



IESS - Instituto de Enseñanza Secundaria Ciclo lectivo 2018.
Curso: Quinto año División: "D" Ciclo Orientado
Orientación: Economía y Administración
Disciplina: Producción y Comercialización.
Nombre del profesor/a: Quinto C: Daniela Bernardi Quinto D: Pamela Felizia
Día y horario de cursado: Quinto C: Jueves 7:30 a 9:45
Quinto D: Lunes 07:30 a 8:55 – Martes: 11:55 a 12:30

1

Contenidos:

Unidad n° 1: "El Mercado y la Gestión Comercial"

El mercado: definición, características. Ambiente organizacional: definición. Microambiente: proveedores, clientes, competencia, etc. Macroambiente: tecnología, social, economía, etc. Modelos para analizar empresas: Modelo de Michael Porter y Análisis F.O.D.A. Investigación de Mercado: definición, nociones básicas sobre investigación cuantitativa y cualitativa.

Marketing: concepto. Objetivos de la Gestión Comercial. Funciones del Marketing. Roles. Tipos de Marketing.

UNIDAD N° 2: "Investigación de Mercado"

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

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

Diferenciación del producto: concepto. Posicionamiento: concepto.

UNIDAD N° 3: "El Producto"

Producción: definición. Administración de la producción: definición. Sistemas de Producción. Clasificación de los sistemas de producción: sistemas de producción por orden y por proceso. Clasificación de los sistemas productivos en base a su proceso.

Producto: concepto. Diferencia entre bienes y servicios. Clasificación de productos. Identificación del producto. Tipos de Productos. Ciclo de vida del producto: concepto. Etapas.

Marcas: concepto. Tipos de marcas.

Empaque del producto: funciones. Servicio de apoyo: concepto. Categorías de empaque.

Garantía de calidad: concepto.

UNIDAD N° 4: "El Precio"

Precio: concepto. Nombres que puede adoptar: clases de precios. Diferencia entre bonificación y descuento. Fijación de precio. Factores que influyen para la fijación de precios. Enfoque a tener en cuenta para fijar el precio: costo, comprador, competencia.

Costos: definición. Clasificación de los costos: directos e indirectos, variables y fijos, corrientes y diferidos, según la función a desempeñar, etc. Costos totales y unitarios.

Determinación del precio de venta: ganancia bruta y neta, punto equilibrio.

Estrategias de precios.

UNIDAD N° 6: "Publicidad, Promociones de Ventas y Propagandas"

Diferencia de conceptos. Publicidad: Objetivos. Clases. Agencia de publicidad: servicios que presta. Factores que se tienen en cuenta. Sujetos que intervienen en la publicidad.

Medios publicitarios. Elección de medios publicitarios. Disposición del punto de venta.

Recursos de comercialización actuales: Packaging – Telemarketing – Merchandising -

Comercio Electrónico.

	<p>IESS - Instituto de Enseñanza Secundaria Ciclo lectivo 2018.</p> <p>Curso: Quinto año División: "D" Ciclo Orientado</p> <p>Orientación: Economía y Administración</p> <p>Disciplina: Producción y Comercialización.</p> <p>Nombre del profesor/a: Quinto C: Daniela Bernardi Quinto D: Pamela Felizia</p> <p>Día y horario de cursado: Quinto C: Jueves 7:30 a 9:45 Quinto D: Lunes 07:30 a 8:55 – Martes: 11:55 a 12:30</p>	2
---	--	---

Campañas de publicidad. Presupuesto. Funciones que puede cumplir la publicidad. Promoción de ventas. Instrumentos de promoción.

UNIDAD Nº 7: "Distribución y entrega"

La distribución como instrumento de Marketing. Canales de distribución: características. Funciones. Formas que pueden alcanzar la distribución. Sistema de canales: ventajas y desventajas. Selección de los canales de distribución. Funciones de los intermediarios. Franquicias.

Bibliografía del Docente:

- Apolinar Garcia, E. (1998), *"Administración de la Producción"*. Buenos Aires: Sainte Claire.
- Horngren, CH., Foster, G. y Datar, S. (2014), *"Contabilidad de Costos un enfoque gerencial"*, 12da. Edición. México: Prentice Hall
- Lezanski Perla y Alicia Mattio (2009), Capitulo Nº 5 Departamento de Comercialización. *"Microemprendimientos"*. 1ª Edición. Itzaingó-Buenos Aires: Maipue.
- Miquel S., Mollá A. y Bigné E. (1994), "Introducción al Marketing. McGraw – Hill, Interamericana de España LTDA.
- Prado L., Spitznagel, G, (2007), Capítulo nº 3 y 4: Producción, en: *"Administración"*. 2da. Edición. Buenos Aires: Universidad Católica Argentina.

