

7-08

GUÍA DE ESTUDIO DE LDI



INVESTIGACION COMERCIAL

CÓDIGO 01425020

UNED

7-08

INVESTIGACION COMERCIAL

CÓDIGO 01425020

ÍNDICE

OBJETIVOS

CONTENIDOS

EQUIPO DOCENTE

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

SISTEMA DE EVALUACIÓN

HORARIO DE ATENCIÓN AL ESTUDIANTE

OBJETIVOS

En la medida en que el Marketing es un cuerpo científico de conocimientos aplica el método científico al proceso de investigación sistemático y objetivo de la realidad que le compete explicar: los intercambios. Dicho proceso de investigación -que utiliza un conjunto definido de técnicas, tanto específicas como comunes a otras disciplinas- es lo que se conoce como *Investigación Comercial*. La aplicación del método científico a la Investigación de Marketing plantea sin embargo dificultades. Dichas dificultades, análogas por ejemplo a las que padece la Economía, provienen en su mayor parte de su juventud como ciencia, que hace que frecuentemente se mezclen sin sistema las etapas generales que el método científico ha de abordar: la observación de un conjunto de hechos, la abstracción en esos hechos de elementos simples y relaciones generales entre ellos, y la explicación del conjunto de hechos de partida mediante los elementos y relaciones abstraídas.

Pero además de las dificultades debidas a su juventud, se dice a menudo también que la investigación en Marketing, como en todas las ciencias sociales, es compleja y a veces irrealizable debido a que su objeto es cambiante: puesto que las leyes que rigen los intercambios de valores dependen del comportamiento humano, y éste es cambiante e impredecible, es imposible aplicar ninguna investigación científica.

Ciertamente, el objeto social de las investigaciones en Marketing es cambiante, más cambiante quizás que en los objetos naturales de las ciencias de la naturaleza, en las que el cambio y la dinámica se incluyen siempre en las formulaciones finales; pero ello no significa sino que hay que proceder en el proceso de investigación desde la identificación de las constantes más generales a las menos generales. La relación entre el precio de un producto y las compras que de él se hacen es lo suficientemente constante y universal para basar en la ley que lo describe muchas investigaciones; después habrá que averiguar porqué y a qué se deben las excepciones.

La finalidad de la presente asignatura es enseñar al alumno un conjunto de procedimientos y técnicas útiles para la Investigación Comercial, situando además dicho conjunto tanto en el ámbito de la investigación básica de los fenómenos comerciales como en el ámbito de la Administración y Dirección de las empresas correspondiente a la toma de decisiones de Marketing.

CONTENIDOS

TEMA 1. EL MÉTODO DE INVESTIGACIÓN EN MARKETING (volumen 1)*

1. EL MÉTODO DE INVESTIGACIÓN EN MARKETING
 - 1.1. Investigaciones de marketing básicas y aplicadas
 - 1.2. El proceso de investigación en marketing
 - 1.3. Planificación de la Investigación.
 - 1.4. Obtención de los datos.
 - 1.5. Análisis de los datos.

TEMA 2. LA PREVISIÓN DE LA DEMANDA (volumen 1)

1. PREVISIÓN DE LA DEMANDA MEDIANTE SU ANÁLISIS CAUSAL
 - 1.1. Estimación de modelos lineales
 - 1.2. Estimación de modelos no lineales
2. PREVISIÓN DE LA DEMANDA MEDIANTE EL ANÁLISIS DE SERIES TEMPORALES
 - 2.1. Técnicas de alisado
 - 2.2. Métodos que utilizan funciones en forma de "S"
3. PREVISIÓN MEDIANTE EL ANÁLISIS DE LAS INTENCIONES DE COMPRA
4. PREVISIÓN BASADA EN ESTIMACIONES SUBJETIVAS

TEMA 3. LA INVESTIGACIÓN DEL COMPORTAMIENTO DE COMPRA (volumen 1)

1. LAS FASES DEL PROCESO DE DECISIÓN DEL COMPRADOR
2. MODELOS DEL COMPORTAMIENTO DE COMPRA INDIVIDUAL
 - 2.1. Modelos estocásticos de decisión de compra
 - 2.2. Modelos de la fase de evaluación
 - 2.3. Modelos de la fase de decisión

