



# PLANEACIÓN DIDÁCTICA

## LICENCIATURAS EN QUE SE IMPARTE

1. Administración 5to. a 8vo. semestre

## DATOS DE LA ASIGNATURA

<b>Nombre:</b>	Promoción de ventas
<b>Clave(s):</b>	0328
<b>Tipo:</b>	Optativa
<b>Plan de Estudios:</b>	2012 (actualizado a 2016)

## FECHAS DEL SEMESTRE:

<b>Inicio semestre:</b>	08 de enero de 2022
<b>Fin del semestre:</b>	11 de junio de 2022
<b>Plataforma educativa</b>	23 de febrero de 2022 Primer día para entrega de actividades en plataforma
<b>Cierre de plataformas:</b>	29 de mayo de 2022 a las 23:00 hrs. Último día para entrega de actividades en plataforma
<b>Periodo examen global:</b>	04 y del 06 al 10 de junio de 2022

## DATOS GENERALES

---

### Objetivo general:

El alumno conocerá todas las herramientas de promoción de ventas y será capaz de diseñar una campaña de promoción, para incrementar las ventas y utilidades generadas por un producto y /o servicio.

### Contenido temático:

	Tema	Teóricas	Prácticas
1	Introducción a la promoción de ventas.	2	
2	Marco legal de las promociones de ventas.	4	
3	La agencia de promociones y su funcionamiento.	4	
4	Comportamiento del consumidor y la promoción de ventas.	4	
5	Técnicas de promoción de ventas.	4	
6	Promociones del distribuidor.	4	
7	Promociones del fabricante.	4	
8	Promociones hacia el consumidor.	4	
9	La promoción de ventas en autoservicios y merchandising.	4	
10	Material pop.	4	
11	Tipos de actividades promocionales.	4	
12	Actividades promocionales para productos y servicios.	4	
13	Patrocinios.	4	
14	Promoción internacional.	4	
15	Envase promocional (Photo and Designaer).	2	
16	Planificación de las actividades promocionales.	8	
17	Comunicación e implementación de la campaña promocional.	2	

	<b>Suma total horas</b>	64
--	-------------------------	----

## BIENVENIDA

---

### Areciables alumnos:

Te doy la más cordial bienvenida al curso de Promoción de ventas, tendré el gusto de asesorarte para apoyarte en tu proceso de aprendizaje. Dentro de mis labores será guiarte y analizar el resultado de las actividades de aprendizaje programadas, cualquier duda o comentario no dudes en comunicármela ya que todo lo que realices tendrá retroalimentación.

Espero que el presente plan de trabajo cumpla con tus expectativas y te ayude durante el curso, para que llegues al final del camino y logres tus objetivos.

## PRESENTACIÓN DE LA ASIGNATURA

---

**El mercado actual presenta una cantidad de productos y servicios increíble, que aunado al avance de las comunicaciones y a los diferentes medios de publicidad que existen, representa un gran reto para cualquier empresa, negocio o persona, el poder hacerse un lugar y mantenerse en el mercado.**

**Estudiar las promociones de ventas te ayudará a comprender que éstas se emplean como parte de las actividades de marketing y sirven para estimular la venta o compra de un producto o servicio por medio de incentivos de corto plazo. De esta forma se fortalecen las actividades de información y persuasión en los diferentes medios de difusión que utiliza la publicidad y facilita la venta personal.**

**Por todo esto es necesario que toda empresa conozca y ponga en práctica, las promociones de ventas. Aquí la importancia de estudiar la asignatura, ya que es una herramienta que utiliza la empresa a través de la mercadotecnia para comunicarse con sus mercados, hacer llegar productos a los mismos y desplazarlos por medio de las ventas.**

**Al estudiar la asignatura conocerás cada una de las técnicas de promoción de ventas en las diferentes etapas del ciclo de vida del producto y su funcionamiento, para que después puedas desarrollarlas y aplicarlas en la actividad laboral en la que te desarrollas o te gustaría realizar. De la misma manera, conocerás que no todas las**

**técnicas de promoción de ventas van dirigidas a los consumidores, también existen técnicas de ventas para los distribuidores e intermediarios y conocerás su funcionamiento.**

## FORMA EN QUE EL ALUMNO DEBE PREPARAR LA ASIGNATURA

---

Las actividades de aprendizaje se han estructurado de tal forma que te permitan desarrollar habilidades y destrezas, para dar solución a un problema en específico, producto de los aprendizajes significativos derivados de la apropiación de los contenidos temáticos de la asignatura.

