



## FACULTAD DE DISEÑO, ARQUITECTURA Y ARTE

### ESCUELA LICENCIATURA EN ARTE TEATRAL

#### 1. Datos generales

**Materia:** DESARROLLO, GESTIÓN, ADMINISTRACIÓN DE  
**Código:** FDI0309  
**Paralelo:** A  
**Periodo :** Septiembre-2019 a Febrero-2020  
**Profesor:** ALARCON MORALES JHONN MANUEL  
**Correo electrónico:** jalarcon@uazuay.edu.ec

**Nivel:** 7

#### Distribución de horas.

Docencia	Práctico	Autónomo: 0		Total horas
		Sistemas de tutorías	Autónomo	
3				3

#### Prerrequisitos:

Código: FDI0301 Materia: DIRECCIÓN IV

#### 2. Descripción y objetivos de la materia

Esta materia es de carácter teórico práctica, abordará los elementos técnicos y conceptuales del marketing teatral y cultural aplicados a la gestión escénica.

Contribuirá para que el estudiante pueda vincular sus proyectos culturales o teatrales con el contexto comercial. Además de adquirir las herramientas para difundir y promocionar obras de teatro o eventos culturales para generar nuevos públicos y audiencias.

Se articula con las materias de DGA de Proyectos del 1 al 4 y demás materias relacionadas con la gestión teatral.

#### 3. Objetivos de Desarrollo Sostenible

#### 4. Contenidos

1.1	Conceptos básicos de marketing teatral y cultural
1.2	Nuestro proyecto somos nosotros / Pensarnos como proyecto
1.3	Objetivos claros y Orientación hacia el mercado
1.4	Pensar en nuestros públicos
2.1	El producto artístico
2.2	Características / Etapas de vida
2.3	Segmentación de públicos
2.4	¿Qué hacemos que no hace la competencia?
2.5	Posicionamiento en la mente del público
3.1	Lo difícil de fijar un precio
3.2	Premisas para fijar un precio
3.3	Objetivos de los precios
3.4	Enfoques posibles

3.5	Los precios promocionales
4.1	Como llegar a nuestro públicos
4.2	Intermediarios: Funciones
4.3	Diseñar el canal de distribución
4.4	Modalidades de negociación
4.5	Premisas a definir con los intermediarios
4.6	Principales errores en el trabajo con intermediarios
5.1	¿Cómo nos promovemos?
5.2	Aspectos para la acción promocional
5.3	Instumentos de comunicación promocional
5.4	Información básica que un proyecto debe ofrecer a su público
6.1	La identidad como diseño de identidad
6.2	La imagen como marca y percepción de valor
6.3	El posicionamiento y la auto imagen

## 5. Sistema de Evaluación

### Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

#### Resultado de aprendizaje de la materia

#### Evidencias

##### ao. Sustentar una propuesta pertinente que sea factible en el contexto local.

-Aplicar los factores que determinan las estrategias de marketing para llegar a la satisfacción de las necesidades del mercado meta.

-Evaluación escrita  
-Informes  
-Proyectos  
-Reactivos

-Reconocer la vinculación entre marketing y el teatro

-Evaluación escrita  
-Informes  
-Proyectos  
-Reactivos

##### aq. Plantear una investigación o un proyecto teatral.

-Identificar los factores que determinan las estrategias de marketing para llegar a la satisfacción de las necesidades del proyecto.

-Evaluación escrita  
-Informes  
-Proyectos  
-Reactivos

-Reconocer la vinculación entre marketing y el teatro

-Evaluación escrita  
-Informes  
-Proyectos  
-Reactivos

## Desglose de evaluación

Evidencia	Descripción	Contenidos sílabo a evaluar	Aporte	Calificación	Semana
Reactivos	Definición y conceptos de marketing teatral	Definición y Conceptos de Marketing Teatral	APORTE	5	Semana: 5 (07-OCT-19 al 10-OCT-19)
Informes	Producto y Precio / Posicionamiento	El precio, El producto	APORTE	10	Semana: 10 (11-NOV-19 al 13-NOV-19)
Informes	Canales de Distribución	La distribución	APORTE	7	Semana: 13 (02-DIC-19 al 07-DIC-19)
Informes	Estrategias de promoción de teatro	La distribución	APORTE	8	Semana: 15 (16-DIC-19 al 21-DIC-19)
Evaluación escrita	Examen en base a reactivos	Definición y Conceptos de Marketing Teatral, El precio, El producto, La distribución, La identidad, imagen y posicionamiento, La promoción o la mezcla de comunicación	EXAMEN	10	Semana: 19 (13-ENE-20 al 18-ENE-20)
Proyectos	Desarrollo de un plan de marketing teatral	Definición y Conceptos de Marketing Teatral, El precio, El producto, La distribución, La identidad, imagen y posicionamiento, La promoción o la mezcla de comunicación	EXAMEN	10	Semana: 19 (13-ENE-20 al 18-ENE-20)
Evaluación escrita	10 puntos se mantienen fijos de la evaluación escrita - examen final	Definición y Conceptos de Marketing Teatral, El precio, El producto, La distribución, La identidad, imagen y posicionamiento, La promoción o la mezcla de comunicación	SUPLETORIO	10	Semana: 21 ( al )
Reactivos	Examen en base a reactivos todos los contenidos	Definición y Conceptos de Marketing Teatral, El precio, El producto, La distribución, La identidad, imagen y posicionamiento, La promoción o la mezcla de comunicación	SUPLETORIO	10	Semana: 21 ( al )

## Metodología

## Criterios de evaluación

## 6. Referencias

### Bibliografía base

#### Libros

Autor	Editorial	Título	Año	ISBN
PHILIP KOTLER	pearson	DIRECCIÓN DE MARKETING	2012	978-6-07-321245-8
SELLAS, JORDI / COLOMER JAUME	Bissap Consulting	MARKETING DE LAS ARTES ESCÉNICAS CREACIÓN Y DESARROLLO DE PÚBLICOS	2009	NO INDICA
AMAYA, CRISTINA	Miami Studio Design	MERCADOTECNIA PARA PROYECTOS ARTÍSTICOS	2010	NO INDICA
HERAS, GUILLERMO	RGC libros	"PENSAR LA GESTIÓN DE LAS ARTES ESCÉNICAS. ESCRITOS DE UN GESTOR	2012	978-987-26263-3-4

#### Web

#### Software

#### Revista

Bibliografía de apoyo

Libros

---

Web

---

Software

---

Revista

---

---

Docente

---

Director/Junta

Fecha aprobación: **15/09/2019**

Estado: **Aprobado**