



FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ESCUELA MARKETING

1. Datos generales

Materia: PUBLICIDAD Y COMUNICACIÓN

Código: FAD0240

Paralelo:

Periodo : Septiembre-2020 a Febrero-2021

Profesor: VANEGAS MANZANO PAUL FERNANDO

Correo electrónico pvanegas@uazuay.edu.ec

Prerrequisitos:

Código: FAD0137 Materia: PSICOLOGÍA DEL CONSUMIDOR

2. Descripción y objetivos de la materia

El presente curso pretende, como parte del proceso de formación de un Ingeniero en la disciplina de Marketing, aportar un punto de vista que permita comprender mejor algunas de las actividades mercadológicas en el área de la comunicación, aquellas que permiten crear el vínculo de la empresa con sus clientes, stakeholders y entorno en general.

El enfoque está orientado a poner en contacto a la empresa con su mercado, creando con ellos un vínculo a largo plazo mediante todas las herramientas técnicas que permiten crear valor de mercado y entablar con el cliente una relación de mutuo beneficio y aprendizaje que, de hecho, irá mucho más allá de una simple relación comercial. Ahora, el lograr este complejo objetivo, requerirá el desarrollar una serie de áreas de campos de gestión de mercado que irán desde el sutil análisis psicológico del cliente (sus expectativas, necesidades, metas y anhelos), pasando por un análisis cuidadoso de la colocación del mensaje y exhibición del producto, hasta el planteamiento técnico de un modelo serio y concreto que permita conocer los efectos cuantitativos de cada decisión comunicacional y promocional.

Así, el desarrollo de campo promocional será una suma ecléctica de herramientas recogidas desde diversos ámbitos que, actuando juntos, podrán configurar una de las herramientas más útiles y poderosas con las que la organización cuenta para buscar el liderazgo y permanencia en el mercado y el entorno.

3. Contenidos

1	INTRODUCCION A LAS COMUNICACIONES INTEGRADAS DE MARKETING
1.1	Qué son las Comunicaciones de Marketing Integradas (2 horas)
1.2	Evolución de las CMI (2 horas)
1.3	La Mezcla promocional (1 horas)
1.4	Proceso de Planeación de las CMI (1 horas)
1.5	El proceso de Comunicación y Publicidad (1 horas)
1.6	Semiótica del Mensaje (1 horas)
1.7	Elementos teóricos (1 horas)
1.8	Procesamiento cognoscitivo de las comunicaciones (2 horas)
1.9	El discurso publicitario (2 horas)
2	ESTRATEGIA CREATIVA
2.1	Importancia de la Creatividad en la Comunicación (Agencia y/o Empresa) (2 horas)
2.2	Creatividad en la Publicidad (2 horas)
2.3	Planeación de la Estrategia Creativa (2 horas)
2.4	El Proceso Creativo: generando ideas (3 horas)
2.5	Desarrollo de la Estrategia Creativa (2 horas)
2.6	Apelaciones y estilos de ejecución: Táctica creativa (2 horas)
2.7	Evaluación y aprobación de la Estrategia Creativa por parte del Cliente (2 horas)

3	COMUNICACIÓN CON TECNICAS ATL
3.1	Concepto de ATL y alcance (2 horas)
3.2	La Televisión (2 horas)
3.3	La Radio (2 horas)
3.4	El Periódico (2 horas)
3.5	Las Revistas (2 horas)
4	COMUNICACIÓN CON TECNICAS BTL
4.1	Concepto de BTL y alcance (2 horas)
4.2	Street Marketing (2 horas)
4.3	Activaciones (2 horas)
4.4	Publicidad en Tiendas y exteriores (2 horas)
4.5	Publicidad en vuelos comerciales (2 horas)
4.6	Publicidad en otros medios no tradicionales (2 horas)
5	COMUNICACIÓN CON MEDIOS DIGITALES & ON LINE
5.1	Internet y Comunicaciones de Marketing (2 horas)
5.2	Mix de Comunicaciones en Internet (2 horas)
5.3	Otros medios interactivos (2 horas)
6	MEDICION DE LA EFICACIA DE LA PUBLICIDAD
6.1	Razones para medir la Eficacia (2 horas)
6.2	Investigaciones para medir la Eficacia (2 horas)
6.3	Esquema para medir efectos de la Publicidad (2 horas)
6.4	Medición de la Publicidad según Indicadores: ROI Marketing (2 horas)

4. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia	Evidencias
be. Manejar la Comunicación, Publicidad, Marca, Merchandising, Relaciones Públicas e Imagen Corporativa.	
-El estudiante manejará todos los elementos de la identidad corporativa para desarrollar acciones de Comunicación e Imagen Corporativa a nivel de Publicidad, Branding, Merchandising y RRPP.	-Evaluación escrita -Informes -Investigaciones -Proyectos
-El estudiante podrá desarrollar acciones de comunicación de marketing adecuadamente en base al perfil de cada segmento de mercado.	-Evaluación escrita -Investigaciones -Proyectos -Trabajos prácticos - productos -Visitas técnicas
-El estudiante tendrá la capacidad de realizar Gerencia de Mercado, Ventas, Producto, Proveedores y Canales de Distribución a partir de la gestión eficiente de su Comunicación de Marketing.	-Evaluación escrita -Evaluación oral -Proyectos -Visitas técnicas

Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Trabajos prácticos - productos	grupala		APORTE DESEMPEÑO	5	Semana: 10 (23/11/20 al 28/11/20)
Evaluación escrita	individual		APORTE DESEMPEÑO	5	Semana: 16 (04/01/21 al 09/01/21)
Trabajos prácticos - productos	grupala		EXAMEN FINAL ASINCRÓNICO	10	Semana: 19-20 (25-01-2021 al 30-01-2021)
Evaluación escrita	final		EXAMEN FINAL SINCRÓNICO	10	Semana: 19 (25/01/21 al 30/01/21)
Trabajos prácticos - productos	grupala		SUPLETORIO ASINCRÓNICO	10	Semana: 19-20 (25-01-2021 al 30-01-2021)
Evaluación escrita	final		SUPLETORIO SINCRÓNICO	10	Semana: 19 (25/01/21 al 30/01/21)

Metodología

La materia centrará su metodología de enseñanza-aprendizaje basada en la práctica, para esto nos apoyaremos en la metodología de portafolio para realizar proyectos durante toda la materia.

Respecto a casos de estudio, se definirá líderes de discusión para cada caso quienes serán los que guíen el proceso de discusión, análisis y propuestas planteadas para el caso.

Se coordinará y desarrollará cada tema en la formulación y evaluación del proyecto grupal.

Se solicitará la investigación del estudiante en temas relevantes y de actualidad.

Se participará a los estudiantes en el análisis y evaluación de los diferentes proyectos.

Se utilizará herramientas tecnológicas de apoyo como son, videos de temas técnicos de clases, casos de estudio, foros de discusión, entre otros.

Se valorará e incentivará al Aprendizaje Cooperativo entre los estudiantes como una metodología de enseñanza-aprendizaje.

Criterios de Evaluación

En cada una de las evidencias se evaluará:

- La coherencia establecida entre las preguntas planteadas y los conceptos revisados.
- El criterio para resolver los diferentes cuestionamientos
- La comparación entre la respuesta señalada y la respuesta correcta.
- El procedimiento en la resolución de casos y problemas
- El resultado numerico final.

5. Referencias

Bibliografía base

Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
GEORGE BELCH & MICHAEL BELCH	Mc Graw Hill	PUBLICIDAD & PROMOCIÓN	2004	NO INDICA
KOTLER, PHILIP	Pearson	DIRECCIÓN DE MARKETING	2001	97-884-8322-2089
LÓPEZ LÓPEZ, HUMBERTO	CIESPAL	EL LOBBY, COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA PARA LAS ORGANIZACIONES	2006	NO INDICA

Web

Autor	Título	URL
Estrategias De Marketing	La Revista Del Marketing Directo, Mkt	http://www.estrategias.com
Publicidad & Mercadeo	Revista P&M	http:// www.revistapy.com.co

Software

Bibliografía de apoyo

Libros

Web

Software

Docente

Director/Junta

Fecha aprobación: **15/09/2020**

Estado: **Aprobado**