



Ministerio de Educación  
 Universidad Tecnológica Nacional  
 Rectorado

<b>Carrera:</b>	<b>INGENIERÍA INDUSTRIAL</b>	<b>N° de orden:</b>	<b>19</b>
Asignatura:	<b>Comercialización</b>	Horas cat./sem:	3
Departamento:	Ingeniería Industrial	Horas reloj/año:	72
Bloque:	Tecnologías Básicas	Nivel:	3
Área:	Económica - Administrativa		
Competencias	<b>Específicas</b>		
	CE1.1 - CE8.1 – CE10.1 - CE12.1		
<b>Objetivos</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Identificar los actores que intervienen en los procesos de comercialización de bienes y servicios.</li> <li>• Comprender los problemas básicos de los procesos de comercialización de las organizaciones.</li> <li>• Elaborar programas comerciales</li> </ul>			
<b>Contenidos mínimos</b>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sistema de comercialización en la empresa.</li> <li>• Mercado</li> <li>• Demanda.</li> <li>• El consumidor.</li> <li>• Producto.</li> <li>• Precio.</li> <li>• Promoción.</li> <li>• Estrategias de distribución.</li> <li>• Planificación de los procesos de comercialización.</li> <li>• Sistemas de información útiles para la gestión de procesos de comercialización.</li> </ul>			