



I. Datos de la institución

Plantel	 UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA Modalidad: A Distancia		Grado o Licenciatura	Licenciatura en Administración
---------	---	---	----------------------	--------------------------------

II. Datos del asesor

Nombre	RAMIREZ HERNANDEZ MARIA ESTHER	Correo	maritherh@hotmail.com
--------	--------------------------------	--------	-----------------------

III. Datos de la asignatura

Nombre	PLAN DE MERCADOTECNIA	Clave	1526	Grupo	8552
Modalidad	Obligatoria	Plan	2012	Fecha de inicio del semestre	29 de enero de 2019
Horas de asesoría semanal	4	Horario	Martes: 10:00 - 12:00 hrs Jueves: 10:00 - 12:00 hrs	Fecha de término del semestre	06 de junio de 2019

IV. Contenido temático

TEMA	HORAS		
	Total	Teoría	Práctica
I. Conceptos básicos de planeación estratégica	4	4	0
II. Modelo de negocio	6	6	0
III. Plan de mercadotecnia	6	6	0
IV. Entorno del plan de mercadotecnia	4	4	0

V. Pronósticos y presupuestos (SPSS, Project Manager y Excel)	4	4	0
VI. Plan de producto	6	6	0
VII. Plan de distribución	4	4	0
VIII. Plan de promoción de ventas (Redes sociales)	6	6	0
IX. Plan de publicidad (Redes sociales)	6	6	0
X. Plan de ventas (Excel)	6	6	0
XI. Plan de relaciones públicas	6	6	0
XII. Plan de precios	6	6	0

V. Presentación general del programa

BIENVENIDOS A LA ASIGNATURA PLAN DE MERCADOTECNIA, SOY LA LIC. MARÍA ESTHER RAMIREZ HERNÁNDEZ Y TENGO EL GUSTO DE SER SU ASESORA, LA ASIGNATURA CONSTA DE 11 UNIDADES, 8 ACTIVIDADES Y EL EXÁMEN FINAL, ESTAREMOS EN CONTACTO LOS DÍAS MARTES Y JUEVES DE 10:00 A 12:00. RECOMIENDO QUE ESTUDIE LAS LECTURAS DE LAS UNIDADES Y ENTREGUE EN LA FECHA SEÑALADA CADA ACTIVIDAD, ES MUY IMPORTANTE CONOCER LA MATERIA Y APLICARLA EN LA VIDA LABORAL. FELIZ Y EXITOSO CURSO. BIENVENIDOS.

VI. Forma en que el alumno deberá preparar la asignatura

PARA APROBAR LA ASIGNATURA, DEBERÁ CONSULTAR Y ESTUDIAR EL MATERIAL DE CADA UNIDAD, ASÍ COMO CONSULTAR POR SU CUENTA OTRAS BIBLIOGRAFÍAS, REALIZAR TODAS LAS ACTIVIDADES EN TIEMPO Y FORMA, ASÍ COMO PRESENTAR EL EXÁMEN FIN NOTA: EN LOS APUNTES DE LA PLATAFORMA LA UNIDAD 10 ES PLAN DE RELACIONES PÚBLICAS, LES PIDO LA ACTIVIDAD 1 DE LA UNIDAD 10, AQUÍ LA MARCA COMO UNIDAD 11, PERO EN LOS APUNTES ES LA ACTIVIDAD 10.

LA BIBLIOGRAFIA, NO ES LIMITATIVA SE PUEDE CONSULTAR LA QUE GUSTE.

Examen Final. Al finalizar el semestre, presentarás un examen que contempla todos los temas de la asignatura (programa de la asignatura Plan 2012). Debes tener presente que sólo tienes un intento y 45 minutos para contestarlo y que al terminar ese tiempo se cerrará automáticamente, enviando la calificación obtenida.

