



IESS - Instituto de Enseñanza Secundaria Ciclo lectivo 2013.
Curso: 5° División: C
Ciclo: CO Orientación: Economía y Administración
Disciplina: **Administración de la Producción y Comercialización.**
Nombre del profesor: Rubén Gudiño
Día y horario de cursado: Jueves 1ª y 2ª hora – Viernes 5ª hora.

1

PROGRAMA DE ESTUDIO Ciclo lectivo 2013

Producción.

Unidad 1: Producción. Administración de la producción.

Producción: concepto. Administración de la producción: concepto. Funciones básicas.
Sistemas de producción: tipos. Clasificación. Objetivos del área de producción.

Unidad 2: Funciones del área de producción.

Funciones del área de producción: identificación y análisis. Diseño: del producto y del proceso.
Planeamiento: objetivo. Niveles de planeamiento. Ventajas de planear la producción.
Control: del Inventario. De calidad.
Abastecimiento: Proceso. Modelo de lote óptimo de pedido: Cálculo.

Unidad 3: Análisis de costos de producción.

Costo: concepto. Elementos del costo. Tipos de costos. Clasificación. Pasos para el análisis. Costos fijos, variables, totales y unitarios. Determinación del precio. Punto de equilibrio. Definiciones y cálculo.

Comercialización.

Unidad 4: Marketing. Investigación de mercados

Marketing: concepto. Objetivos de la gestión comercial. Tipos de marketing.
El “blanco del mercado”. Variables controlables y no controlables.
Análisis F.O.D.A. Pensamiento estratégico.
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: definición.

Unidad 5: Producto - Precio

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.
Precio: concepto. Nombres que puede adoptar. Clases de precios. Bonificación y descuento.
Fijación de precios. Enfoques a tener en cuenta para fijar el precio: costo-comprador-competencia.
Estrategias de precios.



IESS - Instituto de Enseñanza Secundaria Ciclo lectivo 2013.

Curso: 5°

División: C

Ciclo: CO

Orientación: Economía y Administración

Disciplina: **Administración de la Producción y Comercialización.**

Nombre del profesor: Rubén Gudiño

Día y horario de cursado: Jueves 1ª y 2ª hora – Viernes 5ª hora.

2

Unidad 6: Comunicación

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

Sujetos que intervienen en la publicidad. Medios publicitarios.

Funciones que puede cumplir la publicidad.

Promoción de ventas. Instrumentos de promoción.

Unidad 7: Distribución.

Distribución. Distribución física. Tipos: Intensiva. Selectiva. Exclusiva.

Canales de distribución. Tipos de Intermediarios.

Estrategias de distribución.

BIBLIOGRAFÍA

“Administración de la producción”. Luis del Prado – Guillermo Spitznagel.

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

“Dirección de marketing”. Philip Kotler.

Comercialización 1. IUA: María Beatriz Ricci.

Sistemas de Información 3. IUA. Cr. Hector Trballini.

Material de estudio del alumno:

- Carpeta del alumno.
- Notas de cátedra.

Libres: Apunte de Notas de cátedra.

Prof. Cr. Rubén Gudiño.