Serán de dos tres actividades de aprendizaje que tendrás que realizar dependiendo del tema a estudiar en el presente curso. La primera actividad la tendrás que realizar con base en una previa lectura establecida de acuerdo con el libro de texto requerido (en las actividades a realizar se indica la bibliografía requerida para cada una) o bien solicitarlo por el mensajero en la plataforma o por correo electrónico; la segunda y tercera actividades respectivas de aprendizaje las podrás obtener de la bibliografía requerida. Una vez que culmines las actividades de aprendizaje respectivamente serán enviadas y subidas en su campo correspondiente a la plataforma Moodle, es decir, la primera actividad, la segunda, tercera y así respectivamente, de acuerdo con el tema deberás adjuntarlos y enviarlos antes de presentar el examen parcial correspondiente.

Cuando la realización de una actividad implique hacer una investigación, deberás buscar fuentes oficiales como libros, revistas, artículos, etcétera, tu trabajo deberá contener al menos dos fuentes mesográficas diferentes a los apuntes electrónicos y bibliografía básica, deberás hacer la cita en formato APA.

Para la realización de tus actividades deberás cuidar tu **ortografía** y usar **fuentes oficiales** como: libros, revistas, artículos, etcétera.

Recuerda hacer la cita en formato APA, ya que, si no lo haces incurrirás en plagio. [https://www.revista.unam.mx/wp-content/uploads/3\\_Normas-APA-7-ed-2019-11-6.pdf](https://www.revista.unam.mx/wp-content/uploads/3_Normas-APA-7-ed-2019-11-6.pdf)

## ACTIVIDADES POR REALIZAR DURANTE EL SEMESTRE

---

### **Actividades a entregar:**

Es importante mencionar que las actividades de aprendizaje deben ser realizadas y enviadas con la debida presentación, es decir, debes realizar una portada con tus datos, ilustraciones o imágenes a color y bien esquematizadas, es decir, los resúmenes, cuadros sinópticos, mapas mentales, redes semánticas, casos prácticos y demás organizadores

gráficos que se requieran, a excepción de los ensayos y cuestionarios, en todas las actividades tienes que incluir conclusiones y fuentes de consulta. Las actividades de aprendizaje que deberás realizar y enviar para su evaluación son las siguientes:

Elabora tu actividad en un procesador de textos e integra una conclusión y fuentes de consulta, cuida la ortografía, utiliza fuente Arial 12 a espacio 1.5. e incorpora las fuentes consultadas al calce de tu documento con citación estilo APA y súbela a la sección de tareas de la plataforma.

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
<b>Unidad 1</b> Introducción a la promoción de ventas	<b>ACTIVIDAD 1</b>	<p>Realiza un resumen del capítulo 1 y 2 (INTRODUCCIÓN Y MARCO TEÓRICO) del libro de texto (José Luis Chong). Pág. 15 a 30.</p> <p>El resumen es un escrito que sintetiza las ideas principales de un texto. Su propósito es informar, no emitir opiniones, juicios e interpretaciones. La extensión del resumen puede variar, pero no suele pasar el 25 % de la extensión del original.</p> <p>Debe ser completo, bien redactado, coherente, sin faltas de ortografía, énfasis en los signos de puntuación. Incluye ilustraciones, conclusiones y fuentes de consulta.</p>	Chong, J.L. (2009). Promoción de ventas. Herramienta básica de marketing integral. Buenos Aires. Granica.	1.30
	<b>ACTIVIDAD 2</b>	Realiza un mapa conceptual con todos los temas contemplados en la unidad 2 (PROMOCIÓN DE	De la Garza, M. (2004). Promoción de ventas.	1.30

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
		<p>VENTAS) del libro de texto (Mario de la Garza) Pág. 17 a 24.</p> <p>El mapa conceptual es un diagrama que ayuda a entender un tema en específico al visualizar las relaciones entre las ideas y conceptos. Por lo general, las ideas son representadas en nodos estructurados jerárquicamente y se conectan con palabras de enlace sobre las líneas para explicar las relaciones.</p> <p>Debes abarcar todos los subtemas para realizar la actividad. Cuida tu ortografía, énfasis en los signos de puntuación. Incluye ilustraciones, conclusiones y fuentes de consulta.</p>	Estrategias mercadológicas de corto plazo. México. CECSA.	
	<b>ACTIVIDAD 3</b>	<p>Resolver toda la sección, así como todas las preguntas "NAVEGACIÓN EN EL CIBERESPACIO" del libro de texto (Mario de la Garza) Pág. 25.</p> <p>Tu participación debe presentar un contenido preciso y claro. De igual forma, los comentarios deberán ser significativos, cordiales y respetuosos, Incluye ilustraciones y cuida tu ortografía y redacción.</p>	De la Garza, M. (2004). Promoción de ventas. Estrategias mercadológicas de corto plazo. México. CECSA.	1.30
<b>Unidad 2</b>	<b>ACTIVIDAD 1</b>	Lee y organiza en cuadros sinópticos la información correspondiente al capítulo 18	De la Garza, M. (2004). Promoción	1.30

