

UNIVERSIDAD DE NUEVO LEON "EMILIANO ZAPATA"

INGENIERIA	INGENIERO ADMINISTRADOR EN TECNOLOGIAS DE INFORMACION				
MATERIA	Mercadotecnia de servicios informáticos		LINEA CURRICULAR		
TETRASEMESTRE	Quinto	CLAVE	ATI-103	SERIACION	
HTS:	3	HRS	2	THS	5
				CREDITOS	7

OBJETIVO DE LA MATERIA	El estudiante aplicará los fundamentos de la mercadotecnia a la comercialización de bienes y servicios informáticos a través de Conceptos fundamentales, Clasificación de mercados de bienes y servicios informáticos, además de Clientes y proveedores. Estrategias de producto y Promoción y publicidad.				
-------------------------------	--	--	--	--	--

TIEMPO ESTIMADO	NOMBRE Y OBJETIVO DE LA UNIDAD	TEMAS Y SUBTEMAS	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	BIBLIOGRAFIA
	1 - Conceptos fundamentales El estudiante comprenderá los conceptos fundamentales de la mercadotecnia	<p>1 Conceptos fundamentales</p> <p>1.1 Estructura organizacional</p> <p>1.2 La mercadotecnia, concepto y utilidad práctica</p> <p>1.3 Organizan área de mercadotecnia</p> <p>1.4 Elementos fundamentales</p> <p>1.4.1 Producción,</p> <p>1.4.2 Precio</p> <p>1.4.3 Plaza</p> <p>1.4.4 Promoción</p> <p>1.4.5 Servicios</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Exposición por parte del profesor • Discusiones facilitadas por el instructor • Trabajo individual o grupal por parte de los estudiantes: - Análisis de casos - Construcción de mapas conceptuales que reafirmen la importancia de los elementos teóricos básicos. • Exposición de los temas a través de ejercicios teóricos y de aplicación. • Selección de casos como base de aprendizaje • Solución dirigida de ejercicios teóricos y de aplicación. • Solución de ejercicios en forma individual y en equipo • Solución a ejercicios asignados de tarea. • Investigación de conceptos básicos y aplicaciones. • Resolución de ejercicios teóricos y de aplicación a distintos ámbitos, en forma individual y grupal • Aula. - Trabajo realizado en el aula. - Examen. • Presentaciones en computadora • Píntabnt. 	<p>Lamb, Hair, Mc Daniel Marketing 7^a. Ed (2002)</p> <p>Ed. Sub western college publishing</p> <p>Stranton Fundamentos mercadotecnia (2003)</p> <p>Mc graw hill</p> <p>Mohr, Jakk. et al Marketing of high technology products and innovations 7a. ed Ed. Prentice may (2005)</p> <p>Burt. Mearin Plan de Marketing Ed. Pearson Educación</p> <p>Kotler, Philip. et al Principles of marketing</p>

<p>2.- Clasificación de mercados de bienes y servicios informáticos. El estudiante comprenderá los mercados de bienes y servicios informáticos.</p>	<p>2. Clasificación de mercados de bienes y servicios informáticos</p> <p>2.1. Clases de mercado</p> <p>2.2. Selección del mercado meta</p> <p>2.3. Segmentación</p> <p>2.4. Nichos de mercado</p> <p>2.5. Nuevos mercados</p> <p>2.6. Empresas proveedoras de tecnologías de información</p> <p>2.7. Requerimientos informativos de las empresas</p> <p>2.7.1. Benchmarking</p> <p>2.7.2. Penetración y participación de mercado</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pintarón. • Exposición por parte del profesor • Discusiones facilitadas por el instructor • Trabajo individual o grupal por parte de los estudiantes. • Análisis de casos • Construcción de mapas conceptuales que realzaran la importancia de los elementos técnicos básicos. • Exposición de los temas a través de ejercicios técnicos y de aplicación seleccionados como base de aprendizaje • Solución dirigida de ejercicios técnicos y de aplicación. • Solución de ejercicios en forma individual y en equipo • Solución a ejercicios asignados de tareas. • Investigación de conceptos básicos y aplicaciones. • Resolución de ejercicios teóricos y de aplicación a distintas áreas, en forma individual y grupal • Aula. • Trabajo realizado en el aula. • Examen. • Presentaciones en computadora • Pintarón. 	<p>Kotler, Philip.. et al Principles of marketing 11 ed. Ed. Prentice Hall (2005)</p> <p>Páginas web relacionadas con el tema</p> <p>Artículos y casos identificados por el docente</p> <p>Prácticas para el desarrollo de habilidades del pensamiento</p>
<p>3.- Clientes y proveedores. El estudiante comprenderá la interacción con clientes y proveedores</p>	<p>3. Clientes y proveedores</p> <p>3.1. Clasificación de clientes</p> <p>3.2. Clasificación de proveedoras</p> <p>3.3. Relación entre clientes y proveedoras</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Exposición por parte del profesor • Discusiones facilitadas por el instructor • Trabajo individual o grupal por parte de los estudiantes. • Análisis de casos • Construcción de mapas conceptuales que realzaran la importancia de los elementos técnicos básicos. • Exposición de los temas a través de ejercicios técnicos y de aplicación seleccionados como base de aprendizaje • Solución dirigida de ejercicios técnicos y de aplicación. 	

