

PLAN DE TRABAJO

I. Datos de la institución

Plantel	 UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN DIVISIÓN SISTEMA UNIVERSIDAD ABIERTA Y EDUCACIÓN A DISTANCIA Modalidad: A Distancia		Grado o Licenciatura	Licenciatura en Administración
----------------	---	---	-----------------------------	--------------------------------

II. Datos del asesor

Nombre	AVILA MARRON JESSICA	Correo	jessica_marron@prodigy.net.mx
---------------	----------------------	---------------	-------------------------------

III. Datos de la asignatura

Nombre	PROMOCIÓN DE VENTAS	Clave	0328	Grupo	8871
Modalidad	Optativa	Plan	2012	Fecha de inicio del semestre	04 de febrero de 2025
Horas de asesoría semanal	4	Horario	Martes: 15:00 - 17:00 hrs Jueves: 15:00 - 17:00 hrs	Fecha de término del semestre	13 de junio de 2025

IV. Contenido temático

TEMA	HORAS		
	Total	Teoría	Práctica
I. Introducción a la promoción de ventas	2	2	0
II. Marco legal de las promociones de ventas	4	4	0

III. La agencia de promociones y su funcionamiento	4	4	0
IV. Comportamiento del consumidor y la promoción de ventas	4	4	0
V. Técnicas de promoción de ventas	4	4	0
VI. Promociones del distribuidor	4	4	0
VII. Promociones del fabricante	4	4	0
VIII. Promoción hacia el consumidor	4	4	0
IX. La promoción de ventas en autoservicios y merchandising	4	4	0
X. Material pop	4	4	0
XI. Tipos de actividades promocionales	4	4	0
XII. Actividades promocionales para productos y servicios	4	4	0
XIII. Patrocinios	4	4	0
XIV. Promoción internacional	4	4	0
XV. Envase promocional	2	2	0
XVI. Planificación de las actividades promocionales	6	6	0
XVII. Comunicación e implementación de la campaña promocional	2	2	0

V. Presentación general del programa

Apreciable estudiante de la asignatura Promoción de Ventas:

Es un gusto ser tu asesora y compartir contigo esta asignatura, a lo largo del semestre será mi labor apoyarte en tu proceso de aprendizaje, resolver todas tus dudas y sugerirte contenidos para obtener un mejor aprendizaje.

Asesorías: Consisten en la orientación, guía y acompañamiento, en tu proceso de aprendizaje, a partir de actividades que fomentan el trabajo independiente. En la modalidad a distancia, las asesorías se dan a través de un espacio virtual con el apoyo de las herramientas para la educación a distancia: chat, correo electrónico y foro de discusión.

Para poder complementar tu aprendizaje, están programadas 4 sesiones por videoconferencia (Zoom):

Sesión 1: 13 de marzo / 15:00 a 17:00 hrs. / dudas de las unidades 1, 2, 3 y 4.

Sesión 2: 01 de abril / 15:00 a 17:00 hrs. / dudas de las unidades 5, 6, 7 y 8.

Sesión 3: 22 de abril / 15:00 a 17:00 hrs. / dudas de las unidades 9, 10, 11, 12 y 13.

Sesión 4: 22 de mayo / 15 a 17:00 hrs. / dudas de las unidades 14, 15, 16 y 17.

Podrás consultar la liga correspondiente, el día de la sesión en el foro general de la asignatura.

Gracias y mucho éxito!

VI. Forma en que el alumno deberá preparar la asignatura

En el calendario de actividades, encontrarás actividades semanales de aprendizaje con las que podrás investigar, conocer y analizar los diversos temas que integran el programa de esta asignatura, así como un examen, que deberás realizar al final del semestre; es importante que revises las ponderaciones de cada actividad, así como la fecha de entrega.

Revisaré las actividades de aprendizaje en plataforma, y tendrás un comentario como retroalimentación, con la finalidad de hacer más productivo y eficiente tu aprendizaje.

Es importante que entregues tus actividades en tiempo y forma, y recuerda que solo se reciben actividades extemporáneas con un tiempo máximo de 7 días posteriores a la fecha límite de entrega y con una calificación máxima de 8.

El chat estará abierto en el horario asignado para esta asignatura.

