



1. DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA.

Asignatura:	PROYECO DE APLICACIÓN PROFESIONAL Desarrollo de capacidades para la comercialización y las ventas
Nivel:	Licenciatura
Área del plan de estudio:	Proyectos
Carreras:	LAE LMK LCN LCC LDN LPB
Créditos académicos:	16
Idioma:	Español
Tipo de calificación:	Numérica
Periodo escolar:	Otoño 2016
Horario de asesoría:	Lunes y Jueves de 16:00 a 19:00 horas
Horario de trabajo fuera de asesoría:	Un total de 128 horas durante el verano. El horario de trabajo independiente varía de acuerdo a la programación del equipo, encargos individuales y agenda de las empresas participantes.
Presentación:	<p>Los PAP son proyectos de vinculación con la sociedad comunes al currículo de todas las licenciaturas y que el ITESO propone para que el estudiante, en colaboración con otros universitarios, aplique sus conocimientos en un escenario real con destinatarios externos, ya sean comunidades o instituciones, de modo que sea posible plantear soluciones o resolver problemas presentes en el entorno social, en orden a mejorar la calidad de vida de los otros y a ejercitarse en el compromiso social de las profesiones.</p> <p>Los estudiantes aplicarán sus saberes y competencias socio-profesionales a través del desarrollo de uno o varios proyectos en un escenario real (empresa) para plantear soluciones o resolver problemas del entorno social.</p> <p>A través del PAP el alumno acreditará tanto su servicio social como su trabajo recepcional (tesis, reporte de experiencia, etc.), por lo que se requerirá de acompañamiento y asesoría especializada para que sus actividades contribuyan de manera significativa al escenario. Sus aprendizajes, reflexiones y aportes sean documentados en un informe global final.</p>

2. INFORMACIÓN DEL ASESOR PAP.

Nombre:	Luis Manuel Macías Larios	Correo	luismacias@iteso.mx
Grado:	Maestría	Categoría:	Profesor de asignatura
<p>Más de 10 años de experiencia laboral en áreas de promoción y publicidad. Consultor empresarial en marketing y profesor de tiempo variable del ITESO. También es colaborador del Proyecto de Comercio Alternativo de la Escuela de Negocios del ITESO y miembro de la Asociación Mexicana de Estudios Rurales, A.C.</p>			



3. PROPÓSITOS EDUCATIVOS.

3.1 Objetivo General.

Realizar un análisis de la estrategia comercial de la organización, identificando las necesidades del consumidor (demanda) y la oferta de productos existentes en el mercado, desarrollando con base en la información y análisis generado las cuatro P's del Marketing que fortalezcan la posición competitiva de la empresa.

3.2 Objetivos Específicos.

En términos de competencia, al finalizar el PAP el alumno:

- a) Identifica necesidades no satisfechas en el mercado que representen una oportunidad potencial para la organización. Incluye segmentos de mercado a los cuales la compañía debe dirigir sus esfuerzos.
- b) Analiza y determina variables relevantes que agregan valor a la oferta de la empresa.
- c) Desarrolla e implementa estrategias de comunicación y posicionamiento en medios tradicionales y alternativos que sirvan para informar, persuadir y comunicar las ventajas competitivas de la organización.
- d) Recomienda acciones concretas a la empresa y sus tomadores de decisiones que ayuden a fortalecer la posición competitiva de la organización.
- e) Desarrolla estrategias de comercialización.
- f) Crea mensajes de comunicación con responsabilidad, que motiven un consumo sustentable de bienes.
- g) Conoce y aplica modelos de gestión y administración de marcas. Diseña sistemas de exhibición que potencialicen el desempeño de la marca en el punto de venta.
- h) Participa en la realización de actividades interdisciplinariamente: administración, mercadología, comunicación, expresión gráfica, etc.

Impacto del proyecto:

El impacto general previsto se ubica en la consolidación de negocios, la generación de empleos, así como la apertura o penetración de mercados.

