



## FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN ESCUELA DE ECONOMÍA EMPRESARIAL

### 1. Datos generales

**Materia:** MARKETING II  
**Código:** FAD0114  
**Paralelo:** A  
**Periodo :** Septiembre-2019 a Febrero-2020  
**Profesor:** ORTEGA VASQUEZ XAVIER ESTEBAN  
**Correo electrónico:** xortega@uazuay.edu.ec

**Nivel:** 7

#### Distribución de horas.

| Docencia | Práctico | Autónomo: 0          |          | Total horas |
|----------|----------|----------------------|----------|-------------|
|          |          | Sistemas de tutorías | Autónomo |             |
| 4        |          |                      |          | 4           |

### Prerrequisitos:

Código: FAD0111 Materia: MARKETING I

### 2. Descripción y objetivos de la materia

Este curso de Marketing cubrirá principalmente la identificación y desarrollo de las diferentes estrategias y políticas de marketing que una empresa moderna, competitiva y global; aplica en determinados mercados para poder posicionarse, diferenciarse y ganar participación de mercado. La imperiosa necesidad de las empresas en ganar cada vez más consumidores globales, demanda la formulación de estrategias y tácticas en el plan de marketing integral con el propósito de incrementar el nivel de ventas que generará un retorno importante para sostener la estrategia de crecimiento internacional de la empresa. En la actualidad, el plan estratégico de marketing es de vital importancia, por lo que la gerencia actual deberá enfrentar este reto a través del marketing mix (producto, precio, plaza y promoción), con el fin de poder incrementar la cobertura de su portafolio de productos y/o servicios procurando alcanzar ventajas competitivas sostenibles en el tiempo.

La experiencia del alumno en visualizar las diferentes estrategias utilizadas por las empresas en el medio local, nacional e internacional permitirá diversificar la capacidad de crear un modelo de negocio exitoso en el mercado, que permita alcanzar un posicionamiento y una diferenciación. El curso de Marketing II permitirá a los estudiantes poseer las herramientas necesarias que les permitan desenvolverse en un entorno empresarial cada vez más competitivo. Conocer y dominar conceptos actuales sobre el marketing integral moderno facilitará asegurar una ventaja competitiva en mercados globales, en donde sólo las organizaciones formales y correctamente estructuradas sobre la base sólida de una gestión en el plan de mercadeo podrán sobrevivir y al mismo tiempo ser rentables, eficientes y transparentes.

Importante destacar que los conocimientos en marketing (integral) sinérgicamente sumarán valor en la perspectiva económica y empresarial que los economistas posmodernos requieren en su formación integral, como aporte significativo al crecimiento del país. Como prerrequisito se tiene Marketing 1, y cadena con Investigación de Mercado.

### 3. Objetivos de Desarrollo Sostenible

### 4. Contenidos

|     |   |
|-----|---|
| 1.1 | Rol Estratégico del Marketing   |
| 1.2 | Conceptualización Moderna del Marketing Integral  |
| 1.3 | Las 3 C's del Marketing   |
| 1.4 | Entorno Empresarial   |
| 1.5 | El marketing como área funcional crítica en las empresas que buscan excelencia e internacionalización |
| 2.1 | Participación de Mercado  |
| 2.2 | Lealtad   |

|      |  |
|------|--|
| 2.3  | Fidelización   |
| 2.4  | Incrementar Ventas                                     |
| 2.5  | Rentabilidad   |
| 2.6  | Crecimiento  |
| 2.7  | Ventajas Competitivas                                  |
| 2.8  | Posicionamiento  |
| 2.9  | Imagen Corporativa                                     |
| 2.10 | Desarrollo de Marca                                    |
| 2.11 | Desarrollo de Nuevos productos y/o servicios           |
| 3.1  | Concepto de Producto y Servicio                        |
| 3.2  | Niveles de Producto                                    |
| 3.3  | Ciclo de Vida de un Producto                           |
| 3.4  | Mapa de Producto (Matriz BCG)                          |
| 3.5  | Diseño   |
| 3.6  | Funciones  |
| 3.7  | Empaque  |
| 3.8  | Desarrollo de un nuevo producto                        |
| 4.1  | Concepto   |
| 4.2  | Importancia  |
| 4.3  | Estrategias de Descreme y Penetración                  |
| 4.4  | Determinantes del Precio                               |
| 4.5  | Formas para establecer y fijar precios en las empresas |
| 4.6  | Descuentos en precios                                  |
| 4.7  | Precios Sicológicos                                    |
| 5.1  | Concepto de Canales de Distribución                    |
| 5.2  | Importancia de los Canales de Distribución             |
| 5.3  | Ventajas y Desventajas de los Canales de Distribución  |
| 5.4  | Objetivos de los Canales y sus restricciones           |
| 5.5  | Formas de Distribución del Producto                    |
| 5.6  | Políticas de Distribución                              |
| 5.7  | Cadena de Abastecimiento                               |
| 6.1  | Elementos de una Comunicación efectiva                 |
| 6.2  | Objetivos de una Comunicación                          |

## 5. Sistema de Evaluación

Resultado de aprendizaje de la carrera relacionados con la materia

Resultado de aprendizaje de la materia

au. Estudiar e interpretar el comportamiento del consumidor y de los agentes económicos vinculados con la empresa.