<p>4. Implementación de estrategias El estudiante conocerá y analizará las alternativas para una toma de decisiones adecuada</p>	<p>4. Implementación de estrategias 4.1. Administración de recursos humanos 4.1.1. Recursos, capacidades y aptitudes centrales 4.1.2. Políticas 4.1.3. Normas 4.1.4. Manejo de conflictos 4.1.5. Planes de contingencia 4.1.6. Auditoría 4.1.7. Control de estrategias</p>	<p>individual y en equipo</p> <ul style="list-style-type: none"> • Solución a ejercicios asignados de larva. • Investigación de conceptos básicos y aplicaciones • Resolución de ejercicios teóricos y de aplicación a distintas áreas, en forma individual y grupal • Aula. • Trabajo realizado en el aula. • Examen. • Presentaciones en computadora • Pizarra. 	
		<ul style="list-style-type: none"> • Exposición por parte del profesor • Discusiones facilitadas por el instructor • Trabajo individual o grupal por parte de los estudiantes. • Análisis de casos • Construcción de mapas conceptuales que reflejen la importancia de los elementos teóricos básicos. • Exposición de los temas a través de ejercicios teóricos y de aplicación seleccionados como base de aprendizaje • Solución dirigida de ejercicios teóricos y de aplicación. • Solución de ejercicios en forma individual y en equipo • Solución a ejercicios asignados de larva. • Investigación de conceptos básicos y aplicaciones. • Resolución de ejercicios teóricos y de aplicación a distintas áreas, en forma individual y grupal • Aula. • Trabajo realizado en el aula. • Examen. • Presentaciones en computadora • Pizarra. 	

<p>5. Administración estratégica e informática El estudiante aprenderá la relación entre la administración estratégica y la informática.</p>	<p>5. Administración estratégica e informática 5.1. El proceso administrativa cambiando y el reto de los sistemas de información. 5.2. Administración estratégica y Procesamiento de datos 5.3. Sistemas de información estratégicos 5.4. La administración de los sistemas de información internacionales</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Exposición por parte del profesor • Discusiones facilitadas por el instructor • Trabajo individual o grupal por parte de los estudiantes. • Análisis de casos • Construcción de mapas conceptuales que realzaran la importancia de los elementos teóricos básicos. • Exposición de los temas a través de ejercicios teóricos y de aplicación seleccionados como base de aprendizaje • Solución dirigida de ejercicios teóricos y de aplicación. • Solución de ejercicios en forma individual y en equipo • Solución a ejercicios asignados de tarea. • Investigación de conceptos básicos y aplicaciones. • Resolución de ejercicios teóricos y de aplicación a distintas áreas, en forma individual y grupal • Aula. • Trabajo realizado en el aula. • Exámenes. • Presentaciones en computadora • Pizarra. 	
<p>6. Etapas de crecimiento de unidades de informática y su organización El estudiante conocerá las etapas de crecimiento en una unidad de informática</p>	<p>6. Etapas de crecimiento de unidades de informática y su organización 6.1. Etapas de desarrollo 6.2. Características 6.2.1. Inicio 6.2.2. Expansión 6.2.3. Control 6.2.4. Madurez</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Exposición por parte del profesor • Discusiones facilitadas por el instructor • Trabajo individual o grupal por parte de los estudiantes. • Análisis de casos • Construcción de mapas conceptuales que realzaran la importancia de los elementos teóricos básicos. • Exposición de los temas a través de ejercicios teóricos y de aplicación seleccionados como base de aprendizaje • Solución dirigida de ejercicios teóricos y de aplicación. • Solución de ejercicios en forma individual y en equipo 	

			<ul style="list-style-type: none"> • Solución a ejercicios asignados de tarea. • Investigación de conceptos básicos y aplicaciones. • Resolución de ejercicios técnicos y de aplicación a distintas áreas, en [forma individual y grupal] • Aula, • Trabajo realizado en el aula. • Examen. • Presentaciones en computadora • Pintarón. 	
--	--	--	---	--

RECURSOS DIDÁCTICOS: Pizarra, infocus, laptop

EVALUACIÓN: Tres evaluaciones (Parcial al finalizar el mes) que equivalen al 25%, cada una de las evaluaciones; Exámenes Teóricos que equivalen al 10% de la evaluación final y los Trabajos Individual y en Equipo que equivalen al 15% de la evaluación final cada uno.