



ASIGNATURA: COMERCIALIZACION
ÁREA: ADMINISTRACION
PROFESOR/A: GABRIELA BARCESAT
AÑO/DIVISIÓN/MODALIDAD: 4TO A BAECE
PAAEPA DICIEMBRE 2017 – FEBRERO 2018

PROGRAMA
PAAEPA DICIEMBRE 2017 - FEBRERO 2018

PRIMER TRIMESTRE

UNIDAD Nº 1
COMERCIALIZACION: CONCEPTO.
MICRO Y MACROAMBIENTE DE LA CIA
ANALISIS FODA
FUERZAS COMPETITIVAS DE PORTER.
INVESTIGACION DE MERCADO.
POSICIONAMIENTO. SEGMENTACION.
COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR
ANALISIS DEL MERCADO. ANALISIS DEL NEGOCIO
MATRICES. TIPOS. DESARROLLO PLAN DE NEGOCIOS CON LOS TEMAS DE LA UNIDAD.

SEGUNDO TRIMESTRE

UNIDAD Nº 2
ESTRATEGIAS GENERICAS.
ESTRATEGIAS DEL LIDER, SEGUIDOR, RETADOR
Y ESPECIALISTA EN NICHOS
MARKETING DE GUERRA
ESTRATEGIAS DE PRODUCTO, TIPOS Y MARCAS.
DESARROLLO DE PRODUCTOS NUEVOS
ENVASE. ETIQUETA.
ESTRATEGIA DE COMUNICACIONES. FILMACION DE UNA PUBLICIDAD
BRIEF. MEDIOS.
DESARROLLO PLAN DE NEGOCIOS CON LOS TEMAS DE LA UNIDAD.

TERCER TRIMESTRE

UNIDAD Nº 3
ESTRATEGIA DE PRECIOS: METODOS, COSTOS, POLITICAS.
ESTRATEGIA DE CANALES DE DISTRIBUCION. TIPOS, FRANQUICIAS, E-COMMERCE.
DESARROLLO PLAN DE NEGOCIOS CON LOS TEMAS DE LA UNIDAD.

OBSERVACIONES DEL DOCENTE:

Indicadores de logro: SE REALIZARON TRABAJOS DE INVESTIGACION Y CASOS DE EMPRESAS DE TODOS LOS TEMAS, SE MOSTRARON PRESENTACIONES EN POWERPOINT, VIDEOS Y SE TRABAJO CON UNA GUIA DE ESTUDIOS.

Bibliografía obligatoria: SE TRABAJO CON CUADERNILLO, CARPETA, TP DE INVESTIGACION Y CASOS DE EMPRESAS.

LIBROS: MARKETING TOTAL DE BRAIDOT, MERCADOTECNIA DE KOTLER, MARKETING DE SERVICIOS DE BERRY Y PARASURAMAN Y MARKETING DE GUERRA DE RIES Y TROUT

Entregables: TRABAJOS PRACTICOS, POWERPOINTS, FILMACIONES.

NIVEL SECUNDARIO