Evidencias

---

-Interpreta el entorno económico y su incidencia en la estrategia de marketing. -Evaluación escrita  
 -Resolución de ejercicios, casos y otros  
 -Trabajos prácticos - productos

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

### Resultado de aprendizaje de la materia

### Evidencias

#### av. Analizar las características de la industria y sus mercados.

-Propone el modelo de negocio e identifica los principales factores críticos de éxito en los diferentes sectores industriales.

-Evaluación escrita  
-Resolución de ejercicios, casos y otros  
-Trabajos prácticos - productos

#### aw. Implementar estrategias empresariales.

-Demuestra capacidad en la formulación, implementación y control del STP y 4Ps en el plan de marketing.

-Evaluación escrita  
-Resolución de ejercicios, casos y otros  
-Trabajos prácticos - productos

### Desglose de evaluación

| Evidencia                               | Descripción         | Contenidos sílabo a evaluar   | Aporte     | Calificación | Semana                              |
|---|---------------------|---|------------|--------------|-------------------------------------|
| Trabajos prácticos - productos          | Trabajos varios     | Introducción al Marketing Mix y al I Entorno Empresarial, Objetivos Estratégicos del Marketing Integral   | APORTE     | 10           | Semana: 5 (07-OCT-19 al 10-OCT-19)  |
| Evaluación escrita                      | Prueba 1            | El Marketing Mix (Producto), El Precio, Introducción al Marketing Mix y al I Entorno Empresarial, Objetivos Estratégicos del Marketing Integral   | APORTE     | 5            | Semana: 10 (11-NOV-19 al 13-NOV-19) |
| Resolución de ejercicios, casos y otros | Casos empresariales | El Marketing Mix (Producto), El Precio, Introducción al Marketing Mix y al I Entorno Empresarial, Objetivos Estratégicos del Marketing Integral   | APORTE     | 5            | Semana: 10 (11-NOV-19 al 13-NOV-19) |
| Evaluación escrita                      | Prueba 2            | El Marketing Mix (Producto), El Precio, Introducción al Marketing Mix y al I Entorno Empresarial, Objetivos Estratégicos del Marketing Integral, Plaza, Promoción (Estrategia Comunicacional) | APORTE     | 5            | Semana: 15 (16-DIC-19 al 21-DIC-19) |
| Resolución de ejercicios, casos y otros | Casos empresariales | El Marketing Mix (Producto), El Precio, Introducción al Marketing Mix y al I Entorno Empresarial, Objetivos Estratégicos del Marketing Integral, Plaza, Promoción (Estrategia Comunicacional) | APORTE     | 5            | Semana: 15 (16-DIC-19 al 21-DIC-19) |
| Trabajos prácticos - productos          | Examen final        | El Marketing Mix (Producto), El Precio, Introducción al Marketing Mix y al I Entorno Empresarial, Objetivos Estratégicos del Marketing Integral, Plaza, Promoción (Estrategia Comunicacional) | EXAMEN     | 20           | Semana: 19 (13-ENE-20 al 18-ENE-20) |
| Evaluación escrita                      | Evaluación escrita  | El Marketing Mix (Producto), El Precio, Introducción al Marketing Mix y al I Entorno Empresarial, Objetivos Estratégicos del Marketing Integral, Plaza, Promoción (Estrategia Comunicacional) | SUPLETORIO | 20           | Semana: 21 ( al )                   |

### Metodología

### Criterios de evaluación

## 6. Referencias

### Bibliografía base

#### Libros

| Autor                            | Editorial             | Título                                | Año  | ISBN               |
|----------------------------------|-----------------------|---------------------------------------|------|--------------------|
| KOTLER, PHILIP. ARMSTRON G, GARY | Pearson               | MARKETING VERSIÓN PARA AMÉRICA LATINA | 2007 | 10:97026-0770-1    |
| PARIS, JOSÉ                      | Pearson Prentice Hall | MARKETING INTERNACIONAL               | 2011 | 958-987-01-0805-04 |

#### Web

| Autor   | Título                         | Url                |
|---|--------------------------------|--------------------|
| Asociación de Marketing                           | American Marketing Association | www.ama.com        |
| Consultora internacional de valoración de marcas. | Interbrand                     | www.interbrand.com |

#### Software

#### Revista

### Bibliografía de apoyo

#### Libros

| Autor                             | Editorial | Título                 | Año  | ISBN              |
|-----------------------------------|-----------|------------------------|------|-------------------|
| PHILIP KOTLER ; KEVIN LANE KELLER | Pearson   | DIRECCIÓN DE MARKETING | 2012 | 978-6-07-321245-8 |

#### Web

#### Software

#### Revista

\_\_\_\_\_  
Docente

\_\_\_\_\_  
Director/Junta

Fecha aprobación: **07/09/2019**

Estado: **Aprobado**