TEMA 4. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN: DEFINICIÓN DE LAS VARIABLES DEL ESTUDIO Y ELABORACIÓN DEL CUESTIONARIO (volumen 2)

1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN: CONCEPTOS Y ETAPAS BÁSICAS
 - 1.1. Identificación del problema a investigar
 - 1.2. Especificación de las hipótesis
 - 1.3. Definición, clasificación y medida de las variables
 - 1.4. Selección de la fuente de información
 - 1.5. Diseño de la muestra
 - 1.6. Diseño del cuestionario

TEMA 5. ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE LOS DATOS: CONCEPTOS Y PROCEDIMIENTOS GENERALES (volumen 2)

1. CONCEPTOS BÁSICOS Y CLASIFICACIÓN DE LAS TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE DATOS
 - 1.1. Análisis estadístico univariable
 - 1.2. Análisis estadístico bivariable
 - 1.3. Análisis estadístico multivariable
 - 1.4. Tipos de variables requeridas por las técnicas de análisis estadístico

TEMA 6. ANÁLISIS ESTADÍSTICOS UNI Y BIVARIABLES (volumen 2)

1. ESTADÍSTICAS BÁSICAS (MEDIA, MEDIANA, MODA, DESVIACIÓN ESTANDAR...)
 - 1.1. Conceptos básicos
2. TABULACIÓN SIMPLE
 - 2.1. Conceptos básicos
3. TABULACIÓN CRUZADA
 - 3.1. Conceptos básicos
4. TABULACIÓN CRUZADA DE VALORES MEDIOS
 - 4.1. Conceptos básicos
5. TESTS t DE MEDIAS
 - 5.1. Test t para la media de una muestra
 - 5.2. Test t para dos medias de muestras independientes
 - 5.3. Test t para dos medias de muestras emparejadas o relacionadas
6. ANÁLISIS DE LA VARIANZA
 - 6.1. Conceptos básicos
7. ANÁLISIS DE LA COVARIANZA
 - 7.1. Conceptos básicos
8. CORRELACIÓN
 - 8.1. Correlación entre rangos
 - 8.2. Correlación lineal
9. COEFICIENTE ALFA DE CRONBACH
 - 9.1. Conceptos básicos

TEMA 7. ANÁLISIS ESTADÍSTICOS MULTIVARIABLES (I): ANÁLISIS DE DEPENDENCIAS (volumen 2)

1. ANÁLISIS DE REGRESIÓN MÚLTIPLE
 - 1.1. Conceptos básicos
2. ANÁLISIS DE REGRESIÓN LOGÍSTICA BINARIA
 - 2.1. Conceptos básicos
3. ANÁLISIS DE CLASIFICACIÓN MÚLTIPLE
 - 3.1. Conceptos básicos
4. AID (Automatic Interaction Detection)
 - 4.1. Conceptos básicos
5. CHAID (Chi Square Automatic Interaction Detection)
 - 5.1. Conceptos básicos
6. ANÁLISIS CONJUNTO CATEGÓRICO
 - 6.1. Conceptos básicos
7. ANÁLISIS CONJUNTO ORDINAL (Monanova)
 - 7.1. Conceptos básicos
8. ANÁLISIS DISCRIMINANTE MÚLTIPLE
 - 8.1. Conceptos básicos
9. ANÁLISIS DE CORRELACIONES CANÓNICAS

- 9.1. Conceptos básicos
- 10. REDES NEURONALES ARTIFICIALES
- 10.1. Conceptos básicos

TEMA 8. ANÁLISIS ESTADÍSTICOS MULTIVARIABLES (II): ANÁLISIS DE INTERDEPENDENCIAS (volumen 2)

- 1. ANÁLISIS DE COMPONENTES PRINCIPALES
 - 1.1. Conceptos básicos
- 2. ANÁLISIS FACTORIAL DE CORRESPONDENCIAS
 - 2.1. Conceptos básicos
- 3. ANÁLISIS MULTIDIMENSIONAL: ALSCAL
 - 3.1. Conceptos básicos
- 4. ANÁLISIS DE GRUPOS (cluster análisis)
 - 4.1. Conceptos básicos
 - 4.2. Modelo ascendente (algoritmo de Johnson)
 - 4.3. Modelo descendente (algoritmo de Howard y Harris)
 - 4.4. Modelo de Conglomerados de k-medias

