



FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ESCUELA DE ECONOMÍA EMPRESARIAL

1. Datos generales

Materia: MARKETING I

Código: FAD0111

Paralelo:

Periodo : Marzo-2017 a Julio-2017

Profesor: ORTEGA VASQUEZ XAVIER ESTEBAN

Correo electrónico: xortega@uazuay.edu.ec

Prerrequisitos:

Ninguno

Docencia	Práctico	Autónomo:		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
4				4

2. Descripción y objetivos de la materia

El presente curso de Marketing 1 está planificado para que los estudiantes incorporen a su conocimiento integral las principales variables y funciones del mercado; así como manejar de manera eficiente la terminología necesaria para poder diseñar y entender una estrategia competitiva de mercado.

Este curso tiene como objetivo examinar los principios básicos del marketing, los mismos que permitirán al estudiante identificar las herramientas necesarias para el mundo actual de los negocios. El constante cambio producto de la apertura de mercados, a determinado que la gerencia de mercadeo adquiera un papel protagónico en el éxito de las empresas. Factor que será analizado a profundidad para proporcionar al estudiante una visión clara de estrategias de mercadeo y un análisis minucioso de segmentación, target group y posicionamiento.

Importante destacar que los conocimientos en marketing sinergeticamente sumaran valor en la perspectiva económica y empresarial que los economistas posmodernos requieren en su formación integral, como aporte significativo al crecimiento del país.

3. Contenidos

1.	Introducción al Marketing
1.1.	Importancia y Relevancia del Marketing de las Empresas que buscan excelencia. (4 horas)
1.2.	Conceptos de Marketing (4 horas)
1.3.	Flujo estacionario y no estacionario, laminar y turbulento (4 horas)
1.4.	Construcción Conceptual del Marketing (4 horas)
1.5.	Diferencia entre Marketing y Ventas (2 horas)
1.6.	Pasos a seguir para establecer una Empresa desde el Punto de Vista del Marketing (4 horas)
1.7.	Consumo: Definición y Características (4 horas)
1.8.	Análisis de la Doble dimensión que opera el Hombre (4 horas)
1.9.	Relación Objeto y Imagen como Fuente de Ingresos para las Empresas (4 horas)
2.	Evolución Estratégica del Marketing en las Empresas
2.1.	Rol de la Estrategia del Marketing: Factores Estratégicos (4 horas)
2.2.	Explicación del Gráfico del Marketing como un Proceso Estratégico (Ventaja Competitiva) (4 horas)
2.3.	Cuatro Pilares Fundamentales de la Filosofía del Marketing (4 horas)
2.4.	Objetivos Estratégicos del Marketing (4 horas)
3.	Plan Estratégico De Marketing: Variables Tácticas STP
3.1.	Elementos Claves a ser considerados en un Plan de Mercadeo. (2 horas)
3.2.	Gráfico del Plan de Marketing (2 horas)
3.3.	Segmentación (4 horas)
3.4.	Target Group (2 horas)

3.5.	Posicionamiento (4 horas)
------	---------------------------

4. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
au. Estudiar e interpretar el comportamiento del consumidor y de los agentes económicos vinculados con la empresa.	
-Conocer las principales características de los clientes, hábitos de consumo, proceso de compra, re compra, irracionalidad.	-Evaluación escrita -Trabajos prácticos - productos
-Dominar el impacto de las variables exógenas (económicas) en una visión de marketing como estrategia empresarial.	-Evaluación escrita -Trabajos prácticos - productos
-Identificar los principales factores críticos de los diferentes sectores industriales, para alinear el STP.	-Trabajos prácticos - productos
aw. Implementar estrategias empresariales.	
-Analizar las principales variables de los mercados, para poder tener información asimétrica y reducir el riesgo en la toma de decisiones.	-Trabajos prácticos - productos
-Formular, ejecutar y controlar estrategias de marketing para crear valor a la empresa.	-Trabajos prácticos - productos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Trabajos prácticos - productos	Manejo técnico y practico de los principales indicadores del mercado.	Introducción al Marketing	APORTE 1	10	Semana: 5 (17/04/17 al 22/04/17)
Trabajos prácticos - productos	Indicadores de mercado	Evolución Estratégica del Marketing en las Empresas	APORTE 2	5	Semana: 10 (22/05/17 al 27/05/17)
Evaluación escrita	Retroalimentación de las sesiones con especificidades teóricas.	Evolución Estratégica del Marketing en las Empresas, Introducción al Marketing	APORTE 2	5	Semana: 10 (22/05/17 al 27/05/17)
Trabajos prácticos - productos	Indicadores de mercado	Plan Estratégico De Marketing: Variables Tácticas STP	APORTE 3	5	Semana: 15 (26/06/17 al 01/07/17)
Evaluación escrita	Retroalimentación sesiones con especificidades teóricas.	Evolución Estratégica del Marketing en las Empresas, Introducción al Marketing, Plan Estratégico De Marketing: Variables Tácticas STP	APORTE 3	5	Semana: 15 (26/06/17 al 01/07/17)
Trabajos prácticos - productos	Trabajo practico de aplicación empresarial.	Evolución Estratégica del Marketing en las Empresas, Introducción al Marketing, Plan Estratégico De Marketing: Variables Tácticas STP	EXAMEN	20	Semana: 17-18 (09-07-2017 al 22-07-2017)
Evaluación escrita	Evaluación teórica de la materia	Evolución Estratégica del Marketing en las Empresas, Introducción al Marketing, Plan Estratégico De Marketing: Variables Tácticas STP	SUPLETORIO	20	Semana: 19-20 (23-07-2017 al 29-07-2017)

Metodología

Las diferentes sesiones de clases se realizarán a través de exposiciones magistrales, dejando espacios para la retroalimentación por parte de los estudiantes. Desarrollo de casos empresariales y experiencias de empresas ecuatorianas permitirá analizar la formulación estratégica del marketing posmoderno.

Criterios de Evaluación

Se evaluarán criterios de mercado y aplicaciones empresariales posmodernas del marketing. Se considerará también criterios de redacción y ortografía en los diferentes trabajos durante el ciclo.

5. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
KOTLER, Philip. ARMSTRONG, Gary	Pearson Education	MARKETING Versión para América Latina	2007	
Philip Kotler		Marketing Versión para Latinoamérica		
FRANK, Bradley. HAYDEE, Calderon	Pearson Prentice Hall	Marketing Internacional	2006	

Web

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Philip Kotler	Mcgraw Hill	Marketing para América Latina	2013	

Web

Autor	Título	URL
Asociación del Marketing.		www.ama.com
Tendencias del marketing.		www.puromarketing.com

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: 13/03/2017

Estado: Aprobado