

DATOS GENERALES DE LA ASIGNATURA

PLAN DE ESTUDIOS: Grado en Publicidad y Relaciones Públicas (PGR-PUBLICI)

ASIGNATURA : Psicología del Consumo (3279)

TIPO DE ASIGNATURA : Teórica

MODALIDAD : Presencial

CURSO ACADÉMICO: 2026-2027

GRUPO: 2627-T1

CENTRO: Facultad de Ciencias Sociales

CARÁCTER DE LA ASIGNATURA: Optativa (OP)

ECTS: 6,0

CURSO: 2º

TEMPORALIDAD: 2º Semestre

IDIOMA EN QUE SE IMPARTE:

Castellano, excepto las asignaturas de idiomas que se impartirán en el idioma correspondiente

DATOS DEL DOCENTE

NOMBRE Y APELLIDOS: BERTA MARÍA GARCÍA OTERO

EMAIL: bmgarcia@uemc.es

TELÉFONO: 983 00 10 00

HORARIO DE TUTORÍAS: Miércoles a las 13:00 horas

INFORMACIÓN SOBRE TITULACIONES :

- Licenciado Licenciada en Ciencias Políticas y de la Administración y en Sociología (Universidad *Universidad de Granada*)
- Master universitario: Máster en Administración y Dirección de Empresas (MBA) por la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE-ICAI)
- Doctorado: Doctora por la Universidad de Valladolid (2011)

EXPERIENCIA DOCENTE :

- Cuenta con experiencia de Más de 10 años en docencia universitaria en el nivel del Grado (Profesora del Departamento de Ciencias Sociales en el área de Marketing-Comercial)

EXPERIENCIA PROFESIONAL :

- Tiene experiencia en el ámbito profesional de Más de 10 años en el sector Privado (Con casi 20 años de trayectoria laboral, ha sido Adjunta de la Dirección Administrativa-Financiera del Grupo VEGALSA-EROSKI, Formadora Externa en la Confederación de Empresarios de la Coruña en el área de Marketing y Dirección Comercial y Ventas. Cuenta con experiencia en la gestión académica ocupando los cargos de Secretaria Académica de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Económicas, Secretaria Académica de la Facultad de Ciencias de la Salud, Vicedecana de la Facultad de Ciencias de la Salud, Vicerrectora de Estrategia e Innovación, Vicerrectora de Estudiantes y Proyección Social y Vicerrectora de Estudiantes y Vida Universitaria en la Universidad Europea Miguel de Cervantes (UEMC).)

EXPERIENCIA INVESTIGADORA :

- Más de 10 años (Durante el período 2015-2022 formó parte de los grupos de investigación Marketing y Estrategia: Investigación e Innovación de la UEMC y del GI Gestión Cultural como miembro del equipo de comercialización e intermediación, marketing, promoción y comunicación. Ha sido además miembro del Comité de Ética de la Investigación (CEI) de la Universidad Europea Miguel de Cervantes. En la actualidad forma parte del GI COLISEP (Comunicación, lenguaje, interpretación y sector público).)

RESULTADOS DE APRENDIZAJE A ADQUIRIR POR EL ALUMNO

GRANDES COMPETENCIAS :

- GC1 - Competencia para la adquisición de las bases y fundamentos de la comunicación. Diagnosticar, analizar, valorar y relacionar el marco de la publicidad y las relaciones públicas desde una perspectiva global proveniente de conocimientos propios de la sociología, las teorías de la publicidad y las relaciones públicas y el análisis del discurso, la historia, el derecho o la economía, y asegurando un ejercicio de la profesión de calidad.
- GC5 - Competencia para la investigación y el diagnóstico. Analizar cualquier fenómeno publicitario desde el contraste de elementos, realidades y desde una perspectiva global para producir crear publicidad de calidad utilizando estrategias y técnicas procedentes de la metodología científica.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE :

El alumno será capaz de:

- CO1.1 - Conocer los principios sociológicos, económicos, históricos, políticos, jurídicos, artísticos y comunicativos.
- CO1.2 - Comprender la relación entre las distintas áreas de conocimiento y su vínculo con la publicidad y las relaciones públicas.
- CT1.1 - Desarrollar el sentido de la integridad y ética en la publicidad y relaciones públicas, partiendo del correcto cumplimiento de la normativa legal.
- HD1.1 - Analizar los fenómenos socio-culturales para la producción publicitaria y de relaciones públicas.
- HD1.2 - Aplicar los conocimientos básicos en principios en sociología, economía, historia, políticas, legislación, arte y comunicación en el ejercicio de la profesión de publicidad y relaciones públicas.
- SC1.1 - Interpretar los fenómenos sociológicos, económicos, históricos, políticos, jurídicos, artísticos y comunicativos para comprender los hechos actuales y realizar el desempeño de la publicidad y las relaciones públicas de calidad.
- SC1.2 - Desempeñar las relaciones públicas y publicidad desde una perspectiva global.
- CO5.1 - Conocer las metodologías científicas propias de la comunicación.
- CT5.1 - Desarrollar la capacidad crítica y de análisis frente a datos y métodos pseudocientíficos, y el respeto por la metodología científica y sus resultados.
- HD5.1 - Aplicar métodos de investigación cualitativos y cuantitativos inherentes a las ciencias sociales y de la comunicación, específicamente.
- SC5.1 - Interpretar la información y seleccionar técnicas y estrategias adecuadas para obtención de datos científicos propios del ámbito de la comunicación.
- SC5.2 - Desempeñar el rol de investigador en publicidad y relaciones públicas.

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

DESCRIPTOR DE LA ASIGNATURA :

La asignatura Psicología del consumo permite conocer el concepto del comportamiento del consumidor y su influencia en determinados grupos sociales. Todo esto, proporciona destrezas para el análisis y la reflexión en cuanto al desempeño del consumidor, así como el papel del mensaje.

CONTENIDOS MÍNIMOS :

Introducción al concepto de comportamiento del consumidor, evolución y modelo de análisis.

Determinantes psicológicos del comportamiento del consumidor: percepción, procesos de aprendizaje y memoria, motivación, actitud, personalidad y estilos de vida.

Determinantes sociales del consumidor: grupos de referencia, familia, cultura y clase social.

RECURSOS DE APRENDIZAJE :

- Recursos didácticos: Casos, Recursos multimedia

- **Recursos tecnológicos :** Herramientas de presentación, Herramientas de comunicación
- **Recursos audiovisuales:** Vídeos y podcast
- **Otros recursos:** Artículos u otros documentos sobre ciertos aspectos de la materia

OBSERVACIONES DEL CONTENIDO DE LA ASIGNATURA:

Los contenidos de la asignatura:

Bloque 1. INTRODUCCIÓN

1. El comportamiento del consumidor: el proceso de decisión de compra.

Bloque 2. DETERMINANTES PSICOLÓGICOS DEL CONSUMIDOR: Desarrollo variables psicológicas

1. Percepción del consumidor.
2. Los procesos de aprendizaje y memoria.
3. La motivación y el consumidor.
4. La actitud.
5. La personalidad y estilos de vida

Bloque 3. DETERMINANTES SOCIALES DEL CONSUMIDOR.: Desarrollo de variables sociales

1. Grupos de referencia del consumidor.
2. Toma de decisiones en las familias.
3. Cultura y comportamiento del consumidor.
4. Clase social

Para el seguimiento de la asignatura el alumno contará con el material de apoyo elaborado por el docente. Junto con el PDF expuesto en clase, el alumno tendrá que tener en su haber los materiales necesarios para la realización de las actividades programadas tanto presenciales como de trabajo autónomo (ejercicios, casos, videos, etc.), así como, los artículos u otros documentos sobre ciertos aspectos de la materia que requieran de un tratamiento especial. Este material estará disponible en la e-campus (plataforma Moodle) y para cuestiones muy puntuales en el Servicio de Reprografía de la Universidad.

