

Semestre: Impar

	Cargo	Nombre	Departamento/Sección
Responsable del curso	Prof. Adj.	José Luis Camacho	Área Estudios Turísticos
Encargado del curso	Prof. Adj.	José Luis Camacho	Área Estudios Turísticos
Otros participantes del curso	Prof. Ayud.	Luis Barragán	Área Estudios Turísticos

El total de Créditos corresponde a:

Carga horaria presencial	96 horas
Trabajos domiciliarios	SI
Plataforma EVA	SI
Trabajos de campo	SI
Monografía	SI
Otros (describir)	
TOTAL DE CRÉDITOS	13

Asistencia	Obligatoria 75% de las clases dictadas
-------------------	--

Permite exoneración	SI
----------------------------	----

Unidad curricular ofertada como electiva para otros servicios universitarios	SI	Cupos, servicios y condiciones: 10 cupos
---	----	--

Forma de evaluación: Se realizarán dos pruebas escritas individuales, la primera con un valor máximo de 30 puntos y la segunda con un valor máximo de 40 puntos y un trabajo grupal con un valor máximo de 30 puntos. Además se deberá obtener un mínimo de nota 4 en cada instancia y como promedio nota 6 para exonerar, según los siguientes cuadros:

Conocimientos previos requeridos/recomendables:

No se solicitan conocimientos previos para cursar la materia.

Objetivos:

Al final del curso el participante estará en condiciones de comprender las variables del Marketing, en especial su relación con el Turismo. Además podrá formular un plan de Marketing donde se conjuguen todos los elementos teóricos aprendidos en el curso, llevándolos a la práctica a través de un trabajo práctico.

Contenidos:

1. Introducción

Qué es el Marketing? Su relación con el Turismo.
Conceptos; necesidades, deseos, demanda,...

2. Los servicios y el turismo

Características de los servicios
Prestación de servicios

3. Planificación estratégica

Estrategias competitivas del Marketing con énfasis en el sector turismo.

4. Ambiente

Micro y macro ambiente.

5. Investigación de mercado

Sistema de información de Marketing
Evaluación de las necesidades de información.
Recolección de la información
Análisis de la información

6. Mercado de consumo y comportamiento del consumidor

Característica del comprador
Proceso de decisión de compra

7. Mercados corporativos

Características de los compradores corporativos
Proceso de decisión corporativa

8. Segmentación y posicionamiento

Bases para la segmentación de los mercados.
Posicionamiento en el mercado.

9. Demanda del mercado

Cálculo de la demanda.
Pronóstico de la demanda

10. Desarrollo de productos

Niveles de productos
Decisiones sobre la marca
Desarrollo de nuevos productos
Ciclo de vida del producto

11. Fijación de precios

Factores a considerar en la fijación de precios

Estrategias para establecer políticas de precio
Cambio de precio

12. Canales de distribución

Naturaleza de los canales
Diseño del canal.

13. Políticas de comunicación

Desarrollo de un sistema de comunicación
Presupuesto de comunicación
Publicidad
Promoción de ventas
Relaciones públicas
Ventas personales.
Marketing en Internet

Bibliografía básica:

El resto de la bibliografía se indicará en clase.

1.	KOTLER, P.; G. ARMSTRONG. 2012. Marketing. 14 ed. México. Pearson Educación. ISBN 978-607-32-1420-9
2.	KOTLER, P.; J. Bowen ; J. MAKENS. 2004. Marketing para turismo. 3 ed. España. Pearson - Prentice Hall. ISBN 84-205-3895-7
3.	RIES, A.; J. TROUT. 1989. Posicionamiento. 1 ed. Revisada. España. Mc Graw Hill. ISBN 968-422-002-2
4.	RIES, AI (2010, Mayo 17) Las leyes vencedoras del marketing parte 1 a 5 (archivo de video) Recuperado en https://www.youtube.com/watch?v=5H_UDR-Pfz8

Año 2017