

Mercadotecnia

Notas de enseñanza

Tema 1 - 2

Notas de enseñanza para la modalidad presencial (profesor):

- Se sugiere que al ir explicando la actividad vaya relacionando los conceptos con la forma en que trabajan algunas empresas, para que los alumnos puedan aterrizar los conceptos.

Notas de enseñanza para la modalidad en línea (tutor):

- Se requiere crear un foro grupal para que los alumnos entreguen su actividad relacionada con los temas 1 y 2.
- Se sugiere que vaya relacionando los conceptos con la forma en que trabajan algunas empresas, para que los alumnos puedan aterrizar los conceptos. Esto puede ser a través de correo o de avisos en la plataforma del curso.
- Se sugiere compartir videos sobre la forma de trabajo de algunas empresas, para que el alumno tenga la oportunidad de ver cómo se trabaja desde dentro, igual pueden ir a visitar alguna empresa de su ciudad.

Tema 3 - 4

Notas de enseñanza para la modalidad presencial (profesor):

- El profesor deberá guiar al alumno para poder realizar el análisis FODA, puede ser a través de un ejemplo breve y sencillo.
- El profesor deberá puntualizar la importancia de la pirámide de Maslow para realizar estrategias de marketing, según la identificación de necesidades.

Notas de enseñanza para la modalidad en línea (tutor):

- Se requiere crear un foro grupal para que los alumnos entreguen su actividad relacionada con los temas 3 y 4.
- El profesor deberá guiar al alumno para realizar el análisis FODA, se puede apoyar a través de videos explicativos.
- El profesor deberá puntualizar la importancia de la pirámide de Maslow para realizar estrategias de marketing, según la identificación de necesidades.

Tema 5-6

Notas de enseñanza para la modalidad presencial (profesor):

- En el caso de la actividad presencial, requiere del apoyo del profesor para que los alumnos puedan aterrizar los conceptos.
- Se sugiere utilizar ejemplos para explicar cada una de las estrategias de marketing objetivo, para que los alumnos puedan aterrizar los conocimientos.

Notas de enseñanza para la modalidad en línea (tutor):

- Se requiere crear un foro grupal para que los alumnos entreguen su actividad relacionada con los temas 5 y 6.

Se sugiere utilizar ejemplos para explicar cada una de las estrategias de marketing objetivo para que los alumnos puedan aterrizar los conocimientos

Tema 7-8

Notas de enseñanza para la modalidad presencial (profesor):

- Se sugiere apoyarse en ejemplos locales para la explicación de estrategias de posicionamiento de marca.

- Se sugiere compartir con los alumnos un ejemplo de *benchmarking*.

Notas de enseñanza para la modalidad en línea (tutor):

- Se sugiere apoyarse en ejemplos para una mejor comprensión de las estrategias de posicionamiento de marca.
- Se sugiere compartir con los alumnos un ejemplo de *benchmarking*, puede ser con un artículo o video de Internet que considere apropiado.

Tema 9-10

Sugerencias para el maestro impartidor:

Notas de enseñanza para la modalidad presencial (profesor):

- Se requiere profundizar en los componentes de la mezcla de mercadotecnia, se puede dar un ejemplo de un artículo conocido para explicar de mejor manera.
- Revisar con atención la Pirámide de Maslow, tratar de ejemplificar.

Notas de enseñanza para la modalidad en línea (tutor):

- Se requiere crear un foro grupal para que los alumnos entreguen su actividad relacionada con los temas 9 y 10.
- Se requiere profundizar en los componentes de la mezcla de mercadotecnia, se puede dar un ejemplo de un artículo conocido para explicar de mejor manera.
- Revisar con atención la Pirámide de Maslow, tratar de ejemplificar.

Tema 11-12

Sugerencias para el maestro impartidor:

Notas de enseñanza para la modalidad presencial (profesor):

- Puntualizar en la importancia de cómo distribuir y colocar el producto, en el momento y lugar adecuados.
- Recuerde cómo definir el precio basándose en costos fijos y costos variables, para que no tenga pérdidas la empresa.

Notas de enseñanza para la modalidad en línea (tutor):

- Se requiere crear un foro grupal para que los alumnos entreguen su actividad relacionada con los temas 11 y 12.
- Nota importante: el maestro distribuirá los productos a cada equipo, es importante que no se repitan entre los mismos.
- Puntualizar en la importancia de cómo distribuir y colocar el producto, en el momento y lugar adecuados.
- Recuerde cómo definir el precio basándose en costos fijos y costos variables, para que no tenga pérdidas la empresa.

Tema 13-14

Sugerencias para el maestro impartidor:

Notas de enseñanza para la modalidad presencial (profesor):

- Recuerda puntualizar la importancia del manejo correcto de la promoción de acuerdo al producto.
- Es importante destacar la diferencia de un producto tangible y los servicios, sus características y el valor que tiene el estandarizarlos.

Notas de enseñanza para la modalidad en línea (tutor):

- Se requiere crear un foro grupal para que los alumnos entreguen su actividad relacionada con los temas 13 y 14.
- Recuerda puntualizar la importancia del manejo correcto de la promoción de acuerdo al producto.
- Es importante destacar la diferencia de un producto tangible y los servicios, sus características y el valor que tiene el estandarizarlos.

Tema 15

Sugerencias para el maestro impartidor:

Notas de enseñanza para la modalidad presencial (profesor):

- Recuerde que se podrá integrar información de los demás temas vistos en el módulo.
- Enfatizar en las herramientas con las que se cuenta para hacer un análisis sencillo de la situación en el nuevo mercado, como INEGI, cámaras o asociaciones internacionales que maneja cada país.

Notas de enseñanza para la modalidad en línea (tutor):

- Se requiere crear un foro grupal para que los alumnos entreguen su actividad relacionada con el tema 15.
- Enfatizar en las herramientas con las que se cuenta para hacer un análisis sencillo de la situación en el nuevo mercado, como INEGI, cámaras o asociaciones internacionales que maneja cada país.