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS DE REFERENCIA GENERALES

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA:

- SHIFFMAN, LEON G. y WISENBLIT, J. (2015): Comportamiento del consumidor. PEARSON EDUCACIÓN. ISBN: 9786073233088
- ALONSO RIVAS, J. y GRANDE ESTEBAN, I. (2010): Comportamiento del consumidor . ESIC. ISBN: 9788473567176
- RIVERA CAMINNO, J., ARELLANO CUEVA, R. y MOLERO AYALA, V. (2013): Conducta del consumidor, estrategias y tácticas aplicadas al marketing . ESIC. ISBN: 9788473568456

PLANIFICACIÓN DEL PROCESO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA

TIPO DE ASIGNATURA :

Teórica

METODOLOGÍAS:

MÉTODO DIDÁCTICO:

A lo largo del proceso de enseñanza-aprendizaje de la asignatura se expondrán los contenidos mediante la presentación y explicación de los mismos a través de distintos medios técnicos y ofimáticos para su ilustración.

MÉTODO DIALÉCTICO:

Se fomentará la participación del alumno a través del diálogo y la discusión crítica a partir de la lectura de las referencias bibliográficas propuestas en relación a la materia.

MÉTODO HEURÍSTICO:

Se propondrá la realización de pequeñas tareas que contribuyan al entendimiento de los contenidos expuestos, así como la realización de otros ejercicios y casos (metodología de casos), en donde, bien de forma individual o a través de una dinámica de grupo, se trabajen de forma conjunta distintos aspectos de la materia.

ACTIVIDADES FORMATIVAS :

CONSIDERACIONES DE LA PLANIFICACIÓN:

Esta planificación estimada podrá verse modificada por causas ajenas a la organización académica primera

BLOQUE 1. INTRODUCCIÓN

Se desarrollará durante las 3 primeras semanas de clase. Dentro de este bloque se llevará a cabo la resolución en el aula de ejercicios prácticos y/o problemas.

BLOQUE 2. DETERMINANTES PSICOLÓGICOS DEL CONSUMIDOR

Se desarrollará entre la 4ª y la 9ª semana de clase. Dentro de este bloque se incluirá una actividad formativa de trabajo evaluable, basado en el planteamiento de un problema relacionado con los determinantes psicológicos del consumidor, así como la resolución de ejercicios prácticos y/o problemas en el aula, algunos de ellos también de carácter evaluable.

BLOQUE 3. DETERMINANTES SOCIALES DEL CONSUMIDOR.

Se desarrollará entre la 10ª y la 15ª semana de clase. En este bloque los alumnos realizarán una actividad formativa de trabajo práctico evaluable, basado en el planteamiento de un problema relacionado con los determinantes sociales del consumidor. Dentro de este bloque, se llevará a cabo también la resolución de ejercicios prácticos y/o problemas, alguno de ellos de carácter evaluable.

La asistencia como la participación serán requisitos imprescindibles para el desarrollo de las actividades programadas semanalmente.

Como actividad de refuerzo, se contempla también la asistencia de una visita formativa, así como la realización de las tutorías académicas grupales programadas en la semana amarilla, en total 4 horas presenciales entre la convocatoria ordinaria y la extraordinaria siguiendo el calendario comunicado por el Centro.

PROGRAMACIÓN DE ACTIVIDADES Y EVALUACIONES :

PROGRAMACIÓN DE ACTIVIDADES:

Actividad	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	EF	¿Se evalúa en CO?	Sistema evaluación	¿Se mantiene en CE?	Convocatoria extraordinaria
Ejercicio práctico 1 Bloque 2					X												X	Ejecución de prácticas:10%		
Trabajo 1 + presentación Bloque 2									X	X							X	Pruebas escritas:10% Pruebas orales:10%		
Ejercicio práctico 2 y observación Bloque 3											X						X	Ejecución de prácticas:5% Técnicas de observación:5%		
Trabajo 2 Bloque 3													X				X	Pruebas escritas:20%	X	En el supuesto de que el alumno supere este trabajo individual se mantendrá la nota de la evaluación ordinaria.
Prueba final (test + preguntas respuesta corta)																X	X	Pruebas escritas:40%		

