

Tema 1 y 2.

Notas de enseñanza para la modalidad presencial (profesor):

- Trabajar con equipos de 4 o 5 alumnos.
- Recuerde orientarlos sobre algunas estrategias para basar la fijación de precios, como son el cliente, costos, etc.
- Explicar con ejemplos a los alumnos las estrategias de fijación de valor: ajuste y añadido.
- Aclarar la importancia de esta estrategia que está enfocada en el cliente y no en el producto.

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

- Recuerde orientarlos sobre algunas estrategias para basar la fijación de precios, como son el cliente, costos, etc.
- Se podría abrir un foro de discusión una vez concluida la actividad para revisar juntos los puntos acertados.
- Explicar con ejemplos a los alumnos las estrategias de fijación de valor: ajuste y añadido.
- Aclarar la importancia de esta estrategia que está enfocada en el cliente y no en el producto.

Tema 3 y 4

Notas de enseñanza para la modalidad presencial (profesor):

- Dar un repaso de la pirámide de jerarquías de necesidades de Maslow.
- Revisar con claridad las estrategias de propuestas de valor.
- Hacer equipos de 3 o 4 personas.
- Realizar mínimo 5 encuestas por parte de cada equipo.
- Considerar 15 minutos de clase para las encuestas de los equipos.
- Profundizar en las diferentes estrategias de fijación de precios de productos.
- En el aula presentarán su trabajo individual y debatirán los resultados.

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

- Dar un repaso de la pirámide de jerarquías de necesidades de Maslow.
- Revisar con claridad las estrategias de propuestas de valor.
- Hacer como mínimo 5 encuestas en la actividad.
- Profundizar en las diferentes estrategias de fijación de precios de productos.

Tema 5 y 6

Notas de enseñanza para la modalidad presencial (profesor):

- Cada alumno tendrá que llevar su producto a clase, con su presentación y exponerlo.
- Contemplar exposición de 5 minutos en clase, por equipo.
- Se evaluará, con los criterios mencionado y considerando la factibilidad del producto.

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

- El alumno tendrá que desarrollar el contenido de manera individual y enviar en tiempo y en formato reporte.
- Se puede considerar crear un grupo de discusión donde puedan explicar su producto y debatir con sus compañeros.

Tema 7

Notas de enseñanza para la modalidad presencial (profesor):

- Proponer ejemplos de empresas reconocidas y consolidadas, así como empresas nuevas que han tenido éxito en el mercado.
- Enfatizar la importancia de los factores externos e internos para la fijación de precios en una empresa.
- Proponer ejemplos actuales de factores internos o de marcas consolidadas para ver de manera puntual el funcionamiento de estos.

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

- Proponer ejemplos de empresas reconocidas y consolidadas, así como empresas nuevas que han tenido éxito en el mercado.
- Enfatizar la importancia de los factores externos e internos para la fijación de precios en una empresa.
- Proponer ejemplos actuales de factores internos o de marcas consolidadas para ver de manera puntual el funcionamiento de estos.
- Sugerir videos y recursos electrónicos con noticias que enfatizen los factores internos y externos que rodean a una empresa.

Tema 8 y 9

Notas de enseñanza para la modalidad presencial (profesor):

- Cada alumno tendrá que llevar su reporte de la competencia del producto.
- En equipo deberán presentar el desarrollo de lo especificado en la actividad.
- Mostrar a los alumnos casos más concretos, de empresas reconocidas que ellos puedan identificar con facilidad.
- Sugerir videos y/o audios a los estudiantes para complementar el aprendizaje de los temas.

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

- El alumno tendrá que desarrollar el contenido de manera individual y enviar en tiempo y forma el reporte.
- Se puede considerar crear un grupo de discusión donde puedan explicar sus hallazgos y debatir con sus compañeros.
- Presentar a los alumnos casos más concretos, de empresas reconocidas que ellos puedan identificar con facilidad.
- Sugerir videos, audios o podcast a los estudiantes para complementar el aprendizaje de los temas.
- Elaborar videos educativos que resuelvan las principales dudas que tengan los estudiantes.
- Emplear un foro o medio electrónico para estrechar la comunicación con los alumnos.

