



Facultad de Ingeniería – Universidad Nacional de Cuyo

Asignatura:	Comercialización – 2024
Carrera:	Ingeniería Industrial
Documento:	Cronograma de Actividades
Profesores: Raymond Schefer, Mónica E. García Tello, Román Fernandez (comercializacion.fing@gmail.com)	

N° DE CLASE	FECHA	HORARIO	LUGAR	TEMAS	ACTIVIDAD	
					TEÓRICA	PRÁCTICA
MARZO						
1	6/03/2024	14 a 18 hs	Aula 10	Introducción U1	1A: Características del contexto de consumo y su impacto en la comercialización. El rol del ingeniero industrial en el proceso. Roles y modelos de actuación a fin de impactar en la cadena de valor. Del entender la problemática a definir las herramientas a la aplicación práctica de las misma	Presentación de ideas de proyectos, armado de grupos, presentación de la modalidad de cursado. Invitados: Prácticas socio educativas Punto Verde Guaymallén, Crowdi Pablo Eitner, IDR con Silvina Morales.
2	13/03/2024	14 a 18 hs	Aula 10	U1/U3	El escenario actual de los negocios. La comercialización como concepto y herramienta. El rol y etapas de un plan de negocios. Psicología del consumo. Posicionamiento. Dolor, oportunidad, remedio, oferta; demanda; ventaja competitiva.	Kahoot semanal de clase anterior. Recomendaciones para exposición U3. Armado de grupos y temas. Ejercicios de tendencias y de marketing. Invitados: equipo de proyecto final y alumnos que finalizaron su proyecto final.
3	20/03/2024	14 a 18 hs	Aula 10	U1/U3	1B: Conceptos de Estrategia. Mercado, Segmentación: secuencia, requisitos, criterios y variables. Objetivos. Desarrollo del modelo de negocios. Presentación del modelo completo de un negocio.	Invitados. Kahoot semanal. Desarrollo de la U1: conceptos de estrategia, aplicaciones en el mundo actual, casos puntuales de aplicación, análisis y desarrollo de mercados, conceptos clave para segmentar una base de clientes. Ejercicio: definición de mercado y segmento. Exposiciones U3: IA y ODS. Presentación de modelo completo de plan de negocios.
4	27/03/2024	14 a 18 hs	Aula 10	U1/U3	Innovación comercial. La importancia del triple impacto: económico, social y ambiental en la creación de la propuesta de valor. El valor social del marketing como oportunidad de crecimiento para las empresas regionales	Invitados. Kahoot semanal. Desarrollo U1: psicología del consumo, posicionamiento, Dolor, oportunidad, remedio, oferta, demanda, ventaja competitiva, innovación comercial, triple impacto. Exposiciones U3: modelos de comercialización digital, formas y metodologías de construcción. Desarrollo del ejercicio.



Facultad de Ingeniería – Universidad Nacional de Cuyo

Asignatura:	Comercialización – 2024
Carrera:	Ingeniería Industrial
Documento:	Cronograma de Actividades
Profesores: Raymond Schefer, Mónica E. García Tello, Román Fernandez (comercializacion.fing@gmail.com)	

ABRIL

5	3/04/2024	14 a 18 hs	Aula 10	U2/U3	<p>2A: Habilidades del observador. Entorno del cliente, de la competencia, de la tecnología y de la empresa. Velocidad del cambio. El impacto de la información y el valor de la Data. El rol de las redes. Cambios en el contexto tecnológico, social y medioambiental.</p> <p>2B: Fuentes y variables. Metodologías para la investigación. Herramientas y procedimientos. Desarrollo la validación de la estrategia competitiva.</p>	Kahoot semanal. Desarrollo U2. Exposiciones U3. Ejercicios de herramientas sobre proyecto grupal. Invitados
6	10/04/2024	14 a 18 hs	Aula 10	U2/U3		Kahoot semanal. Desarrollo U2. Exposiciones U3. Ejercicios de herramientas sobre proyecto grupal. Invitados
7	17/04/2024	14 a 18 hs	Aula 10	U2/U3		Kahoot semanal. Desarrollo U2. Exposiciones U3. Ejercicios de herramientas sobre proyecto grupal. Invitados
8	24/04/2024	14 a 18 hs	Aula 10	U2/U3		Kahoot semanal. Desarrollo U2. Exposiciones U3. Ejercicios de herramientas sobre proyecto grupal. Invitados