Para el curso, utilizarás herramientas como el chat y correo electrónico.

Para las actividades a desarrollar y para un mejor aprendizaje, puedes apoyarte, de fuentes oficiales como libros, revistas, artículos, etcétera, sin olvidar agregar en todas las actividades referencias en formato APA.

CALENDARIO DE ACTIVIDADES

Fecha de entrega	No. Unidad	No. Actividad	Descripción de la de actividad de acuerdo a la plataforma	Ponderación
20 de febrero de 2025	UNIDAD 1: Introducción a la promoción de ventas	Act. de aprendizaje 1	Ve el video del link adjunto y posteriormente elabora un mapa conceptual en el que describas los siguientes elementos que integran la mezcla promocional: publicidad, venta personal, mercadotecnia directa, relaciones públicas, merchandising y promoción de ventas; además incluye un ejemplo de cada elemento. No olvides incluir referencias en formato APA. Sube tu archivo en formato PDF. https://drive.google.com/file/d/1uBH4GEnheq5o5wc4wH1yli4wnCcWDyCi/view	5 %

27 de febrero de 2025	UNIDAD 2: Marco legal de las promociones de ventas	Act. de aprendizaje 1	<p>Consulta la Ley Federal de Protección al Consumidor y responde el siguiente cuestionario:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cuál es el objeto de esta ley? 2. De acuerdo con la Ley Federal de Protección al Consumidor ¿qué se consideran promociones? 3. ¿Qué se entiende por oferta, barata, descuento, remate o cualquier otra expresión similar? 4. ¿Se requiere autorización o aviso para llevar a cabo promociones? 5. ¿Cuáles son las reglas en las promociones y ofertas? 6. ¿Qué promociones no se podrán realizar? 7. ¿A qué tiene derecho el consumidor, si el autor de la promoción u oferta no cumple su ofrecimiento? <p>https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf_mov/Ley_Federal_de_Proteccion_al_Consumidor.pdf</p>	5 %
06 de marzo de 2025	UNIDAD 3: La agencia de promociones y su funcionamiento	Act. de aprendizaje 1	<p>Elabora un resumen (máximo 2 o 3 cuartillas) en el que expliques qué son las agencias de promociones, cuáles son sus principales actividades, qué es la AMAPRO, cuál es su misión, en qué consiste su proyecto “Jóvenes Creativos”, por qué se debe solicitar el certificado AMAPRO a las agencias y cuál es el propósito de la Alianza por el Valor Estratégico de las Marcas (AVE). No olvides incluir referencias en formato APA. Sube tu archivo en formato PDF.</p>	5 %
13 de marzo de 2025	UNIDAD 4: Comportamiento del consumidor y la promoción de ventas	Act. de aprendizaje 1	<p>Ve el video del link adjunto y responde las siguientes preguntas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.- ¿Qué es el comportamiento o conducta del consumidor? 2.- ¿Qué factores influyen en la conducta del consumidor (culturales, sociales, personales y psicológicos)? 3.- Describe los principales tipos de consumidor. 4.- De las diversas teorías del comportamiento del consumidor, explica brevemente la económica, la del psicoanálisis, la de aprendizaje y la socio-psicológica. 5.- ¿Cuáles son las etapas del proceso de decisión de compra del consumidor? 6.- ¿Qué es la promoción de ventas? 7.- ¿Cuáles son los principales objetivos de la promoción de ventas? <p>No olvides incluir referencias en formato APA. Sube tu archivo en formato PDF.</p> <p>https://drive.google.com/file/d/17iVPCZspVctOvutcRKrvjYnnutXI6nG3/view?usp=sharing</p>	5 %
20 de marzo de 2025	UNIDAD 5: Técnicas de promoción de ventas	Act. de aprendizaje 1	<p>Elabora un mapa conceptual en el que describas las siguientes técnicas promocionales, e incluye un ejemplo de cada una de ellas: publicidad, promociones especiales, venta personal, marketing directo, relaciones públicas, patrocinio, exhibiciones y ferias, demostraciones y pruebas gratuitas, programas de fidelidad y marketing de contenidos. No olvides incluir referencias en formato APA. Sube tu archivo en formato PDF.</p>	5 %