(*) Nota: véase el apartado de "Bibliografía Básica"

EQUIPO DOCENTE

Nombre y Apellidos
Correo Electrónico
Teléfono
Facultad
Departamento

RAMON RUFIN MORENO
rrufin@cee.uned.es
91398-6347
FAC.CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
ECONOMÍA DE LA EMPRESA Y CONTABILIDAD

Nombre y Apellidos
Correo Electrónico
Teléfono
Facultad
Departamento

MARIA DOLORES REINA PAZ
mreina@cee.uned.es
91398-7355
FAC.CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
ECONOMÍA DE LA EMPRESA Y CONTABILIDAD

Nombre y Apellidos
Correo Electrónico
Teléfono
Facultad
Departamento

MARIA AINHOA RODRIGUEZ OROMENDIA
arodriguez@cee.uned.es
91398-8704
FAC.CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
ECONOMÍA DE LA EMPRESA Y CONTABILIDAD

Nombre y Apellidos
Correo Electrónico
Teléfono
Facultad
Departamento

CLAUDIA SEVILLA SEVILLA
csevilla@cee.uned.es
91398-9048
FAC.CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
ECONOMÍA DE LA EMPRESA Y CONTABILIDAD

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

ISBN(13):9788436819700

Título:DYANE VERSIÓN 3 (1)

Autor/es:Santesmases Mestre, Miquel ;

Editorial:EDICIONES PIRÁMIDE, S.A.

ISBN(13):9788496679399

Título:MARKETING SUPERIOR (1ª)

Autor/es:Rufín Moreno, Ramón ; Rodríguez Oromendía, Ainhoa ; Reina Paz, Mª Dolores ;

Editorial:ALONDRA

Las unidades didácticas para preparar la asignatura serán:

volumen 1: REINA, M., RODRÍGUEZ, A. y RUFÍN, R.: *Marketing Superior*. Editorial Alondra. Madrid, 2007.

volumen 2: SANTESMASSES MESTRE, M.: *DYANE (Versión 3). Diseño y Análisis de Encuestas en Investigación Social y de Mercados*. Ed. Pirámide, Madrid, 2005.

El primero de estos libros (Marketing Superior) incluye así mismo el material básico y único para preparar la asignatura de segundo cuatrimestre de quinto curso de la Licenciatura de Administración y Dirección de Empresas "Estrategias Comerciales".

Este libro se distribuirá exclusivamente a través de la editorial Alondra Ediciones en los teléfonos:

91 181 23 93

902 901 369

y a través de los Centros Asociados.

Nota importante: Existe una Guía Didáctica de imprescindible utilización para el seguimiento del curso que podrá consultarse en la siguiente página web:
<http://www.uned.es/dpto-eeyc/asigade.htm>

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Las pruebas presenciales constarán de un test o prueba objetiva. Excepto en el caso de los exámenes de reserva o especiales.

El test lo formarán veinticinco preguntas con cuatro respuestas alternativas cada una, de las cuales sólo una será correcta. Los errores penalizarán en una proporción equivalente a la mitad de lo que puntúan positivamente los aciertos. Será imprescindible obtener una puntuación total de cinco en el test para aprobar la asignatura.

Pueden consultarse exámenes de años anteriores en la siguiente página web:

<http://www.uned.es/dpto-eeyc/asignaturas/425020/425020.htm>

HORARIO DE ATENCIÓN AL ESTUDIANTE

Miércoles y jueves, de 16 a 20 h., en los teléfonos 91 398 63 47 / 87 04

Fax: 91 398 63 41

Correo electrónico: marketing@cee.uned.es

Servicio telefónico automático (para calificaciones):

902 25 26 41

IGUALDAD DE GÉNERO

En coherencia con el valor asumido de la igualdad de género, todas las denominaciones que en esta Guía hacen referencia a órganos de gobierno unipersonales, de representación, o miembros de la comunidad universitaria y se efectúan en género masculino, cuando no se hayan sustituido por términos genéricos, se entenderán hechas indistintamente en género femenino o masculino, según el sexo del titular que los desempeñe.