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
Marco legal de la promoción de ventas		<p>(REGULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES PROMOCIONALES) del libro de texto (Mario de la Garza) Pág. 183 A 188.</p> <p>Un cuadro sinóptico es una representación gráfica de ideas o conceptos. Se puede hacer un cuadro sinóptico sobre algún tema específico que se quiere analizar de manera acotada, utilizando palabras clave recuadradas y conectadas mediante líneas y conectores. Gráficamente es como un árbol: comienza con una palabra inicial de la cual surgen varias otras.</p> <p>Debes abarcar todos los subtemas para realizar la actividad. Cuida tu ortografía, énfasis en los signos de puntuación. Incluye ilustraciones, conclusiones y fuentes de consulta.</p>	de ventas. Estrategias mercadológicas de corto plazo. México. CECOSA.	
	<b>ACTIVIDAD 2</b>	<p>Conéctate a la página de la Profeco <a href="https://www.gob.mx/profeco">https://www.gob.mx/profeco</a></p> <p>Realiza lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Investiga los derechos básicos del consumidor.</li> </ul> <p>¿Realmente esta página da asistencia legal a los consumidores? Explica tu respuesta.</p>		1.30



Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
		Cuida tu ortografía, énfasis en los signos de puntuación. Incluye ilustraciones, conclusiones y fuentes de consulta.		
	<b>ACTIVIDAD 3</b>	<p>Investiga un caso práctico en donde no se haya respetado uno o varios derechos de los consumidores, puede ser una experiencia personal, familiar o documentada por la revista del consumidor, tienes que citar el caso, el o los principios no respetados y cómo debes solucionarlo mercadológicamente para no perder a tu cliente.</p> <p>Fundamenta tu respuesta y obviamente debes ilustrarlo correctamente. Cuida tu ortografía, énfasis en los signos de puntuación.</p>		1.30
<b>Unidad 3</b> La agencia de promociones y su funcionamiento	<b>ACTIVIDAD 1</b>	<p>Consulta la página <a href="https://www.amapro.com.mx/">https://www.amapro.com.mx/</a> e investiga qué es lo que hace, a qué se dedica, y describe los aspectos más importantes que hayas consultado para la industria promocional en México.</p> <p>Tu participación debe presentar un contenido preciso y claro. De igual forma, los comentarios deberán ser significativos, cordiales y respetuosos, Incluye ilustraciones y cuida tu ortografía y redacción.</p>		1.30

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
	<b>ACTIVIDAD 2</b>	<p>Dentro de la misma página de la AMAPRO <a href="https://www.amapro.com.mx/">https://www.amapro.com.mx/</a> Investiga a una agencia certificada a la misma y consulta todos los servicios que trabaja u ofrece para las industrias o empresa que la contrate.</p> <p>Tu participación debe presentar un contenido preciso y claro. De igual forma, los comentarios deberán ser significativos, cordiales y respetuosos, Incluye ilustraciones y cuida tu ortografía y redacción.</p>		1.30
	<b>ACTIVIDAD 3</b>	<p>De la misma agencia que consultaste, elige un servicio que te llame la atención, investiga y profundiza en qué consiste el mismo, no olvides ilustrarlo y fundamentar tus fuentes de investigación.</p> <p>Tu participación debe presentar un contenido preciso y claro. De igual forma, los comentarios deberán ser significativos, cordiales y respetuosos, Incluye ilustraciones y cuida tu ortografía y redacción.</p>		1.30
<b>Unidad 4</b> Comportamiento del consumidor y	<b>ACTIVIDAD 1</b>	En redes semánticas organiza la información del capítulo 4 (COMPORTAMIENTO DEL	De la Garza, M. (2004). Promoción de ventas.	1.30

