



FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ESCUELA DE INGENIERÍA EN MARKETING

1. Datos

Materia: MARKETING INDUSTRIAL Y DE PROVEEDORES
Código: FAD0235
Paralelo: A
Periodo : Marzo-2018 a Julio-2018
Profesor: AGUIRRE MAXI JUAN CARLOS
Correo electrónico: jaguirre@uazuay.edu.ec
Prerrequisitos:

Código: FAD0047 Materia: MARKETING ESTRATÉGICO

Nivel: 6

Distribución de horas.

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

2. Descripción y objetivos de la materia

No se puede olvidar que el marketing de productos industriales es un marketing que, igual que las demás vertientes, utiliza las herramientas de comunicación, aunque las reorienta a la entrega oportuna de información sobre el producto a vender. Esto, de por sí, plantea toda una nueva gama de mercados y productos donde el marketing empresa- consumidor se transforma en una relación que, incorporando de todas formas los principios generales del marketing, se orienta a una relación empresa a empresa mediante el enriquecimiento del marketing de relaciones y la creación de redes de trabajo que garanticen, esta esta vertiente más que en ninguna otra, relaciones a largo plazo entre empresa prestataria y empresa compradora.

Peculiar rama de la disciplina que difiere del marketing de servicios y el de productos de consumo, dado que, en este nuevo tipo de consumidor, la parte emocional – sub – inconsciente de la compra se elimina para dar paso a un mercado donde los bienes y servicios son adquiridos por profesionales que se rigen por criterios objetivos y basados en el comportamiento racional. Así, iremos migrando del marketing que pretende identificar satisfactores emocionales, a uno nuevo donde se pretende resaltar la prestaciones técnicas del producto y minimizar el impacto de su precio de venta en una organización análoga mediante la maximización de los servicios anexos que ofrece la empresa vendedora.

la heterogeneidad del sector empresarial – industrial, plantea una serie de retos y situaciones que se deben analizar como casos separados para el correcto diseño de estrategias diferenciadas. Esto es patente en el mundo actual ya que, si bien el reto del marketing tradicional esta dado por la creciente diversidad del consumidor; el reto del Marketing de Empresa, a su vez, se plantea desde la óptica de la creciente especialización de los negocios y de los importantes avances en los modelos administrativos que están modificando el campo de manera constante. A esto podríamos sumar el hecho de trabajar una herramienta diseñada para números reducidos de clientes que, a su vez, realizan procesos de adquisición mucho más importantes en base a necesidades muy específicas de cada uno.

3. Objetivos de Desarrollo Sostenible

4. Contenidos

01. .	Conceptos Básicos del Marketing de Empresas.
01.02.	Diferencias básicas con el Marketing de Consumo (2 horas)
01.03.	Afinidad con el Marketing Relacional y de Servicios. (3 horas)
01.04.	Criterios objetivos en la decisión de compra. (0 horas)
01.05.	Business to Business. (0 horas)
02. .	Orientación Técnica y Carácter del Marketing entre empresas
02.01.	Generación de Información Diferenciada. (2 horas)
02.02.	Coordinación de Mercados (0 horas)
02.03.	Desarrollo de Relaciones (3 horas)
02.04.	Servicios anexos (2 horas)
02.05.	Instalación y mantenimiento. (2 horas)
03.	Marketing de productos industriales y marketing de comunicación
03.01.	Comunicación y Venta Industrial (2 horas)
03.01.01.	Naturaleza de la Ventas Profesionales (0 horas)
03.01.02.	Estrategias de Venta (2 horas)
03.01.03.	Administración de la Fuerza de Ventas (2 horas)
03.01.04.	Evaluación de la Fuerza de Ventas (2 horas)
03.02.	Actividades más comunes (0 horas)
03.03.	Edición de catálogos técnicos de producto. (2 horas)
03.04.	Mailings (0 horas)
03.05.	Participación Social (0 horas)
04.	Marketing de Empresas y Servicio al Cliente.
04.01.	Administración de Relaciones con los Clientes (0 horas)
04.01.01.	Proceso (2 horas)
04.02.	Comunicación Integrada con el Cliente (0 horas)
04.02.01.	Presupuestación de Comunicación (3 horas)
04.03.	Publicidad y Relaciones Públicas (0 horas)
04.03.01.	Publicidad Industrial (1 horas)
04.03.02.	Relaciones Públicas (0 horas)
04.04.	Marketing Industrial uno a uno (0 horas)
04.04.01.	Marketing Directo (2 horas)
04.04.02.	Marketing Individual (1 horas)
05. .	Características del Marketing Industrial
05.01.	Tipo de Clientes (1 horas)
05.02.	Tipo de Empresas (1 horas)
05.03.	Tipo de Productos (1 horas)
06. .	Los Mercados Industriales
06.01.	Estándares y Procesos de Compra (1 horas)
06.02.	Estructura y segmentación (1 horas)
06.03.	La demanda industrial (0 horas)
06.03.01.	El comprador industrial (1 horas)
07. .	Los Productos Industriales
07.01.	Características de los Productos Industriales (0 horas)
07.01.01.	El ciclo de vida de los productos industriales (2 horas)
07.01.02.	Difusión y adopción de nuevos productos industriales (2 horas)
07.02.	Atención e Interés (1 horas)
07.03.	Evaluación (1 horas)
07.04.	Prueba (2 horas)

