Las fuentes de información secundarias
- 2.3. Las fuentes de información primarias
- 2.4. El valor y el coste de la información

#### TEMA 3. FUNDAMENTOS DE MUESTREO

- 3.1. El concepto de muestreo
- 3.2. Métodos de muestreo no probabilístico
- 3.3. Métodos de muestreo probabilístico
- 3.4. Error de muestreo y la determinación del tamaño de la muestra

#### TEMA 4. LA MEDICIÓN EN LA INVESTIGACIÓN COMERCIAL

- 4.1. Consideraciones en torno a la medición
- 4.2. Las escalas de medición
- 4.3. Criterios de decisión para la elección de una escala
- 4.4. Los conceptos de fiabilidad y validez

---

## PARTE III. TÉCNICAS CUANTITATIVAS Y CUALITATIVAS DE RECOGIDA DE INFORMACIÓN

### TEMA 5. TÉCNICAS CUANTITATIVAS DE RECOGIDA DE INFORMACIÓN

- 5.1. La encuesta: naturaleza y tipología.
- 5.2. El diseño del cuestionario.
- 5.3. Concepto y clasificación de los paneles.
- 5.4. La experimentación comercial. El concepto de causalidad.

### TEMA 6. LA OBSERVACIÓN Y LAS TÉCNICAS CUALITATIVAS

- 6.1. Concepto, características y tipología de la observación.
- 6.2. La entrevista en profundidad.
- 6.3. La dinámica de grupos.
- 6.4. Técnicas proyectivas.

## PARTE IV. TRATAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

### TEMA 7. EL PROCESO DE ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

- 7.1. El trabajo de campo
- 7.2. El procesamiento de la información
- 7.3. El análisis de los datos. Naturaleza y tipología
- 7.4. Interpretación de los resultados y la redacción del informe final

### TEMA 8. MÉTODOS DE ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

- 8.1. El análisis univariable de la información
- 8.2. El análisis bivariado de la información
- 8.3. Análisis estadístico de los resultados de la experimentación
- 8.4. El análisis multivariable de la información

---

### Programa Práctico

Se propone la realización de varias prácticas relacionadas con las fases del proceso de investigación de mercados.

---

### Evaluación

- PRUEBA DE CARÁCTER TEÓRICO/PRÁCTICO AL FINALIZAR EL CURSO
- SE OFRECE LA POSIBILIDAD DE EFECTUAR PRÁCTICAS SUGERIDAS EN CLASE O UN TRABAJO SOBRE ALGÚN TEMA RELACIONADO CON EL PROGRAMA DE LA ASIGNATURA. LA REALIZACIÓN DE ESOS TRABAJOS EN NINGÚN CASO SUSTITUIRÁ AL EXAMEN Y POR ELLOS SE PODRÁ OBTENER UN MÁXIMO DE UN PUNTO QUE SE SUMARÁ A LA NOTA OBTENIDA EN EL EXAMEN.

---

### Bibliografía

---