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
la promoción de ventas		<p>CONSUMIDOR Y LA PROMOCIÓN DE VENTAS) del libro de texto (Mario de la Garza) Pág. 35 a 49.</p> <p>En un grafo o red semántica los elementos semánticos se representan por nodos. Dos elementos semánticos entre los que se admite se da la relación semántica que representa la red, estarán unidos mediante una línea, flecha o enlace o arista. Cierta tipo de relaciones no simétricas requieren grafos dirigidos que usan flechas en lugar de líneas.</p> <p>Debes abarcar todos los subtemas para realizar la actividad. Cuida tu ortografía, énfasis en los signos de puntuación. Incluye ilustraciones, conclusiones y fuentes de consulta.</p>	Estrategias mercadológicas de corto plazo. México. CECSA.	
	<b>ACTIVIDAD 2</b>	<p>Resolver todas las preguntas de la sección "NAVEGACIÓN EN EL CIBERESPEACIO" del libro de texto (Mario de la Garza). Pág. 50.</p> <p>Tu participación debe presentar un contenido preciso y claro. De igual forma, los comentarios deberán ser significativos, cordiales y respetuosos, Incluye ilustraciones y cuida tu ortografía y redacción.</p>	De la Garza, M. (2004). Promoción de ventas. Estrategias mercadológicas de corto plazo. México. CECSA.	1.30

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
<b>Unidad 5</b> Técnicas de promoción de ventas	<b>ACTIVIDAD 1</b>	<p>Investiga las diferentes técnicas de promoción de ventas en la etapa de introducción y crecimiento del libro de texto (José Luis Chong). Pág. 45 a 93.</p> <p>Tu participación debe presentar un contenido preciso y claro. De igual forma, los comentarios deberán ser significativos, cordiales y respetuosos, Incluye ilustraciones y cuida tu ortografía y redacción.</p>	<p>Chong, J.L. (2009). Promoción de ventas. Herramienta básica de marketing integral. Buenos Aires. Granica.</p>	1.30
	<b>ACTIVIDAD 2</b>	<p>Ilustra ejemplos de las diferentes técnicas de promoción de ventas en la etapa de madurez y saturación (José Luis Chong). Pág. 95 a 143.</p> <p>Tu participación debe presentar un contenido preciso y claro. De igual forma, los comentarios deberán ser significativos, cordiales y respetuosos. Cuida tu ortografía y redacción.</p>	<p>Chong, J.L. (2009). Promoción de ventas. Herramienta básica de marketing integral. Buenos Aires. Granica.</p>	1.30
<b>Unidad 6</b> Promociones del distribuidor	<b>ACTIVIDAD 1</b>	<p>En cuadros comparativos lee y organiza la información correspondiente al capítulo 5 (INTRODUCCIÓN A LAS TÉCNICAS DE PROMOCIÓN DE VENTAS) del libro de texto (Mario de la Garza) Pág. 51 a 59.</p> <p>Un cuadro comparativo es un instrumento de estudio basado en el aprendizaje visual, que ordena y compara información sobre de alguna</p>	<p>De la Garza, M. (2004). Promoción de ventas. Estrategias mercadológicas de corto plazo. México. CECSA.</p>	1.30

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
		<p>materia. Es importante saber cómo elaborar un cuadro comparativo, pues este brinda a quien lo lee una visión lógica y esquemática del contenido.</p> <p>Debes abarcar todos los subtemas para realizar la actividad. Cuida tu ortografía, énfasis en los signos de puntuación. Incluye ilustraciones, conclusiones y fuentes de consulta.</p>		
	<b>ACTIVIDAD 2</b>	<p>Resuelve todas las preguntas de la sección "ACTIVIDADES" del libro de texto (Mario de la Garza) Pág. 60.</p> <p>Tu participación debe presentar un contenido preciso y claro. De igual forma, los comentarios deberán ser significativos, cordiales y respetuosos, Incluye ilustraciones y cuida tu ortografía y redacción.</p>	De la Garza, M. (2004). Promoción de ventas. Estrategias mercadológicas de corto plazo. México. CECSA.	1.30
<b>Unidad 7</b> Promociones del fabricante	<b>ACTIVIDAD 1</b>	En cuadros sinópticos conceptualiza todas las promociones dirigidas por el fabricante a los intermediarios del capítulo 6 (TIPOS DE ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA LOS INTERMEDIARIOS) del libro de texto (Mario de la Garza) Pág. 61 a 70.	De la Garza, M. (2004). Promoción de ventas. Estrategias mercadológicas de corto plazo. México. CECSA.	1.30