MAYO

9	8/05/2024	14 a 18 hs	Aula 10	U2/U3	<p>3A: Principales ejes sobre los cuales se construye la realidad actual: su definición, alcance y aplicación. Las oportunidades del tema para los proyectos. Su relación con la innovación comercial. Los aspectos positivos y negativos. Beneficios, recomendaciones en su implementación. Fuentes de información, estudio y referencia de instituciones.</p> <p>3B: El rol del cliente en el proceso comercial. Puntos contacto y percepción de valor. Aspectos a tener en cuenta para construir relaciones de largo plazo</p>	Kahoot semanal. Desarrollo U2. Exposiciones U3. Ejercicios de herramientas sobre proyecto grupal. Invitados
10	15/05/2024	14 a 18 hs	Aula 10	U4/U3		Kahoot semanal. Desarrollo U2. Exposiciones U3. Ejercicios de herramientas sobre proyecto grupal. Invitados



Facultad de Ingeniería – Universidad Nacional de Cuyo

Asignatura:	Comercialización – 2024
Carrera:	Ingeniería Industrial
Documento:	Cronograma de Actividades
Profesores: Raymond Schefer, Mónica E. García Tello, Román Fernandez (comercializacion.fing@gmail.com)	

11	22/05/2024	14 a 18 hs	Aula 10	U4/U3	3C: El impacto de la sustentabilidad. Las nuevas economías. Economía circular. Modelos de inclusión. Comercialización analógica y digital: de los medios tradicionales al impacto de la tecnología en la comercialización. Conclusiones y reflexiones sobre principales tendencias y modelos económicos, tecnológicos, ambientales, sociales, culturales que son claves a futuro.	Kahoot semanal. Desarrollo U2. Exposiciones U3. Ejercicios de herramientas sobre proyecto grupal. Invitados
12	29/05/2024	14 a 18 hs	Aula 10	U4/U3		Kahoot semanal. Desarrollo U2. Exposiciones U3. Ejercicios de herramientas sobre proyecto grupal. Invitados
JUNIO						
13	5/06/2024	14 a 18 hs	Aula 10	U4/U3	4A: Tipos de innovación. Bienes físicos: propósito y clasificación; composición de niveles: básico, complementario, diferenciado ecuación estratégica. Innovación. Concepto de producto y marca. Envase, embalaje, etiqueta. Aspectos relevantes de los servicios. Diferencia entre productos y servicio. Modelos de estructuración de los servicios. Expectativa y percepción. Modelo de brechas. Percepción de la calidad.	Kahoot semanal. Desarrollo U2. Exposiciones U3. Ejercicios de herramientas sobre proyecto grupal. Invitados .Recuperatorios. Exposiciones
14	12/06/2024	14 a 18 hs	Aula 10	U4/U3	4B: Modelo de relacionamiento con las partes del escenario del negocio. Proceso de comunicación. Formatos de comunicación analógica y digital. Rol de la información en las decisiones y en el posicionamiento. Logística: análisis de	Cierre de cursado



Facultad de Ingeniería – Universidad Nacional de Cuyo

Asignatura: Comercialización – 2024

Carrera: Ingeniería Industrial

Documento: Cronograma de Actividades

Profesores: Raymond Schefer, Mónica E. García Tello, Román Fernandez (comercializacion.fing@gmail.com)

					<p>las variables relevantes. Estructura y funciones de los intermediarios. Cobertura y comunicación en el canal. Gestión comercial de la venta en la relación con los clientes. La comercialización entre empresas.</p> <p>4C: Conceptos, criterios. Análisis de las fuentes para crear el valor económico: objetivos organizacionales; percepción del consumidor; precios de competidores, sustitutos y complementarios. Formulación de política de precios.</p> <p>4D: El ecosistema de colaboración en el negocio. El rol de los recursos, las actividades clave, los aliados estratégicos, los factores condicionantes del modelo,</p> <p>4E: Integración de los conceptos de comercialización.</p> <p>El ecosistema comercial y el rol del ingeniero en el análisis, desarrollo y puesta en valor de un modelo de comercialización exitoso</p>	
--	--	--	--	--	---	--