



Ministerio de Cultura y Educación  
 Universidad Nacional de San Luis  
 Facultad de Ciencias Humanas  
 Departamento: Comunicación  
 Area: Area 9: Política e Instituciones

(Programa del año 2016)  
 (Programa en trámite de aprobación)  
 (Presentado el 08/03/2016 11:12:02)

### I - Oferta Académica

Materia	Carrera	Plan	Año	Período
MARKETING Y PUBLICIDAD	LIC. EN COMUNICACION SOCIAL	09/07	2016	1° cuatrimestre

### II - Equipo Docente

Docente	Función	Cargo	Dedicación
STINGA, BAMBINA DOROTEA	Prof. Responsable	P.Adj Exc	40 Hs
HIDALGO, ANA LAURA	Auxiliar de Práctico	A.1ra Semi	20 Hs

### III - Características del Curso

Credito Horario Semanal				
Teórico/Práctico	Teóricas	Prácticas de Aula	Práct. de lab/ camp/ Resid/ PIP, etc.	Total
4 Hs	Hs	Hs	Hs	4 Hs

Tipificación	Periodo
A - Teoría con prácticas de aula y campo	1° Cuatrimestre

Duración			
Desde	Hasta	Cantidad de Semanas	Cantidad de Horas
14/03/2016	24/06/2016	15	60

### IV - Fundamentación

Los contenidos del presente programa se han seleccionado teniendo en cuenta las incumbencias, alcance y perfil tanto del Lic. en Comunicación Social como del Lic. en Producción de Radio y Televisión establecidos en las ordenanzas 09/ 07 y 12/09 respectivamente.

El programa se desarrollará tratando de lograr la complementación entre los conceptos teóricos y los procedimientos prácticos, motivando la investigación y profundización de los distintos temas ya que como opción epistemológica se considera que toda acción referencia en marcos teóricos y que toda teoría, como práctica, deviene en acciones.

Para el presente año académico, el marketing y sus aplicaciones es el contenido transversal del programa. Los principales conceptos del marketing: intercambio, mercado, segmentación, posicionamiento, comunicaciones integradas de marketing, se trabajaran atendiendo distintas aplicaciones: bienes, servicios, ideas, organizaciones sociales.

Se ha de procurar que el conocimiento teórico, la actitud de investigación y la valorización de la experiencia, han de ser las tres dimensiones desde las cuales se buscará abordar los contenidos del presente programa procurando la complementariedad de las mismas en el abordaje de la propuesta de trabajos prácticos.

### V - Objetivos / Resultados de Aprendizaje

. OBJETIVO GENERAL  
 Acercar al alumno los conceptos fundamentales del marketing y la publicidad promoviendo prácticas reflexivas y contextualizadas

• OBJETIVOS ESPECÍFICOS  
 - Brindar al alumno el marco conceptual, generando espacios de reflexión para la comprensión del marketing como disciplina.

- Aproximar al alumno al conocimiento de las estrategias de marketing a fin de poder planificar las comunicaciones de marketing.
- Aproximar al alumno a diferentes aplicaciones del marketing.

## **VI - Contenidos**

### **Unidad 1: El marketing y su objeto de estudio**

¿Qué es el marketing? Conocimiento del mercado y las necesidades de los clientes. Diseño de una estrategia de marketing impulsada por el cliente. Plan de marketing integrado. Estrategia de marketing y mezcla de marketing. Marketing sustentable: ética y responsabilidad social.

Unidad 2: Marketing y sus aplicaciones

Algunas aplicaciones del marketing: Bienes; Servicios. Eventos; Experiencias; Personas; Lugares; Derechos de propiedad; Organizaciones ;Información; Ideas.

Unidad 3: Análisis de los mercados de consumo. Segmentación de mercados. Estrategia de Posicionamiento

Mercados de consumo y comportamiento de compra de los consumidores. Modelos de comportamientos de compra de los consumidores. Características que afectan el comportamiento de compra del consumidor. Tipos de comportamientos en la decisión de compra. Proceso de decisión del comprador. Comportamiento posterior a la compra. Proceso de Decisión de compra de nuevos productos. Segmentación del mercado. Marketing meta. Diferenciación y posicionamiento.

Unidad 4: Productos Servicios y marcas.