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
		<p>Un cuadro sinóptico es una representación gráfica de ideas o conceptos. Se puede hacer un cuadro sinóptico sobre algún tema específico que se quiere analizar de manera acotada, utilizando palabras clave recuadradas y conectadas mediante líneas y conectores. Gráficamente es como un árbol: comienza con una palabra inicial de la cual surgen varias otras.</p> <p>Debes abarcar todos los subtemas para realizar la actividad. Cuida tu ortografía, énfasis en los signos de puntuación. Incluye ilustraciones, conclusiones y fuentes de consulta.</p>		
	<b>ACTIVIDAD 2</b>	<p>Resuelve todas las preguntas de la sección "ACTIVIDADES" del libro de texto (Mario de la Garza) Pág. 71.</p> <p>Tu participación debe presentar un contenido preciso y claro. De igual forma, los comentarios deberán ser significativos, cordiales y respetuosos, Incluye ilustraciones y cuida tu ortografía y redacción.</p>	De la Garza, M. (2004). Promoción de ventas. Estrategias mercadológicas de corto plazo. México. CECSA.	1.30
<b>Unidad 8</b> Promociones hacia el consumidor	<b>ACTIVIDAD 1</b>	Realizar una reseña con la información del capítulo 3 (TIPOS DE PROMOCIÓN HACIA EL CONSUMIDOR) del libro de texto (José Luis Chong). Pág. 31 a 43.	Chong, J.L. (2009). Promoción de ventas. Herramienta	

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
		<p>Una reseña es un escrito breve y conciso en el cual se realiza un examen o crítica de una obra o acontecimiento reciente para darlo a conocer al público. La palabra, como tal, deriva del verbo reseñar, que a su vez proviene del latín resignāre, que significa 'tomar nota', 'escribir' o 'apuntar'.</p> <p>Tu participación debe presentar un contenido preciso, claro, ben redactado y coherente. De igual forma, los comentarios deberán ser significativos, cordiales y respetuosos, Incluye ilustraciones y cuida tu ortografía y redacción.</p>	básica de marketing integral. Buenos Aires. Granica.	
<b>ACTIVIDAD COLABORATIVA</b>	<b>ACTIVIDAD 2</b>	De todas las diferentes estrategias de promoción de ventas que se indican durante el ciclo de vida producto (TIPOS DE PROMOCIÓN HACIA EL CONSUMIDOR) del libro de texto (José Luis Chong) Pág. 33; indica una estrategia que te llame la atención y explícalo en el foro general, de manera que realices un comentario de la estrategia de uno de tus compañeros y la retroalimentación de uno o varios de tus compañeros.	Chong, J.L. (2009). Promoción de ventas. Herramienta básica de marketing integral. Buenos Aires. Granica.	3.2
<b>Unidad 9</b> La promoción de ventas en	<b>ACTIVIDAD 1</b>	Realiza un ensayo con información del capítulo 7 (LA PROMOCIÓN DE VENTAS EN AUTOSERVICIOS Y	De la Garza, M. (2004). Promoción de ventas.	1.30

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
autoservicios y merchandising		<p>MERCHANDISING) del libro de texto (Mario de la Garza). Pág. 73 a 83.</p> <p>El ensayo es un tipo de texto en prosa que explora, analiza, interpreta o evalúa un tema. Se considera un género literario comprendido dentro del género didáctico.</p> <p>Tu participación debe presentar un contenido preciso, claro, bien redactado y coherente. De igual forma, los comentarios deberán ser significativos, cordiales y respetuosos. Cuida tu ortografía y redacción.</p>	Estrategias mercadológicas de corto plazo. México. CECSA.	
	<b>ACTIVIDAD 2</b>	<p>Resuelve todas las preguntas de la sección "ACTIVIDADES" del libro de texto (Mario de la Garza) Pág. 84.</p> <p>Tu participación debe presentar un contenido preciso y claro. De igual forma, los comentarios deberán ser significativos, cordiales y respetuosos, Incluye ilustraciones y cuida tu ortografía y redacción.</p>	De la Garza, M. (2004). Promoción de ventas. Estrategias mercadológicas de corto plazo. México. CECSA.	1.30
<b>Unidad 10</b> Material POP	<b>ACTIVIDAD 1</b>	Investiga los tipos de material POP Bidimensionales, Tridimensionales y de Tecnologías. Es importante que cites la fuente.		1.30



Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
		<p>Tu participación debe presentar un contenido preciso y claro. De igual forma, los comentarios deberán ser significativos, cordiales y respetuosos, Incluye ilustraciones y cuida tu ortografía y redacción.</p>		
	<b>ACTIVIDAD 2</b>	<p>De las categorías anteriores escoge 5 tipos de material POP y explícalos con su debida ilustración, citando la fuente.</p> <p>Tu participación debe presentar un contenido preciso y claro. De igual forma, los comentarios deberán ser significativos, cordiales y respetuosos, Incluye ilustraciones y cuida tu ortografía y redacción.</p>		1.30
<p><b>Unidad 11</b> Tipos de actividades promocionales</p>	<b>ACTIVIDAD 1</b>	<p>En un organizador gráfico de constelación de palabras, indica los temas del capítulo 8 (TIPOS DE ATIVIDADES PROMOCIONALES) del libro de texto (Mario de la Garza) Pág. 87 a 107.</p> <p>Una constelación de palabras consiste en un conjunto de ideas o palabras agrupadas que se relacionan con el tema central que se piensa abordar.</p> <p>Debes abarcar todos los subtemas para realizar la actividad. Cuida tu ortografía, énfasis en los</p>	<p>De la Garza, M. (2004). Promoción de ventas. Estrategias mercadológicas de corto plazo. México. CECSA.</p>	1.30

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
		signos de puntuación. Escribe conclusiones e indica y fuentes de consulta.		
	<b>ACTIVIDAD 2</b>	<p>Resolver toda la sección "NAVEGACIÓN EN EL CIBERESPACIO" del libro de texto (Mario de la Garza). Pág. 108.</p> <p>Tu participación debe presentar un contenido preciso y claro. De igual forma, los comentarios deberán ser significativos, cordiales y respetuosos, Incluye ilustraciones y cuida tu ortografía y redacción.</p>	De la Garza, M. (2004). Promoción de ventas. Estrategias mercadológicas de corto plazo. México. CECSA.	1.30
<p><b>Unidad 12</b> Actividades promocionales para productos industriales y servicios</p>	<b>ACTIVIDAD 1</b>	<p>Mediante un organizador gráfico de telarañas, lee y organiza la información del capítulo 9 (ACTIVIDADES PROMOCIONALES PARA PRODUCTOS INDUSTRIALES Y SERVICIOS) del libro de texto (Mario de la Garza) Pág. 111 a 119.</p> <p>Se utilizan para mostrar la relación entre una categoría, la cual se coloca en el centro de la telaraña, y otras que se colocan a su alrededor. Tanto la categoría principal como las secundarias interactúan entre sí, formando una telaraña.</p> <p>Las telarañas se diferencian de los mapas conceptuales porque son muy esquemáticas, sin recurrir a conectores para facilitar su lectura en</p>	De la Garza, M. (2004). Promoción de ventas. Estrategias mercadológicas de corto plazo. México. CECSA.	1.30

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
		<p>voz alta. También son diferentes de los mapas de ideas porque en las telarañas sí hay jerarquía.</p> <p>Debes abarcar todos los subtemas para realizar la actividad. Cuida tu ortografía, énfasis en los signos de puntuación. Incluye ilustraciones, conclusiones e indica fuentes de consulta.</p>		
	<b>ACTIVIDAD 2</b>	<p>Resolver únicamente la sección “ACTIVIDADES A REALIZAR” del libro de texto (Mario de la Garza) Pág. 120.</p> <p>Tu participación debe presentar un contenido preciso y claro. De igual forma, los comentarios deberán ser significativos, cordiales y respetuosos, Incluye ilustraciones y cuida tu ortografía y redacción.</p>	De la Garza, M. (2004). Promoción de ventas. Estrategias mercadológicas de corto plazo. México. CECSA.	1.30
<b>Unidad 13</b> Patrocinios	<b>ACTIVIDAD 1</b>	<p>Realiza un resumen del capítulo 10 (PATROCINIOS) del libro de texto (Mario de la Garza). Pág. 123 a 128.</p> <p>El resumen es un escrito que sintetiza las ideas principales de un texto. Su propósito es informar, no emitir opiniones, juicios e interpretaciones. La extensión del resumen puede variar, pero no suele pasar el 25 % de la extensión del original.</p>	De la Garza, M. (2004). Promoción de ventas. Estrategias mercadológicas de corto plazo. México. CECSA.	1.30