07.05.	Adopción (2 horas)
08. .	Estrategia de Marketing Industrial
08.01.	Actores condicionantes (2 horas)
08.02.	La efectividad del marketing industrial (2 horas)
08.03.	Instrumentos de la estrategia de marketing (2 horas)
09. .	Dimensión del Producto. Desarrollo y Administración
09.01.	Definición de Producto en Marketing de Empresas (3 horas)
09.02.	Administración de Portafolio de Productos (0 horas)
09.02.01.	Desarrollo de Nuevos Productos (3 horas)
09.02.02.	Riesgos (3 horas)

5. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia

Evidencias

ba. Generar nuevas Propuestas, Proyectos, y Soluciones de alto valor y trascendencia social y empresarial.

-El estudiante debe Aplicar los modelos de Análisis Psicológico del comportamiento del consumidor de forma alta -Evaluación escrita

-El estudiante debe Aplicar los modelos de Análisis Sociológico del mercado y el comportamiento de los colectivos de forma alta -Evaluación escrita

be. Manejar la Comunicación, Publicidad, Marca, Merchandising, Relaciones Públicas e Imagen Corporativa.

-El estudiante debe Manejar adecuadamente la gestión integral del cliente de forma aceptable -Evaluación escrita

-El estudiante debe Manejar la Comunicación, Publicidad, Marca, Merchandising, Relaciones Públicas e Imagen Corporativa de forma alta -Evaluación escrita

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Evaluación escrita	Prueba escrita	Conceptos Básicos del Marketing de Empresas., Marketing de productos industriales y marketing de comunicación, Orientación Técnica y Carácter del Marketing entre empresas	APORTE 1	10	Semana: 4 (02/04/18 al 07/04/18)
Evaluación escrita	resolución de casos	Características del Marketing Industrial, Los Mercados Industriales, Los Productos Industriales, Marketing de Empresas y Servicio al Cliente.	APORTE 2	10	Semana: 8 (01/05/18 al 05/05/18)
Evaluación escrita	Reactivos, y solución de casos.	Dimensión del Producto. Desarrollo y Administración, Estrategia de Marketing Industrial	APORTE 3	10	Semana: 14 (11/06/18 al 16/06/18)
Evaluación escrita	examen final	Características del Marketing Industrial, Conceptos Básicos del Marketing de Empresas., Dimensión del Producto. Desarrollo y Administración, Estrategia de Marketing Industrial, Los Mercados Industriales, Los Productos Industriales, Marketing de Empresas y Servicio al Cliente., Marketing de productos industriales y marketing de comunicación, Orientación Técnica y Carácter del Marketing entre empresas	EXAMEN	20	Semana: 17-18 (01-07-2018 al 14-07-2018)
Evaluación escrita	examen de segunda convocatoria	Características del Marketing Industrial, Conceptos Básicos del Marketing de Empresas., Dimensión del Producto. Desarrollo y Administración, Estrategia de Marketing Industrial, Los Mercados Industriales, Los Productos	SUPLETORIO	20	Semana: 20 (al)

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
		Industriales, Marketing de Empresas y Servicio al Cliente., Marketing de productos industriales y marketing de comunicación, Orientación Técnica y Carácter del Marketing entre empresas			

Metodología

Clase magistral, con apoyo audiovisual. Ejercicios y casos de resolución.

Criterios de Evaluación

Evaluación objetiva basada en rúbrica.

6. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
HAVALDAR, Krishna	Tata McGraw-Hill	Marketing Industrial	2005	
Robert Dwyer	McGrawHill	Marketing industrial: conexión entre la estrategia, las relaciones y el aprendizaje	2008	
Robert Dwyer, John F. Tanner	McGraw-Hill	Marketing industrial: conexión entre la estrategia, las relaciones y el aprendizaje	2007	
Krishna Havaladar	McGrawHill	Marketing Industrial	2005	

Web

Autor	Título	Url
Marketing Publishing	Tácticas aplicadas de marketing	https://ebookcentral.proquest.com/lib/uaswaysp/detail.action?docID=3175178&query=MARKETING+B2B

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

Autor	Título	Url

Web

Autor	Título	Url

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **26/02/2018**

Estado: **Aprobado**