



Asignatura: Administración
Curso: 5to Economía y Administración
Ciclo Lectivo 2019
Docente: Morales María de los Angeles

PROGRAMA AJUSTADO

NÚCLEO PRIORITARIO 1: El proceso de planeamiento del área de Comercialización

CONTENIDO NODAL 1.1: El proceso de planeamiento del Área de Comercialización

Conceptos esenciales de comercialización. Definición de las funciones básicas del Área.
El planeamiento estratégico y la gestión comercial. Estrategias de posicionamiento. El presupuesto de ventas: información necesaria para su confección.

NÚCLEO PRIORITARIO 2: El proceso de gestión del Área de Comercialización

CONTENIDO NODAL 2.1: El proceso de gestión del Área de Comercialización

La gestión comercial. La diferenciación como factor generador de ventajas competitivas. El envase y el deterioro ambiental. El carácter estratégico de la función logística. Operaciones de venta: modalidades. Documentos de uso frecuente. Comercio electrónico.

NÚCLEO PRIORITARIO 3: El proceso de control del Área de Comercialización

CONTENIDO NODAL 3.1: El proceso de control del Área de Comercialización

Evaluación de los efectos del programa de publicidad (medición del efecto de comunicación; impacto en las ventas).
Análisis e interpretación de índices económicos para el control y retroalimentación del proceso.
Toma de decisiones y su implementación luego del control dentro de una empresa comercial