



"El saber de mis hijos  
hará mi grandeza"

# UNIVERSIDAD DE SONORA

UNIDAD REGIONAL CENTRO  
División de Ciencias Económicas y Administrativas  
Departamento de Administración  
Licenciatura en Administración



## TALLER DE DESARROLLO DE PRODUCTOS

<b>UNIDAD:</b> Regional Centro	<b>EJE DE FORMACIÓN:</b> Especializante
<b>DIVISIÓN:</b> De Ciencias Económicas y Administrativas	<b>HORAS:</b> 64
<b>DEPARTAMENTO:</b> De Administración	<b>REQUISITO (S):</b> 261 CRÉDITOS
<b>MATERIA:</b> TALLER DE DESARROLLO DE PRODUCTOS	<b>ESPACIO EDUCATIVO:</b> Optativa Acentuación de Mercadotecnia
<b>CLAVE:</b> 8718	<b>MODALIDAD:</b> Taller
<b>CRÉDITOS:</b> 5	<b>HORAS CLASE POR SEMANA:</b> 4
<b>PROGRAMA:</b> Licenciatura en Administración	<b>TEORÍA:</b> 1 <b>PRÁCTICA:</b> 3
	<b>Depto. Que Ofrece el Servicio:</b> Administración

### OBJETIVO GENERAL DE LA MATERIA

Acercar al alumno metodológica y prácticamente al proceso del desarrollo y mercadeo de nuevos productos.

### OBJETIVO ESPECÍFICOS

1. El estudiante definirá el concepto de producto.
2. Clasificará los distintos tipos de productos que existen
3. Llevará a cabo un plan de desarrollo de un determinado producto y evaluará la importancia que va implícita en el plan general de mercadotecnia.

### CONTENIDO SINTÉTICO

El taller contempla una integración interdisciplinaria del desarrollo de nuevos productos, con las áreas de: investigación de mercados, Ingeniería de producción y operaciones, finanzas y manufactura.

1. Impacto de la tecnología en el comportamiento del consumidor
2. Exploración de cada una de las etapas en la estrategia de mercadotecnia
3. Factores que impactan el desarrollo de nuevos productos
4. Identificación de oportunidades, diseño, pruebas, lanzamiento y administración de las curvas de utilidad en el proceso de desarrollo de nuevos productos.
5. Práctica: Desarrollo de un nuevo producto.



"El saber de mis hijos  
hará mi grandeza"

# UNIVERSIDAD DE SONORA

## UNIDAD REGIONAL CENTRO

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Departamento de Administración

Licenciatura en Administración



### ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA

- Resúmenes
- Ilustraciones
- Analogías
- Mapas conceptuales y redes semánticas
- Evaluaciones
- Casos prácticos reales
- Simulación

### ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

- Investigación y análisis de temas selectos
- Investigación bibliográfica de conceptos
- Discusiones de grupo
- Solución de problemas teórico – reales
- Búsqueda de información adicional a cada uno de los temas, utilizando las nuevas tecnologías de comunicación e informática.
- Desarrollo de un producto
- Exposición del producto desarrollado

### SISTEMA DE EVALUACIÓN

Porcentualmente la calificación se obtendrá de la siguiente manera:

La suma de las calificaciones de 3 exámenes parciales (15% c/u).....	45%
Presentación de trabajos .....	40%
Participación en discusiones grupales .....	15%
Total .....	100%



"El saber de mis hijos  
hará mi grandeza"

# UNIVERSIDAD DE SONORA

## UNIDAD REGIONAL CENTRO

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Departamento de Administración

Licenciatura en Administración



### PERFIL ACADÉMICO DEL DOCENTE

- Licenciado en Administración, Licenciado en Mercadotecnia, con experiencia en el área de mercadotecnia.
- Con grado de maestría preferentemente
- Experiencia comprobada en el área de mercadotecnia en las empresas, en posiciones ejecutivas y/o Consultoría en Mercadotecnia y/o desarrollo de nuevos productos.
- Emprendedor
- Mostrar interés por la enseñanza
- Experiencia mínima en docencia de tres años.
- Manejo tecnología de vanguardia

### BIBLIOGRAFIA BASICA

1. Aplicación de casos prácticos elegidos por el maestro