Bibliografía del Alumno:

- Bernardi Daniela y Felizia Pamela del Valle (2018), *Administración de la Producción y Comercialización*, Material de Estudio.

EJE ORGANIZADOR: "Administración de la Producción"

Material de estudio elaborado en base a: Hongren Charles T., Datar Srikant M. y Foster George (2014), *Contabilidad de Costos un Enfoque Gerencial*, Prentice Hall. Decimosegunda Edición. México.

Apolinar E García (1998), *Administración de la Producción*, Sainte Claire. Buenos Aires.

EJE ORGANIZADOR: "Administración de la Comercialización"

Unidad n º 5: "Gestión de Comercialización y Clientes " Gallardo Delia (2007), Capitulo Nº 5 Gestión de comercialización y clientes. *"Microemprendimientos"*. 1ª Edición. Itzaingó-Buenos Aires: Maipue.

	<p>IESS - Instituto de Enseñanza Secundaria Ciclo lectivo 2018.</p> <p>Curso: Quinto año División: "D" Ciclo Orientado</p> <p>Orientación: Economía y Administración</p> <p>Disciplina: Producción y Comercialización.</p> <p>Nombre del profesor/a: Quinto C: Daniela Bernardi Quinto D: Pamela Felizia</p> <p>Día y horario de cursado: Quinto C: Jueves 7:30 a 9:45 Quinto D: Lunes 07:30 a 8:55 – Martes: 11:55 a 12:30</p>	3
---	--	---

Unidad n° 5: “La Gestión de Comercialización” Lezanski Perla y Alicia Mattio (2009), Capitulo N° 5 Departamento de Comercialización. “*Tecnologías de Gestión*”. 1ª Edición. Ituzaingó-Buenos Aires: Maipue.

Documentación complementaria:

- Ministerio de Educación de la Provincia de Córdoba, Secretaría de Educación, Subsecretaría de Promoción de Igualdad y Calidad Educativa, Dirección General de Planeamiento e Información Educativa. (2012). *Diseño Curricular de Educación Secundaria*, Orientación Economía y Administración, (2012-2015) Tomo 5, Córdoba. Disponible en: <http://www.igualdadycalidadcoba.gov.ar/SIPEC-CBA/publicaciones/EducacionSecundaria/LISTO%20PDF/ORIENTACION%20ECONOMIA%20Y%20ADMINISTRACION%2017-11-11.pdf> (Visitado 06/04/2017, 19:01 hs.)
- Instituto de Enseñanza Secundaria y Superior, Instituto de Enseñanza Secundaria (2013), *Proyecto Curricular Orientación Economía y Administración*, Villa Carlos Paz.
- Instituto de Enseñanza Secundaria y Superior, Instituto de Enseñanza Secundaria (2016), *Acuerdos Didácticos para la enseñanza de la capacidad oralidad, lectura y escritura con énfasis en la capacidad lectora*. Villa Carlos Paz.
- Instituto de Enseñanza Secundaria y Superior, Instituto de Enseñanza Secundaria (2016), *Acuerdos Didácticos para la generación y fortalecimiento de situaciones de aprendizaje de la capacidad oralidad, lectura y escritura*. Área Economía y Administración. Villa Carlos Paz.
- Universidad Nacional de La Plata, Facultad de Trabajo Social. *Guía para realizar citas y referencias bibliográficas*, Disponible en: http://www.trabajosocial.unlp.edu.ar/uploads/docs/citas_y_referencias.pdf (Visitado 06/04/2017, 19:06 hs.)
- Instituto de Enseñanza Secundaria y Superior. Instituto de Enseñanza Secundaria. (2016). *Proyecto Curricular Institucional*
- Instituto de Enseñanza Secundaria y Superior. Instituto de Enseñanza Secundaria. (2016) *Proyecto Educativo Institucional* (Borrador en discusión)
- Instituto de Enseñanza Secundaria y Superior. Instituto de Enseñanza Secundaria. (2017). *Acuerdos didácticos sobre evaluación*.



IESS - Instituto de Enseñanza Secundaria Ciclo lectivo 2018.

Curso: Quinto año División: "D" Ciclo Orientado

Orientación: Economía y Administración

Disciplina: Producción y Comercialización.

Nombre del profesor/a: Quinto C: Daniela Bernardi Quinto D: Pamela Felizia

Día y horario de cursado: Quinto C: Jueves 7:30 a 9:45

Quinto D: Lunes 07:30 a 8:55 – Martes: 11:55 a 12:30

4

Villa Carlos Paz, marzo de 2018.

.....
Lugar y fecha

.....
Firma