Temas 10 y 11

Notas de enseñanza para la modalidad presencial (profesor):

- Sugerir a los alumnos diferentes productos, algunos deben ser perecederos, de limpieza y peligrosos en traslado. Queda a tu consideración las asignaciones.
- Es importante que no tengan el mismo tipo de producto, para que conozcan la estrategia sobre cómo manejar cada uno de ellos.
- Presentar a los alumnos casos más concretos de empresas reconocidas que ellos puedan identificar con facilidad.
- Sugerir videos o audios a los estudiantes para complementar el aprendizaje de los temas.

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

Sugerir diferentes productos, deben algunos ser perecederos, de limpieza y peligrosos en traslado. Queda a tu consideración las asignaciones.

- Lo importante es que no tengan el mismo tipo de producto, para que conozcan la estrategia sobre cómo manejar cada uno de ellos.
- Presentar a los alumnos casos más concretos de empresas reconocidas que ellos puedan identificar con facilidad.
- Sugerir videos, audios o podcast a los estudiantes para complementar el aprendizaje de los temas.
- Elaborar videos educativos que resuelvan las principales dudas que tengan los estudiantes.
- Puedes generar posteriormente, un foro de discusión.

Temas 12 y 13**Notas de enseñanza para la modalidad presencial (profesor):**

- Debe desarrollar la estrategia contraria con ejemplos. Recuerda que deben manejar las herramientas de la mezcla de comunicación.
- La presentación consiste en que identifiquen plenamente las características de cada una de las etapas y las justifiquen.
- Es importante que el alumno, logre identificar la etapa del ciclo de vida del producto y pueda desarrollar estrategias.
- Presentar a los alumnos casos más concretos, de empresas reconocidas que ellos puedan identificar con facilidad.
- Sugerir videos o audios a los estudiantes para complementar el aprendizaje de los temas.
- Elaborar videos educativos que resuelvan las principales dudas que tengan los estudiantes.

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

- Es importante que el alumno logre identificar la etapa del ciclo de vida del producto y pueda desarrollar estrategias.
- Debe desarrollar la estrategia contraria con ejemplos. Recuerda que deben manejar las herramientas de la mezcla de comunicación.
- Presentar a los alumnos casos más concretos de empresas reconocidas que ellos puedan identificar con facilidad.
- Sugerir videos, audios o podcast a los estudiantes para complementar el aprendizaje de los temas.
- Elaborar videos educativos que resuelvan las principales dudas que tengan los estudiantes.
- Puedes generar posteriormente un foro de discusión.

Temas 14 y 15**Notas de enseñanza para la modalidad presencial (profesor):**

- El alumno deberá identificar en 3 productos diferentes las estrategias que revisó en el tema.

- Esta actividad se realizará de manera individual.
- Presentar situaciones prácticas de la ética, tanto en una persona, institución, compañía o producto.
- Poner especial énfasis en las nuevas estrategias en comparación las estrategias usadas tradicionalmente, detenerse en las ventajas y desventajas de éstas.
- Presentar a los alumnos casos más concretos de empresas reconocidas que ellos puedan identificar con facilidad.
- Sugerir videos, audios o podcast a los estudiantes para complementar el aprendizaje de los temas.
- Elaborar videos educativos que resuelvan las principales dudas que tengan los estudiantes.

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

- El alumno deberá identificar en 3 productos diferentes las estrategias que se revisaron en el tema.
- Esta actividad se realizará de manera individual.
- Elaborar videos educativos que resuelvan las principales dudas que tengan los estudiantes.
- Presentar situaciones prácticas de la ética, tanto en una persona, institución, compañía o producto.
- Poner especial énfasis en las nuevas estrategias en comparación las estrategias usadas tradicionalmente, detenerse en las ventajas y desventajas de éstas.
- Mostrar a los alumnos casos más concretos de empresas reconocidas que ellos puedan identificar con facilidad.
- Sugerir videos, audios o podcast a los estudiantes para complementar el aprendizaje de los temas.
- Puedes generar posteriormente un foro de discusión.