



"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



### GESTIÓN COMERCIAL

<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> GESTIÓN COMERCIAL	<b>ESPACIO EDUCATIVO:</b> Optativa de la Acentuación en Mercadotecnia
<b>CLAVE:</b> 8723	<b>MODALIDAD:</b> Seminario
<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

Desarrollar la capacidad de razonamiento y análisis en marketing, familiarizando a los estudiantes en el uso de los instrumentos de estudio y apoyo a la toma de decisiones, en el campo de la gestión comercial, llevando a cabo aplicaciones prácticas.

#### OBJETIVO ESPECÍFICOS

1. Determinará la mejor manera de negociar un producto para su comercialización.
2. Elaborará un programa de lanzamiento para determinado producto seleccionado
3. Evaluará la respuesta por parte de los compradores.

#### CONTENIDO SINTÉTICO

1. Juego de simulación de estrategias de marketing
2. La investigación comercial: Estudios exploratorios, estudios cualitativos y estudios cuantitativos
3. Medida, análisis e interpretación de las respuestas de los compradores
4. Marketing aplicado a dominios específicos: marketing internacional, marketing de servicios y marketing social.



"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
- Visitas a agencias aduaneras
- Invitación a encargados de organismos relacionados con el comercio exterior y aduanas a dictar conferencias
- Prácticas

### 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.

### 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, Licenciado en Comercio Internacional, con experiencia en Mercadotecnia y Gestión Comercial
- Con grado de maestría preferentemente
- Experiencia comprobada en las empresas, en el área de mercadotecnia y gestión comercial.
- Emprendedor
- Mostrar interés por la enseñanza
- Experiencia mínima en docencia de tres años.
- Manejo tecnología de vanguardia

### BIBLIOGRAFIA BASICA

1. THORNTON. Cierre de la venta, un proceso. Editorial Esic.
2. JEFKINS W. FRANK. Comercialización Actual. Editorial Esic.
3. WILLINGHAM Ron G. Escúchame, soy tu cliente. Editorial Esic.