CALENDARIO DE ACTIVIDADES

Fecha	No. Unidad	No. Actividad	Descripción de la de actividad de acuerdo a la plataforma	Ponderación
-------	------------	---------------	---	-------------

14 de febrero de 2019	UNIDAD 1: Conceptos básicos de planeación estratégica	Actividad 2	Entra a los sitios Web de las siguientes empresas: http://bit.ly/1i3dwvo Alpura · Lala · CocaCola · Pepsi-Cola · Cinépolis · Cinemex · Kidzania · Papalote Museo del Niño · Ford · Volkswagen 1. En una tabla organiza la siguiente información: misión, visión, filosofía y cultura organizacional. En caso de que no esté disponible alguno de estos elementos, indica con N.D según corresponda en tu tabla. 2. Con la información reunida en la tabla, responde lo siguiente justificando tus respuestas: a) ¿Cuál consideras es la empresa que tiene el mejor enunciado para su misión y por qué? b) ¿Qué empresa cuenta con la mejor visión? c) ¿Qué empresas tienen valores similares en su filosofía empresarial?	5 %
26 de febrero de 2019	UNIDAD 2: Modelo de negocio	Actividad 2	Tomando como base el producto que elegiste como nuevo lanzamiento, así como el contenido de la unidad, describe con tus propias palabras los siguientes aspectos del ámbito externo que tendrás que tomar en cuenta para elaborar tu plan de mercadotecnia: 1. Gobierno 2. Demográfico 3. Económico 4. Socio cultural 5. Legal 6. Político 7. Tecnológico	5 %
05 de marzo de 2019	UNIDAD 4: Entorno del plan de mercadotecnia	Actividad 2	En esta actividad realizarás una descripción partiendo de lo aprendido en la unidad. Analiza los siguientes puntos: a) Elige un producto de conveniencia o de compra de tu preferencia. b) Describe el producto central, real y aumentado. c) Determina las especificaciones técnicas del producto. d) Define el tipo de riesgos (psicológicos, físicos o financieros) que puede correr el consumidor. e) Establece la fase del ciclo del producto en que se encuentra. f) Indica la estrategia de posicionamiento del producto. g) Justifica ampliamente tus respuestas.	5 %
14 de marzo de 2019	UNIDAD 5: Pronósticos y presupuestos (SPSS, Project Manager y Excel)	Actividad 2	En esta actividad desarrollarás un mapa conceptual que describa las estrategias para la asignación de precios, es decir, el contenido de los temas 5.5. al 5.10. Dicho mapa deberá contar con las siguientes características: a) Puedes guiarte en la siguiente imagen para estructurar el mapa: b) Recuerda que éste debe tener conectores que vinculen los conceptos y permitan que haya una coherencia al revisarlo. c) Puedes apoyarte en la aplicación Lucidchart para elaborar tu diagrama. d) Revisa el tutorial, para conocer el uso de la aplicación. e) Una vez elaborado, dirígete a la opción File después Download as y descarga tu diagrama en formato jpeg., jpg o pdf., guárdalo en tu computadora para que puedas compartirlo con tu Asesor. f) Recuerda evitar que tu mapa sea parecido o igual al del tutorial ni al de la imagen de arriba.	5 %
26 de marzo de 2019	UNIDAD 7: Plan de distribución	Actividad 1	Eres el dueño de una empresa de teléfonos celulares, tienes este negocio desde hace 5 años y tu principal actividad es la innovación en nuevos modelos. Como parte de tus planes en este año, has decidido incrementar tus ventas. Desarrolla lo siguiente: a) Describe tus ideas principales sobre como elaborarías el plan de ventas. Puedes apoyarte en las respuestas de tu actividad lo que sé. b) Detalla cómo se relaciona el plan de ventas para tu negocio con: El plan de finanzas El plan de producción y El plan de personal.	5 %
09 de abril de 2019	UNIDAD 8: Plan de promoción de ventas (Redes sociales)	Actividad 2	En la siguiente actividad, se retomará nuevamente el video que observaste para la actividad Lo que sé. Con base en el tema 8.2, desarrolla lo siguiente. Describe los 3 enfoques de la publicidad que se abordan en el video.	5 %