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
		Debe ser completo, bien redactado, coherente, sin faltas de ortografía, énfasis en los signos de puntuación. Incluye ilustraciones, conclusiones y fuentes de consulta.		
	<b>ACTIVIDAD 2</b>	<p>Resolver únicamente la sección “NAVEGACIÓN EN EL CIBERESPACIO” del libro de texto (Mario de la Garza) Pág. 128.</p> <p>Tu participación debe presentar un contenido preciso y claro. De igual forma, los comentarios deberán ser significativos, cordiales y respetuosos, Incluye ilustraciones y cuida tu ortografía y redacción.</p>	De la Garza, M. (2004). Promoción de ventas. Estrategias mercadológicas de corto plazo. México. CECSA.	1.30
<b>Unidad 14</b> Promoción internacional	<b>ACTIVIDAD 1</b>	<p>Realiza un resumen del capítulo 13 (PROMOCION INTERNACIONAL) del libro de texto (Mario de la Garza). Pág. 139 A 143.</p> <p>El resumen es un escrito que sintetiza las ideas principales de un texto. Su propósito es informar, no emitir opiniones, juicios e interpretaciones. La extensión del resumen puede variar, pero no suele pasar el 25 % de la extensión del original.</p> <p>Debe ser completo, bien redactado, coherente, sin faltas de ortografía, énfasis en los signos de</p>	De la Garza, M. (2004). Promoción de ventas. Estrategias mercadológicas de corto plazo. México. CECSA.	1.30

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
		puntuación. Incluye ilustraciones, conclusiones y fuentes de consulta.		
	<b>ACTIVIDAD 2</b>	<p>Resolver únicamente la sección "ACTIVIDADES" del libro de texto (Mario de la Garza) Pág. 143.</p> <p>Tu participación debe presentar un contenido preciso y claro. De igual forma, los comentarios deberán ser significativos, cordiales y respetuosos, Incluye ilustraciones y cuida tu ortografía y redacción.</p>	De la Garza, M. (2004). Promoción de ventas. Estrategias mercadológicas de corto plazo. México. CECSA.	1.30
<b>Unidad 15</b> Envase (empaquete) promocional	<b>ACTIVIDAD 1</b>	<p>Realza un cuadro sinóptico con información del capítulo 14 (EMPAQUE PROMOCIONAL) del libro de texto (Mario de la Garza). Pág. 145 a 154.</p> <p>Un cuadro sinóptico es una representación gráfica de ideas o conceptos. Se puede hacer un cuadro sinóptico sobre algún tema específico que se quiere analizar de manera acotada, utilizando palabras clave recuadradas y conectadas mediante líneas y conectores. Gráficamente es como un árbol: comienza con una palabra inicial de la cual surgen varias otras.</p> <p>Debes abarcar todos los subtemas para realizar la actividad. Cuida tu ortografía, énfasis en los</p>	De la Garza, M. (2004). Promoción de ventas. Estrategias mercadológicas de corto plazo. México. CECSA.	1.30

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
		signos de puntuación. Incluye ilustraciones, conclusiones y fuentes de consulta.		
	<b>ACTIVIDAD 2</b>	<p>Resolver únicamente la sección "ACTIVIDADES" del libro de texto (Mario de la Garza) Pág. 154 a 155.</p> <p>Tu participación debe presentar un contenido preciso y claro. De igual forma, los comentarios deberán ser significativos, cordiales y respetuosos, Incluye ilustraciones y cuida tu ortografía y redacción.</p>	De la Garza, M. (2004). Promoción de ventas. Estrategias mercadológicas de corto plazo. México. CECSA.	1.30
<b>Unidad 16</b> Planificación de las actividades promocionales	<b>ACTIVIDAD 1</b>	<p>Mediante un diagrama jerárquico organiza la información del capítulo 15 (PLANIFICACIÓN DE LA ACTIVIDADES PROMOCIONALES) del libro de texto (Mario de la Garza) Pág. 157 a 167.</p> <p>Es un recurso gráfico que determina el flujo de información de forma descendente y según su importancia. Es por eso que se hace necesario tener a la mano <b>todas las ideas</b> anteriormente para poder hacerlo a la perfección.</p> <p>La estructura de un diagrama de esta naturaleza se basa en colocar de arriba hacia abajo, por orden de importancia y lógica, los datos e información.</p>	De la Garza, M. (2004). Promoción de ventas. Estrategias mercadológicas de corto plazo. México. CECSA.	1.30

