

Cronograma del curso – Comercialización 2 – Viernes Turno Noche – Docente Paula Ripoll  
 Ciclo de Asignatura (Cursada + Examen Final Regular)  
 1er cuatrimestre 2020

Clase	Fecha	Contenidos/Actividades	Entrega grupal <b>Portafolio</b>	Entrega individual <b>Proyecto Integrador</b>
1	06/03	<p><b>Introducción a la materia – Pautas de cursado</b>                      Módulo 0: Conceptos básicos para el inicio de cursada, presentación en clase, monitoreo de comprensión, actividad integradora.</p> <p>Presentación de Actividades y Proyecto Integrador.</p> <p><b>Tarea grupal:</b> Armar grupos de hasta “X” personas. seleccionar un producto innovador para el desarrollo de la actividad N° 1, <b>se presentará la próxima clase de manera oral (ante el Foro, mini pitching)</b>. Revisar consignas.</p>	--	--
2	13/03	<p><b>Módulo 1: Planificación – Planes y Estrategias de Marketing</b>                      Presentación en clase, monitoreo de comprensión, actividad integradora.</p> <p><b>Tarea individual:</b> relevar necesidades dentro del ámbito de la facultad, elegir una de manera individual, determinar su mercado y público objetivo, revisar datos/ tendencias de la necesidad ¿excede los límites del ámbito en donde se detectó?  <b>Se presentará la próxima clase de manera oral (ante el Foro, mini pitching)</b></p> <p><b>Tarea grupal:</b> Desarrollar la actividad 1, revisar consigna y rúbrica.</p>	<i>Pre-selección del producto actividad 1</i>	--
3	20/03	<p><b>Módulo 2: Análisis de la Competitividad – Ventajas Diferenciales</b>                      Ideas y oportunidades de negocio.                      Presentación en clase, monitoreo de comprensión, actividad integradora.</p> <p><b>Tarea individual:</b> Comenzar el desarrollo de un producto que satisfaga la necesidad relevada, iniciar el Proyecto Integrador –parte 1–.</p>	Actividad 1 – Los productos innovadores	<i>Pre-selección necesidad y producto</i>
4	27/03	<p><b>Módulo 3: Desarrollo de productos y servicios</b>                      Validación de la idea emprendedora.                      Presentación en clase, monitoreo de comprensión, actividad integradora.</p> <p><b>Tarea grupal:</b> Seleccionar un servicio innovador para el desarrollo del TPN°2, <b>se presentará la próxima clase de manera oral (ante el Foro, mini pitching)</b>. Revisar consignas.</p>	--	<b>Proyecto Integrador (1)</b> <b>25%</b>

5	03/04	<p><b>Módulo 4: Marketing de Servicios</b> Presentación en clase, monitoreo de comprensión, actividad integradora.</p> <p><b>Tarea grupal:</b> Desarrollar la actividad 2, revisar consigna y rúbrica.</p>	<i>Pre-selección de servicio actividad 2</i>	--
6	<b>10/04</b>	<b>Feriado</b>	--	--
7	17/04	<p><b>Módulo 5: Sistema de Servicios</b> Presentación en clase, monitoreo de comprensión, actividad integradora.</p> <p><b>Tarea grupal:</b> Seleccionar un negocio digital innovador para el desarrollo del TPNº3, <b>se presentará la próxima clase de manera oral (ante el Foro, mini pitching)</b></p> <p><b>Tarea individual:</b> Revisar el Proyecto Integrador</p>	Actividad 2 – Los servicios innovadores	<i>Definición de producto</i>
8	24/4	<p><b>Revisión del Proyecto Integrador, ¿vamos bien encaminados? Repasamos en grupo cada proyecto y sus alcances.</b></p> <p><i>La revisión de la competencia y detectar una ventaja diferencial es fundamental en esta etapa.</i></p> <p><b>Tarea individual:</b> continuar el Proyecto Integrador –parte 2–</p>	--	<b>Revisión de proyecto integrador</b>
9	01/05	<b>Feriado</b>	--	--
10	08/05	<p><b>Módulo 6: Comercio Electrónico</b> Presentación en clase, monitoreo de comprensión, actividad integradora.</p> <p><b>Tarea grupal:</b> Desarrollar la actividad 3, revisar consigna y rúbrica.</p>	<i>Pre-selección del emprendimiento en clase</i>	<b>Revisión de proyecto integrador</b>
11	15/5	<p><b>– Evaluación de Medio Término –</b> Momento 2 Foro Interno de Cátedra</p>	--	<b>Proyecto Integrador (2) 50%</b>
12	22/5	<p><b>Módulo 7: El plan de negocios y los grandes números</b> Presentación en clase, monitoreo de comprensión, actividad integradora.</p> <p><i>El docente entrega a cada grupo una simulación de costos para la actividad 4</i></p> <p><b>Tarea grupal:</b> Desarrollar la actividad 4, revisar consigna y rúbrica.</p>	Actividad 3 – Los negocios digitales	<b>Recuperatorio</b>

13	29/5	<b>Módulo 9: Tendencias del Marketing</b> Presentación en clase, monitoreo de comprensión, actividad integradora.  <b>Tarea individual:</b> Revisión del Proyecto Integrador para Medio Terminio	<i>Actividad 4 – revisión en clase, relacionar con Proyecto Integrador</i>	--
14	05/06	<b>Módulo 8: Branding – Política de marcas</b> Presentación en clase, monitoreo de comprensión, actividad integradora.  <b>Tarea individual:</b> Continuar el Proyecto Integrador –parte 3–	--	<b>Proyecto Integrador (3)</b> <b>75%</b>
15	12/06	<b>Módulo 10: Mercados de consumo y mercados industriales</b> Presentación en clase, monitoreo de comprensión, actividad integradora.  <b>¿Cómo hacer el pitching final? Examen Final Regular (100% plus)</b>  <b>Tarea individual:</b> Corrección TP Final – Proyecto Integrador	--	<i>Conclusiones</i>
16	19/06	<b>Tarea individual:</b> Corrección TP Final – Proyecto Integrador –Conclusiones	--	<i>Conclusiones</i>
17	26/06	<b>– Cierre de Ciclo de Cursada –</b> Momento 3 Foro Interno de Cátedra		<b>Proyecto Integrador (4)</b> <b>100%</b> <i>Conclusiones</i>
	<b>03/07</b>	<b>– Examen Final Regular – Fecha a confirmar –</b> <b>Cierra el Ciclo de Asignatura</b>		<i>Presentación Bonus Track</i>

El material utilizado como bibliografía obligatoria y/o para actividades en clase lo entrega la profesora de manera digital habiendo antes consensuado con los alumnos el método de envío (vía blog, e-mail o grupo de FB/WhatsApp).