CONSIDERACIONES DE LA EVALUACIÓN EN LA CONVOCATORIA ORDINARIA:

La asistencia como la participación serán requisitos imprescindibles para el desarrollo de las actividades programadas semanalmente. Actividades de trabajo presencial, que unidas a las actividades de trabajo autónomo del alumno le permitirán adquirir y desarrollar las competencias académicas-profesionales descritas.

Como consta en el apartado Sistemas de Evaluación, la adquisición de dichas competencias será evaluada de forma continua a lo largo del semestre siguiendo la planificación de la asignatura antes mencionada mediante la ejecución de tareas reales y/o simuladas realizadas en el aula (15%) -semanas 5 y 11-, un Informe o Memoria Práctica 1 (10%) -semana 9-, una prueba oral (10%) -semana 10-, una prueba técnica de observación (5%) -semana 11- y un Informe o Memoria Práctica 2 (20%) -semana 13-. La Prueba objetiva tipo test (20%) y la Prueba de preguntas de respuesta corta (20%) tendrán lugar en la semana 17/18.

La resolución de tareas y/o memorias prácticas serán presentadas por escrito, bien de forma individual o en grupo, según conste en la guía práctica correspondiente entregada. En la presentación del curso se dará cuenta de los trabajos a realizar para la elaboración de los Informes o Memorias de Prácticas 1 y 2, así como de la prueba oral y de las técnicas de observación.

Para superar la asignatura en convocatoria ordinaria el alumno deberá obtener una calificación igual o superior a 5. La calificación final de la asignatura será el promedio de las calificaciones obtenidas en todas y cada una de las pruebas de evaluación arriba descritas. Para superar la asignatura en convocatoria ordinaria el alumno deberá obtener una calificación igual o superior a 5.

Las pruebas de evaluación detalladas podrán suspenderse por faltas de ortografía.

El uso inapropiado de herramientas de inteligencia artificial, tendrán una calificación de cero (0). Asimismo, si se comprueba que este comportamiento irresponsable es generalizado o habitual por parte del estudiante, además de reflejarlo en su evaluación continua y final, puede acarrear la apertura de un expediente disciplinario.

La planificación de la evaluación tiene un carácter meramente orientativo y podrá ser modificada a criterio del profesor, en función de circunstancias externas y de la evolución del grupo. Los sistemas de evaluación descritos en esta GD son sensibles tanto a la evaluación de las competencias como de los contenidos de la asignatura. La realización fraudulenta de cualquiera de las pruebas de evaluación, así como la extracción de información de las pruebas de evaluación, será sancionada según lo descrito en el Reglamento 7/2015, de 20 de noviembre, de Régimen Disciplinario de los estudiantes, Arts. 4, 5 y 7 y derivarán en la pérdida de la convocatoria correspondiente, así como en el reflejo de la falta y de su motivo en el expediente académico del alumno.

CONSIDERACIONES DE LA EVALUACIÓN EN LA CONVOCATORIA EXTRAORDINARIA:

La convocatoria extraordinaria constará de tres pruebas de evaluación, una Prueba objetiva de preguntas tipo test (40%), una Prueba de respuesta corta (20%), una Prueba de respuesta larga, de desarrollo (20%) y un Informe o Memoria Práctica (20%). En el supuesto de que el alumno haya superado el Informe o Memoria Práctica individual (20%) se mantendrá la nota de la evaluación ordinaria, en caso contrario el alumno deberá repetir dicho Informe o Memoria.

Las pruebas de evaluación detalladas podrán suspenderse por faltas de ortografía.

SISTEMAS DE EVALUACIÓN:

Tipo de asignatura	Pruebas escritas	Pruebas orales	Ejecución práctica	Técnicas de observación
Teórica	70 %	10 %	15 %	5 %