3.3 Estructura del PAP a través curso

Unidad	Contenido temático abordado a través de asesorías
I. Identifica	1. Inducción al proyecto de aplicación profesional.
II. Planea	2. Entrevista gerencial. 3. Diseño de la propuesta de proyecto.
III. Aprueba	4. Presentación y negociación de la propuesta de proyecto. 5. Prueba piloto de herramientas, de producto y de concepto creativo.
IV. Aplica	6. Inteligencia de mercados: <ul style="list-style-type: none">- Métodos y herramientas cuantitativas.- Métodos y herramientas cualitativas.- Análisis del mercado de consumidores.- Análisis del mercado de negocios.- Análisis del entorno. 7. Estrategia de mercado orientada a la comercialización, comunicación y posicionamiento: <ul style="list-style-type: none">- Desarrollo y creación de producto.- Estrategias de fijación de precio.- Promociones especiales de venta.- Herramientas de venta directa.- Manual de identidad e imagen corporativa.- Plan de medios: ATL/BTL.- Producción de contenidos gráficos, audiovisuales e hipermediales.- Material de activación en punto de venta.- Implementación de tecnologías de información y comunicación a la medida de la empresa para facilitar la relación con sus clientes y la comercialización en línea.
V. Valora	8. Integración del Reporte PAP. 9. Autoevaluación, co-evaluación y evaluación de los asesores y cliente.



4. PONDERACIÓN DE LA EVALUACIÓN.

Al inicio del semestre todos los alumnos están reprobados. El proceso del curso generará las condiciones para que demuestren lo contrario. La calificación dependerá exclusivamente del desempeño del alumno con base en el trabajo desarrollado por éste a lo largo del semestre.

Actividad (es)	Peso para la calificación final
Bitácoras individuales	20 %
Rendimiento individual	20 %
Avances parciales en equipo	20 %
Reporte PAP	30 %
Satisfacción del cliente	10 %

5. NORMAS DEL CURSO.

1. **Puntualidad**: La sesión inicia a la hora en punto. ***Máximo 10 minutos de tolerancia.***
2. **Asistencia**: El alumno debe cumplir con el ***80% de asistencias*** para tener derecho a evaluación final. Se considera como asistencia la presencia y participación en todas las sesiones programadas, ***dentro y fuera del aula.***
3. **Criterios para la recepción de trabajos**: Todos los avances deberán ***presentarse en las fechas señaladas a través de la plataforma de cursos.iteso.mx.*** No se aceptan trabajos por algún otro medio. Siempre se deberá señalar nombre completo, expediente, fecha, título, paginado y bibliografía. La ortografía, redacción clara y la atención a las normas preestablecidas son requisitos para su revisión.
4. **Plagio académico**: Consiste en presentar información de otro autor como si fuera propia. Aquellos trabajos con información que no esté debidamente citada se catalogarán como plagio académico y por lo tanto tendrán cero de calificación.
5. **Confidencialidad**: Desde la primera sesión, ***toda la información recabada a través del PAP tiene carácter de confidencialidad.*** Violar esta norma, a través de cualquier medio, será causal de reprobación.
6. **Código de vestimenta**: están estrictamente prohibidos los jeans, leggins, shorts, tenis, sandalias, playeras con estampados, camisetas y cualquier otra prenda informal en reuniones con los empresarios o clientes del PAP.



7. **Rendimiento individual:** Está ponderado en la evaluación del curso y es independiente a los otros rubros. Éste apartado se refiere a la puntualidad y calidad de las entregas individuales de cada alumno que abonan a los entregables del equipo para el cliente. Son motivo de sanción en este rubro las inasistencias, el incumplimiento de acuerdos, las faltas de respeto hacia compañeros, asesores y/o empresarios, así como también las actitudes negativas que en vez de proponer soluciones de acuerdo a las necesidades del PAP, generan ambientes de hostilidad, tensión o desanimo dentro y fuera del equipo. En este apartado se incluye además la autoevaluación y coevaluación entre los miembros del equipo.

8. **Calificación final:** La nota mínima para aprobar el curso es de 6.0, lo que significa que 5.9 es NO aprobado y no aplica el redondeo. Para redondear la nota final: del .50 o más se redondea hacia arriba, del .49 o menos, hacia abajo. Ejemplo: 8.51 es 9, 8.49 es 8