



FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ESCUELA DE INGENIERÍA EN MARKETING

1. Datos generales

Materia: MODELOS DE MARKETING I

Código: FAD0155

Paralelo:

Periodo : Marzo-2017 a Julio-2017

Profesor: RIOS PONCE MARCO ANTONIO

Correo electrónico mrios@uazuay.edu.ec

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

Prerrequisitos:

Código: FAD0047 Materia: MARKETING ESTRATÉGICO

2. Descripción y objetivos de la materia

El marketing en la actualidad, ocupa un importante porcentaje en la generación de riqueza de las naciones y demandan los más altos niveles de empleo. Generalmente, a nivel microeconómico, la administración y diseño, se ha asimilado utilizando las herramientas del modelo industrial. Tales métodos no contemplaban la complejidad y situaciones diversas que presentan las organizaciones que producen intangibles. Se hace necesario desarrollar modelos propios, muchos de los cuales pueden ser adaptados del modelo de manufactura y otros, según evolución de los últimos tiempos

En el presente curso, se integrarán los nuevos modelos de administración en un contexto de comprensión de las características específicas de las empresas e individuos que tienen como objetivo generar valor desde el marketing.

Esta asignatura nos permitirá mostrar las diferentes herramientas que ayudaran a mejorar la toma de decisiones en los campos de marketing de servicios, ventas, logística y del management identificando los errores más comunes y la aplicación de las mismas en un escenario específico.

3. Contenidos

1.	CAPITULO: SIMULACION DE DECISIONES EMPRESARIALES
1.1.	Introducción a la modelización. Conceptos básicos y aplicaciones (4 horas)
1.2.	Método Monte Carlo (4 horas)
1.3.	Teoría de las decisiones (6 horas)
1.4.	Árbol de decisiones (6 horas)
1.5.	Análisis de sensibilidad (4 horas)
2.	MODELOS BASICOS
2.1.	El marketing en la economía actual (2 horas)
2.2.	Análisis del mercado (4 horas)
2.3.	Mercado objetivo y ventaja competitiva (4 horas)
2.4.	Medición del mercado (4 horas)
2.5.	Planificación estratégica (6 horas)
2.6.	Estrategias de marketing. (6 horas)
2.7.	Programas y proyectos de marketing. (6 horas)
2.8.	Plan anual de marketing (2 horas)
2.9.	Impacto económico y financiero. (6 horas)

4. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
ca. Analizar el entorno en base a las realidades y necesidades de los mercados locales y globales.	
-Elaborar los procedimientos adecuados mediante los modelos estudiados que les ayudaran a resolver cualquier tipo de problema de mkt	-Evaluación escrita -Trabajos prácticos - productos
ad. Desarrollar a profundidad los fundamentos conceptuales del Marketing.	
-Entender las métricas y su uso	-Evaluación escrita -Trabajos prácticos - productos
-Tener la capacidad de poder modelar las situaciones específicas dentro de la organización influenciadas por el mercado o su cultura organizacional	-Evaluación escrita -Trabajos prácticos - productos
ao. Manejar Modelos Económicos, Contables, Comerciales y Competitivos.	
-Tener la habilidad para procesar información necesaria del microambiente y de macro ambiente que estimule a solucionar los inconvenientes y la modelización de eventos	-Evaluación escrita -Trabajos prácticos - productos
aq. Desarrollar adecuadamente los Modelos Estadístico Cuantitativos.	
-Realizar estimaciones de cobertura en ventas, las ventas, cálculos para optimizar la logística comercial, la gestión del management, gerenciamiento de servicios	-Evaluación escrita -Trabajos prácticos - productos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	Evaluación individual	CAPITULO: SIMULACION DE DECISIONES EMPRESARIALES	APORTE 1	10	Semana: 5 (17/04/17 al 22/04/17)
Evaluación escrita	Evaluación individual	MODELOS BASICOS	APORTE 2	10	Semana: 10 (22/05/17 al 27/05/17)
Trabajos prácticos - productos	Trabajo integrador final	CAPITULO: SIMULACION DE DECISIONES EMPRESARIALES, MODELOS BASICOS	APORTE 3	10	Semana: 15 (26/06/17 al 01/07/17)
Evaluación escrita	Evaluación individual	CAPITULO: SIMULACION DE DECISIONES EMPRESARIALES, MODELOS BASICOS	EXAMEN	20	Semana: 17-18 (09-07-2017 al 22-07-2017)
Evaluación escrita	Individual	CAPITULO: SIMULACION DE DECISIONES EMPRESARIALES, MODELOS BASICOS	SUPLETORIO	20	Semana: 19-20 (23-07-2017 al 29-07-2017)

Metodología

La clases serán teórico- práctico en donde el estudiante mediante trabajo y lecturas programadas demostrará su trabajo autónomo apoyado de las clases presenciales y cátedra del docente.

Criterios de Evaluación

En todos los trabajos escritos (ensayos, proyectos, presentaciones en Power Point, etc.) se evaluará la ortografía, la redacción, la coherencia, el contenido y la ausencia de copia textual. Trabajos entregados con una clase de retraso tendrán un valor del 50% de su nota nominal; pasada esa fecha, los trabajos extemporáneos no serán receptados.

En el trabajo final, se presentará el plan por escrito y la exposición oral del mismo, los cuales se evaluarán la secuencia lógica de los temas incluidos, la pertinencia del contenido y la construcción adecuada de la información por tema, el buen uso de las normas de redacción científica y de los requerimientos de publicación.

En la exposición oral se evaluará el cumplimiento de las normas de un buen expositor, la fluidez en la exposición y el manejo adecuado de la audiencia. En la presentación en Power Point se evaluará el buen uso de las normas de preparación de las diapositivas y lo indicado en el párrafo anterior.

5. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
KOTLER, PHILIP; ARMSTRONG, GARY	PEARSON	Marketing: versión para latinoamérica	2007	
CHASE, RICHARD B.; JACOBS, F. ROBERT; AQUILANO, NICOLAS J.; YESCAS, MILANES; TRAD;	McGraw Hill	Administración de la producción y operaciones para una ventaja competitiva	2004	

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
KOTLER, PHILIP; AMSTRONG, GARY; MORENO LOPEZ, YAGO, TRAD.; GARCIA DE MADARIAGA, JESUS; FLORES ZAMORA	PEARSON	Principios de marketing	2008	

Web

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
Alejandro Dominguez Doncel	ESIC	METRICAS DEL MARKETING	2010	978-84-7356-773-2

Web

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **07/03/2017**

Estado: **Aprobado**