¿Qué es un producto? Decisiones sobre productos y servicios. Estrategia de asignación de marcas: creación de marcas fuertes.

Unidad 5: Planificación de las comunicaciones de marketing

Comunicación de valor para el cliente: estrategia de comunicación de marketing integrada. Mezcla de Promoción.

Comunicaciones de marketing integradas. Una perspectiva del proceso de comunicación. Pasos para desarrollar una comunicación de marketing eficaz. Establecimiento del presupuesto de promoción y la mezcla de promoción. Comunicación de marketing con responsabilidad social. Publicidad y relaciones públicas. Ventas personales y promoción de ventas. Marketing directo y marketing en línea.

## **VII - Plan de Trabajos Prácticos**

Las clases prácticas se desarrollaran de acuerdo a la guía de trabajos prácticos. La misma se estructura sobre la base de:

- 1.- Resolución de casos, discusión de vídeos y artículos de actualidad, análisis y reflexión de lecturas según los temas abordados en cada unidad.
- 2.- Integración de todos los conceptos en la realización de un trabajo de campo.

## **VIII - Regimen de Aprobación**

### **ALUMNOS REGULARES**

Condiciones para regularizar la asignatura:

- Presentación escrita y defensa oral en las fechas que oportunamente establecerá el equipo docente del programa de trabajos prácticos puntualizado en el apartado VI de este programa.

El programa de trabajos prácticos se presenta al inicio del cuatrimestre con el cronograma de fechas de presentación correspondiente a cada unidad del programa.

Cada trabajo práctico tiene su instancia de recuperación, debiendo estar aprobado antes de la presentación del siguiente trabajo práctico, dado la correlación de los temas.

De este modo se propone una evaluación de los contenidos en proceso.

### **RÉGIMEN DE ALUMNOS LIBRES.**

Los alumnos que rindan en condición de libres deberán:

- Presentar y aprobar diez días antes de la fecha de examen la guía de trabajos prácticos para alumnos libres.
- Superar un examen escrito eliminatorio sobre temas del programa analítico.
- Superar una evaluación oral sobre la base de las unidades del programa analítico, previa aprobación del examen escrito.

## IX - Bibliografía Básica

- [1] Kotler P. Armstrong G. Marketing. Pearson-Mexico. 14 edición 2012.
- [2] Gendron Corinne. Palma Torres Arturo. Bisailoon Véronique. El comercio Justo. Editorial Marea. 2012
- [3] Martínez Pandiani, G. Marketing Político. Campañas, medios y estrategias electorales. Ugerman Editores 3ra. Edición. 2004
- [4] Grande Esteban Ildelfonso. Marketing de los Servicios. Alfaomega Grupo editor. 4ta edición. 2012
- [5] Gomez David. El día que Goliat venció a David. Ediciones B. 2013
- [6] Storni Guillermo. Markear. El marketing de Arcor en acción. Editorial Planeta. 2015

## X - Bibliografía Complementaria

- [1] Kotler Philip- Keller Kevin Lane. Dirección de Marketing. Duodécima edición. Prentice Hall. 2006.
- [2] Cyr Donald. Gray Douglas. Marketing. En la pequeña y mediana empresa. Editorial Norma. 2004
- [3] Levy Alberto. Mayonesa. La esencia del marketing. Principios del desarrollo competitivo. Ediciones Granica SA. 1998.
- [4] Aprile O. La publicidad puesta al día. La Cujía. 3ra. edición Buenos Aires. 2012.
- [5] O'Guinn Thomas- Allen Chris T.- Semenik Richard . Publicidad. Thomson Editores. 1999.

## XI - Resumen de Objetivos

Acercar al alumno los conceptos fundamentales del marketing y la publicidad promoviendo prácticas reflexivas y contextualizadas

## XII - Resumen del Programa

Unidad 1: El marketing y su objeto de estudio  
Unidad 2: Marketing y sus aplicaciones  
Unidad 3: Análisis de los mercados de consumo. Segmentación de mercados. Estrategia de Posicionamiento  
Unidad 4: Productos Servicios y marcas.  
Unidad 5: Planificación de las comunicaciones de marketing

## XIII - Imprevistos

## XIV - Otros

<b>ELEVACIÓN y APROBACIÓN DE ESTE PROGRAMA</b>	
	<b>Profesor Responsable</b>
Firma:	
Aclaración:	
Fecha:	