



I. Datos de la institución

Plantel	 <p style="text-align: center;"> UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA Modalidad: Abierta </p> 	Grado o Licenciatura	Licenciatura en Administración
---------	---	----------------------	--------------------------------

II. Datos del asesor

Nombre	PEREZ AVILA ROSA MARIA	Correo	mperez@docencia.fca.unam.mx
--------	------------------------	--------	-----------------------------

III. Datos de la asignatura

Nombre	PROMOCIÓN DE VENTAS	Clave	0328	Grupo	9851
Modalidad	Optativa	Plan	2012	Fecha de inicio del semestre	31 de enero de 2018
Horas de asesoría semanal	4	Horario	Miércoles: 07:00 - 09:00 hrs Sábado: 07:00 - 09:00 hrs	Fecha de término del semestre	09 de junio de 2018

IV. Contenido temático

TEMA	HORAS		
	Total	Teoría	Práctica
I. Introducción a la promoción de ventas	2	2	0
II. Marco legal de las promociones de ventas	4	4	0
III. La agencia de promociones y su funcionamiento	4	4	0
IV. Comportamiento del consumidor y la promoción de ventas	4	4	0

V. Técnicas de promoción de ventas	4	4	0
VI. Promociones del distribuidor	4	4	0
VII. Promociones del fabricante	4	4	0
VIII. Promoción hacia el consumidor	4	4	0
IX. La promoción de ventas en autoservicios y merchandising	4	4	0
X. Material pop	4	4	0
XI. Tipos de actividades promocionales	4	4	0
XII. Actividades promocionales para productos y servicios	4	4	0
XIII. Patrocinios	4	4	0
XIV. Promoción internacional	4	4	0
XV. Envase promocional	2	2	0
XVI. Planificación de las actividades promocionales	6	6	0
XVII. Comunicación e implementación de la campaña promocional	2	2	0

V. Presentación general del programa

Me permito enviarles un afectuoso saludo a mis alumnos de PROMOCION DE VENTAS, al mismo tiempo le doy las gracias por confiar en mi persona al aceptarme como su asesora y exhorto a que caminemos juntos este semestre y logremos cumplir con el objetivo de la materia. Les recuerdo que es muy importante el, estar comunicados durante el semestre. Me gustaría hacerles una reflexión. “De que le sirve a una empresa tener el mejor producto y servicio en el mercado si no somos capaces de hacerlo llegar al consumidor.” Atentamente. LAE. Rosa María Pérez Ávila.

VI. Forma en que el alumno deberá preparar la asignatura

Al alumnos se le proporcionaran los apuntes de la materia de la biografía, además deberá estudiar por cada unidad y resolver los cuestionarios abiertos así como elaborar los mapas conceptuales correspondientes por cada unidad. Adicionalmente deberá realizar una práctica al concluir la tercera unidad y la cual deberá solicitar al profesor con anticipación, la fecha límite de la entrega de la práctica será a más tardar el 18 DE NOVIEMBRE de 2017. Deberá asistir una conferencia organizada por el SUA y entregar el reporte no más de una cuartilla. Como complemento, deberá realizar una visita por las instalaciones de la Universidad (museo, bibliotecas, eventos) entregar un reporte sobre la vivencia con una crítica objetiva ya sea sobre el mantenimiento de las instalaciones, la atención a los usuarios, el eventos, en no más de una cuartilla.

VII. Sistema de evaluación

FACTORES	DESCRIPCIÓN										
Requisitos	El alumno presentara un examen parcial por unidad; el mismo día tanto el mapa conceptual correspondiente como el cuestionario. La práctica deberá entregarla de manera impresa a más tardar el 28 de abril de 2018. Es requisito que todos los trabajos (mapas conceptuales, cuestionarios, prácticas y reportes) tengan como misma portada con todos los datos del alumno. La práctica deberá contener. • Índice • Portada • Desarrollo • Conclusión Abarcar un promedio máximo de 12 cuartillas sin considerar la portada y el índice. Para presentar el examen global, el alumno deberá entregar los mapas conceptuales y la práctica dos semanas antes de presentar el examen global .										
Porcentajes	<table> <tbody> <tr> <td>Exámenes Parciales</td> <td>60 %</td> </tr> <tr> <td>Act. de aprendizaje</td> <td>10 %</td> </tr> <tr> <td>Prácticas</td> <td>10 %</td> </tr> <tr> <td>Cuestionario de reforzamiento</td> <td>20 %</td> </tr> <tr> <td>TOTAL</td> <td>100 %</td> </tr> </tbody> </table>	Exámenes Parciales	60 %	Act. de aprendizaje	10 %	Prácticas	10 %	Cuestionario de reforzamiento	20 %	TOTAL	100 %
Exámenes Parciales	60 %										
Act. de aprendizaje	10 %										
Prácticas	10 %										
Cuestionario de reforzamiento	20 %										
TOTAL	100 %										

VIII. Recursos y estrategias didácticas

Correo Electrónico	(X)
Plan de Trabajo	(X)