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
		Debes abarcar todos los subtemas para realizar la actividad. Cuida tu ortografía, énfasis en los signos de puntuación. Incluye ilustraciones, conclusiones y fuentes de consulta.		
	<b>ACTIVIDAD 2</b>	<p>Resolver únicamente la sección "NAVEGACIÓN EN EL CIBERESPACIO" del libro de texto (Mario de la Garza) Pág. 168.</p> <p>Debes abarcar todos los subtemas para realizar la actividad. Cuida tu ortografía, énfasis en los signos de puntuación. Incluye ilustraciones, conclusiones y fuentes de consulta.</p>	De la Garza, M. (2004). Promoción de ventas. Estrategias mercadológicas de corto plazo. México. CECSA.	1.30
<b>Unidad 17</b> Comunicación e implementación de la campaña promocional	<b>ACTIVIDAD 1</b>	<p>Realiza un resumen del capítulo 13 (PROMOCION INTERNACIONAL) del libro de texto (Mario de la Garza). Pág. 139 A 143.</p> <p>El resumen es un escrito que sintetiza las ideas principales de un texto. Su propósito es informar, no emitir opiniones, juicios e interpretaciones. La extensión del resumen puede variar, pero no suele pasar el 25 % de la extensión del original.</p> <p>Debe ser completo, bien redactado, coherente, sin faltas de ortografía, énfasis en los signos de puntuación. Incluye ilustraciones, conclusiones y fuentes de consulta.</p>	De la Garza, M. (2004). Promoción de ventas. Estrategias mercadológicas de corto plazo. México. CECSA.	1.30

Unidad	N° Actividad (consecutivo)	Descripción	Bibliografía sugerida	Valor (enteros)
	<b>ACTIVIDAD 2</b>	Resolver únicamente la sección "ACTIVIDADES" del libro de texto (Mario de la Garza) Pág. 143.  Tu participación debe presentar un contenido preciso y claro. De igual forma, los comentarios deberán ser significativos, cordiales y respetuosos, Incluye ilustraciones y cuida tu ortografía y redacción.	De la Garza, M. (2004). Promoción de ventas. Estrategias mercadológicas de corto plazo. México. CECSA.	1.30
<b>Ponderación total de las actividades</b>				50%

## EXÁMENES

De acuerdo con los lineamientos del modelo educativo, tienes tres períodos a lo largo del semestre para presentar tus exámenes parciales (consulta las fechas en el calendario de inscripción a parciales y globales en el Portal SUAyED), tú decides el período en el que los realizarás.

Para esta asignatura están programados de la siguiente manera:

**Parciales:** Deberás entregar las actividades de aprendizaje de las unidades implicadas en cada parcial, antes de que inicie el periodo de aplicación. Es importante que te inscribas en cada periodo y cumplas con los lineamientos para su presentación.

NÚMERO	UNIDADES (que lo integran)	VALOR (núm. enteros)
1ro.	1,2,3,4,5	12.5



<b>2do.</b>	6,7,8,9	12.5
<b>3ro.</b>	10,11,12,13	12.5
<b>4to.</b>	14,15,16,17	12.5

Recuerda revisar el calendario de aplicación de exámenes en el portal del SUAyED y registrarte en el sistema EMA para poder presentar los exámenes.

- **Global. Examen más requisito**

<b>Valor examen</b>	<b>Valor requisito</b>	<b>Apertura de requisito en plataforma</b>	<b>Entrega de requisito en plataforma</b>	<b>Aplicación de global</b>
80 %	20 %	30 de mayo de 2022	Del 01 al 3 de junio de 2020	04 y del 06 al 10 de junio de 2022

## PORCENTAJES DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN

---

<b>Concepto</b>	<b>Porcentajes</b>
Actividades de aprendizaje	46.8 %
Actividades colaborativas	3.2%
Exámenes parciales	50 %
Otro	XX %
<b>Total</b>	<b>100 %</b>

## FUNCIONES DEL ASESOR

---

Por ser una modalidad abierta, tu asesor:

1. Será tu apoyo y guía de manera presencial para la resolución de dudas y desarrollo de las actividades; así mismo, por la mensajería de la plataforma educativa para dudas concretas.
2. Calificará y retroalimentará tus actividades de aprendizaje en plataforma educativa en un lapso no mayor a una semana después de la entrega.
3. Te recomendará recursos didácticos adicionales para ampliar tu conocimiento. No es su obligación facilitarte: copias, archivos digitales o proporcionarte ligas directas de la BIDI.
4. Enviará tu calificación al finalizar el semestre de manera personalizada.

## DATOS DEL ASESOR O GRUPO DE ASESORES

---

Nombre	Correo electrónico
Juan Carlos Chávez Bermúdez	jchavez@docencia.fca.unam.mx

**Enseñar no es transferir conocimiento, sino crear las posibilidades para su propia producción o construcción.**

**Paulo Freire**