



FACULTAD DE DISEÑO, ARQUITECTURA Y ARTE

ESCUELA LICENCIATURA EN ARTE TEATRAL

1. Datos

Materia: DESARROLLO, GESTIÓN, ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS V
Código: FDI0309
Paralelo: A
Periodo : Septiembre-2018 a Febrero-2019
Profesor: ALARCON MORALES JHONN MANUEL
Correo electrónico: jalarcon@uazuay.edu.ec
Prerrequisitos:

Código: FDI0301 Materia: DIRECCIÓN IV

Nivel: 7

Distribución de horas.

Docencia	Práctico	Autónomo: 0		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
3				3

2. Descripción y objetivos de la materia

Esta materia es de carácter teórico práctica, abordará los elementos técnicos y conceptuales del marketing teatral y cultural aplicados a la gestión escénica.

Contribuirá para que el estudiante pueda vincular sus proyectos culturales o teatrales con el contexto comercial. Además de adquirir las herramientas para difundir y promocionar obras de teatro o eventos culturales para generar nuevos públicos y audiencias.

Se articula con las materias de DGA de Proyectos del 1 al 4 y demás materias relacionadas con la gestión teatral.

3. Objetivos de Desarrollo Sostenible

4. Contenidos

1	Definición y Conceptos de Marketing Teatral
1.1	Conceptos básicos de marketing teatral y cultural (1 horas)
1.2	Nuestro proyecto somos nosotros / Pensarnos como proyecto (1 horas)
1.3	Objetivos claros y Orientación hacia el mercado (2 horas)
1.4	Pensar en nuestros públicos (2 horas)
2	El producto
2.1	El producto artístico (1 horas)
2.2	Características / Etapas de vida (1 horas)
2.3	Segmentación de públicos (1 horas)
2.4	¿Qué hacemos que no hace la competencia? (2 horas)

2.5	Posicionamiento en la mente del público (2 horas)
3	El precio
3.1	Lo difícil de fijar un precio (1 horas)
3.2	Premisas para fijar un precio (1 horas)
3.3	Objetivos de los precios (2 horas)
3.4	Enfoques posibles (2 horas)
3.5	Los precios promocionales (2 horas)
4	La distribución
4.1	Como llegar a nuestro públicos (1 horas)
4.2	Intermediarios: Funciones (2 horas)
4.3	Diseñar el canal de distribución (2 horas)
4.4	Modalidades de negociación (2 horas)
4.5	Premisas a definir con los intermediarios (2 horas)
4.6	Principales errores en el trabajo con intermediarios (2 horas)
5	La promoción o la mezcla de comunicación
5.1	¿Cómo nos promovemos? (2 horas)
5.2	Aspectos para la acción promocional (2 horas)
5.3	Instrumentos de comunicación promocional (2 horas)
5.4	Información básica que un proyecto debe ofrecer a su público (2 horas)
6	La identidad, imagen y posicionamiento
6.1	La identidad como diseño de identidad (2 horas)
6.2	La imagen como marca y percepción de valor (2 horas)
6.3	El posicionamiento y la auto imagen (2 horas)
6.4	El plan de marketing teatral (2 horas)

5. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia

Evidencias

ao. Sustentar una propuesta pertinente que sea factible en el contexto local.

-Aplicar los factores que determinan las estrategias de marketing para llegar a la satisfacción de las necesidades del mercado meta.

-Evaluación escrita
-Informes
-Proyectos
-Reactivos

-Reconocer la vinculación entre marketing y el teatro

-Evaluación escrita
-Informes
-Proyectos
-Reactivos

aq. Plantear una investigación o un proyecto teatral.

-Identificar los factores que determinan las estrategias de marketing para llegar a la satisfacción de las necesidades del proyecto.

-Evaluación escrita
-Informes
-Proyectos
-Reactivos

-Reconocer la vinculación entre marketing y el teatro

-Evaluación escrita
-Informes
-Proyectos
-Reactivos

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Reactivos	Definición y conceptos de marketing teatral	Definición y Conceptos de Marketing Teatral	APORTE 1	5	Semana: 5 (15/10/18 al 20/10/18)
Informes	Producto y Precio / Posicionamiento	El precio, El producto	APORTE 2	10	Semana: 10 (19/11/18 al 24/11/18)
Informes	Canales de Distribución	La distribución	APORTE 3	7	Semana: 13 (10/12/18 al 14/12/18)
Informes	Estrategias de promoción de teatro	La promoción o la mezcla de comunicación	APORTE 3	8	Semana: 15 (al)

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Proyectos	Desarrollo de un plan de marketing teatral	Definición y Conceptos de Marketing Teatral, El precio, El producto, La distribución, La identidad, imagen y posicionamiento, La promoción o la mezcla de comunicación	EXAMEN	10	Semana: 19-20 (20-01-2019 al 26-01-2019)
Evaluación escrita	Examen en base a reactivos	Definición y Conceptos de Marketing Teatral, El precio, El producto, La distribución, La identidad, imagen y posicionamiento, La promoción o la mezcla de comunicación	EXAMEN	10	Semana: 19 (al)
Proyectos	Calificación fija sobre 10 punto de plan de marketing	Definición y Conceptos de Marketing Teatral, El precio, El producto, La distribución, La identidad, imagen y posicionamiento, La promoción o la mezcla de comunicación	SUPLETORIO	10	Semana: 21 (al)
Reactivos	Examen en base a reactivos todos los contenidos	Definición y Conceptos de Marketing Teatral, El precio, El producto, La distribución, La identidad, imagen y posicionamiento, La promoción o la mezcla de comunicación	SUPLETORIO	10	Semana: 21 (al)

Metodología

1. Se realizará una exposición y explicación de cada tema para que el alumno conozca la teoría básica, mediante clases magistrales y exposición de videos. 2. Se realizarán análisis de textos relacionados con la teoría del marketing teatral y cultural. 3. Se efectuarán controles de lectura y lecciones escritas para comprobar el entendimiento de la materia. 4. Se realizarán trabajos o exposiciones individuales o grupales. 5. Tutorías para guiar el avance de los proyectos.

Criterios de Evaluación

a. Se efectuarán trabajos teóricos de aplicación de las distintas teorías aprendidas en clase b. Controles de lectura periodicos y análisis de casos sobre temas generales del marketing teatral y cultural. 3. Se realizarán un trabajo final sobre la elaboración de un proyecto. 4. Se evaluará la originalidad de los textos, ortografía, redacción y coherencia de ideas en los informes.

6. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
PHILIP KOTLER	pearson	DIRECCIÓN DE MARKETING	2012	978-6-07-321245-8

Web

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
SELLAS, JORDI / COLOMER JAUME	Bissap Consulting	MARKETING DE LAS ARTES ESCÉNICAS CREACIÓN Y DESARROLLO DE PÚBLICOS	2009	NO INDICA
HERAS, GUILLERMO	RGC libros	"PENSAR LA GESTIÓN DE LAS ARTES ESCÉNICAS. ESCRITOS DE UN GESTOR	2012	978-987-26263-3-4
AMAYA, CRISTINA	Miami Studio Design	MERCADOTECNIA PARA PROYECTOS ARTÍSTICOS	2010	NO INDICA

Web

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: 17/09/2018

Estado: **Aprobado**