25 de abril de 2019	UNIDAD 9: Plan de publicidad (Redes sociales)	Actividad 2	Regresa al caso de la actividad Lo que sé. Imagina lo siguiente: el dueño de la empresa requiere asesoría de tu parte con respecto a la parte promocional de las nuevas chamarras que se lanzarán para la temporada de invierno, las cuales cuentan con un forro que permite mantener el calor corporal por más tiempo, piel resistente a temperaturas bajas en extremo, su estructura permite cubrir el cuello en su totalidad y es de peso ligero. Sin embargo, en bodega cuenta con un lote de 500 chamarras para temporada primaveral, que, por sus características difícilmente se venderán en invierno. Responde lo siguiente: a) ¿Qué planearías para desplazar las chamarras de temporada primaveral a fin de que la Empresa recupere por lo menos un poco más de la inversión inicial? b) ¿Qué tipo de promoción de ventas sugerirías al dueño de la empresa para comenzar con el desplazamiento de las nuevas chamarras?	5 %
16 de mayo de 2019	UNIDAD 11: Plan de relaciones públicas	Actividad 1	NOTA: EN LOS APUNTES DE LA PLATAFORMA LA UNIDAD 10 ES PLAN DE RELACIONES PÚBLICAS, LES PIDO LA ACTIVIDAD 1 DE LA UNIDAD 10, AQUÍ LA MARCA COMO UNIDAD 11, PERO EN LOS APUNTES ES LA ACTIVIDAD 10. Lee el artículo "Por qué algunas empresas no pueden disculparse" y responde las siguientes preguntas: a) ¿Qué casos recientes recuerdas de empresas mexicanas que se hayan visto en la misma situación? Menciona que empresa fué y el caso de manera concreta. b) ¿Qué efecto consideras que ha tenido en el público interno y externo las reacciones de dicha empresa? c) De acuerdo a tu criterio, ¿qué aspectos debería considerar la empresa en su plan de relaciones públicas para mejorar su imagen después del inconveniente sucedido?	5 %

VII. Sistema de evaluación

FACTORES	DESCRIPCIÓN						
Requisitos	LAS ACTIVIDADES DEBERÁN TENER CARÁTULA, CONTENIDO, IMAGENES, BUENA REDACCIÓN Y ORTOGRAFÍA. LAS ACTIVIDADES SE REALIZARÁN EN WORD O POWER POINT, MAPA CONCEPTUAL, SEGÚN LO AMERITE, SERÁ NECESARIO SUBIR TODO A LA PLATAFORMA, Y CUMPLIR CON LAS FECHAS SEÑALADAS, DE LO CONTRARIO BAJARÁ LA CALIFICACIÓN DRÁSTICAMENTE. Cuando la realización de una actividad implique hacer una investigación, deberás buscar fuentes oficiales, como libros, revistas, artículos, etcétera, en dos fuentes mesográficas diferentes a los apuntes electrónicos y hacer la cita de los mismos en formato APA. Ya que si no lo haces incurres en plagio.						
Porcentajes	<table> <tr> <td>Act. de aprendizaje</td> <td>40 %</td> </tr> <tr> <td>Examen Final</td> <td>60 %</td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td>100 %</td> </tr> </table>	Act. de aprendizaje	40 %	Examen Final	60 %	TOTAL	100 %
Act. de aprendizaje	40 %						
Examen Final	60 %						
TOTAL	100 %						
<p>La calificación final de la asignatura está en función de la ponderación del asesor, no de la que se visualiza en la plataforma. Es necesario solicitar por correo electrónico la calificación final al asesor.</p>							

VIII. Recursos y estrategias didácticas

Lecturas Obligatorias	(X)
-----------------------	-----

Trabajos de Investigación	(X)
Clases Virtuales (PPT)	(X)
Elaboración de Actividades de Aprendizaje	(X)
Software Específico	(X)
Procesadores de Texto, Hojas de Cálculo y Editores de Presentación	(X)
Videos	(X)
Graficadores	(X)
Plataforma Educativa	(X)
Foro Electrónico	(X)
Chat	(X)
Lista de Correos	(X)
Correo Electrónico	(X)
Tablero de Anuncios	(X)
Sitios de Internet	(X)
Plan de Trabajo	(X)