



IESS - Instituto de Enseñanza Secundaria Ciclo lectivo 2008.
Curso: 5° División: C
Ciclo: CE Especialidad: Economía y Gestión de la Organizaciones
Disciplina: **Sistemas Administrativos II**
Nombre del profesor: Rubén Gudiño
Día y horario de cursado: Miércoles 3^a, 4^a y 5^a hora – Viernes 5^a hora.

1

PROGRAMA DE ESTUDIO Ciclo lectivo 2008

Gestión de comercialización y ventas

Unidad 1: **La Gestión Comercial.**

Marketing: concepto. Objetivos de la gestión comercial. Tipos de marketing.
Diferenciación entre compradores y consumidores.
El “blanco del mercado”. Variables controlables y no controlables.

Unidad 2: **Análisis de Mercado.**

La Investigación del Mercado: concepto. Utilidad. Etapas del proceso de investigación. Formas de reunir la información.

Segmentación del mercado: concepto. Criterios para segmentar el mercado.

Diferenciación del producto: concepto. Posicionamiento: concepto.

La Mezcla Comercial

Unidad 3: **Producto**

Producto: concepto. Diferencia entre bienes y servicios. Clasificación de productos.

Identificación del producto. Calidad del producto.

Marcas: concepto. Tipos de marcas. Código de barras: concepto. Utilidad.

Empaque del producto: funciones.

Servicios de apoyo: concepto. Garantía de calidad: concepto.

Ciclo de vida del producto: concepto. Etapas. Niveles de Producto.

Unidad 4: **Precio**

Precio: concepto. Nombres que puede adoptar. Clases de precios.

Diferencia entre bonificación y descuento.

Fijación de precios. Factores que influyen para fijar los precios. Enfoques a tener en cuenta para fijar el precio: costo – comprador – competencia. Análisis de costos.

Estrategias de precios. Punto de equilibrio.

Unidad 5: **Publicidad – Promoción de ventas – Propaganda**

Diferenciación de conceptos.

Publicidad. Clases. Agencias de publicidad: servicios que prestan.

Sujetos que intervienen en la publicidad. Medios publicitarios.

Campañas de publicidad. Presupuesto. Funciones que puede cumplir la publicidad.

Promoción de ventas. Instrumentos de promoción.

Unidad 6: **Plaza (Distribución y entrega)**

Canales de distribución: enumeración. Funciones. Formas que puede alcanzar

La distribución. Sistemas de canales: ventajas y desventajas.



IESS - Instituto de Enseñanza Secundaria Ciclo lectivo 2008.

Curso: 5°

División: C

Ciclo: CE

Especialidad: Economía y Gestión de la Organizaciones

Disciplina: **Sistemas Administrativos II**

Nombre del profesor: Rubén Gudiño

Día y horario de cursado: Miércoles 3ª, 4ª y 5ª hora – Viernes 5ª hora.

2

Unidad 7: **La Venta**

Diferentes modalidades de venta de un producto. Análisis.

Franquicias: definición. Ventajas y desventajas. Características generales.

BIBLIOGRAFÍA

“Administración Comercial y de Ventas”, García Apolinar, Editorial Sainte Claire.

Material de estudio del alumno:

- Carpeta del alumno.
- Notas de cátedra.

Libres: “Administración Comercial y de Ventas”, García Apolinar, Editorial Sainte Claire.

Prof. Cr. Rubén Gudiño.