27 de marzo de 2025	UNIDAD 6: Promociones del distribuidor	Act. de aprendizaje 1	<p>Elabora un cuadro comparativo entre las promociones del distribuidor, promociones del fabricante y promociones hacia el consumidor, en el que definas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿A quién están dirigidas? • Principales objetivos • Principales herramientas para su difusión • 1 Ejemplo <p>No olvides incluir referencias en formato APA. Sube tu archivo en formato PDF.</p> <p>Nota: Esta actividad incluye las unidades 6, 7 y 8.</p>	5 %
01 de abril de 2025	UNIDAD 9: La promoción de ventas en autoservicios y merchandising	Act. de aprendizaje 1	<p>Investiga y responde las siguientes preguntas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.- ¿En qué consiste la promoción de ventas en autoservicios? 2.- ¿Qué es el merchandising? 3.- ¿Cuáles son los objetivos del merchandising? 4.- ¿Cuáles son las principales estrategias del merchandising? 5.- Describe los tipos de merchandising. 6.- ¿Qué es el material POP y cuál es su función? 7.- Describe cuáles son los tipos de material POP. 8.- ¿Cuál es la diferencia entre merchandising y material POP? <p>No olvides incluir referencias en formato APA. Sube tu archivo en formato PDF.</p> <p>Nota: Esta actividad incluye las unidades 9 y 10.</p>	5 %
03 de abril de 2025	UNIDAD 11: Tipos de actividades promocionales	Act. de aprendizaje 1	<p>Investiga los principales tipos de actividades promocionales y elabora un mapa mental. No olvides incluir referencias en formato APA. Sube tu archivo en formato PDF.</p>	5 %
08 de abril de 2025	UNIDAD 12: Actividades promocionales para productos y servicios	Act. de aprendizaje 1	<p>Elabora un cuadro comparativo de las siguientes actividades promocionales para productos y servicios: eventos y exhibiciones, concursos y sorteos, regalos y obsequios, patrocinio, demostraciones y pruebas gratuitas, ferias y exposiciones, actividades de relaciones públicas, promociones en tienda, actividades de marketing de contenidos y programas de fidelidad. Debes indicar:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Actividad promocional • ¿En qué consiste? • Principales herramientas para su difusión • 1 Ejemplo <p>No olvides incluir referencias en formato APA. Sube tu archivo en formato PDF.</p>	5 %

10 de abril de 2025	UNIDAD 13: Patrocinios	Act. de aprendizaje 1	<p>Responde las siguientes preguntas:</p> <p>1.- ¿Qué es un patrocinio?</p> <p>2.- Describe los siguientes tipos de patrocinios: de eventos, de causas, de equipos deportivos, de programas de televisión y radio, de arte y cultura, de educación, de investigación y de comunidades.</p> <p>3.- ¿Cómo diseñar un patrocinio?</p> <p>4.- ¿Cuál es la importancia de los patrocinios en la promoción de ventas?</p> <p>5.- Considerando los tipos de patrocinios que describiste en la pregunta 2, investiga 3 ejemplos de distintos tipos de patrocinios.</p> <p>No olvides incluir referencias en formato APA.</p> <p>Sube tu archivo en formato PDF.</p>	5 %
24 de abril de 2025	UNIDAD 14: Promoción internacional	Act. de aprendizaje 1	<p>Elabora un resumen (máximo 2 cuartillas) en el que expliques en qué consiste la promoción internacional, cuáles son sus principales objetivos, cuáles son las estrategias de promoción internacional, y la importancia de la promoción internacional.</p> <p>No olvides incluir referencias en formato APA.</p> <p>Sube tu archivo en formato PDF.</p>	5 %
08 de mayo de 2025	UNIDAD 15: Envase promocional	Act. de aprendizaje 1	<p>Elabora una infografía en la que describas qué es el envase promocional, objetivos del envase promocional, principales técnicas de envase promocional, principales materiales de los envases promocionales, pruebas a las que se somete un envase (de ingeniería, visuales, de canales y de consumidor) y ejemplos de envases promocionales.</p> <p>No olvides incluir referencias en formato APA.</p> <p>Sube tu archivo en formato PDF.</p>	5 %
13 de mayo de 2025	UNIDAD 16: Planificación de las actividades promocionales	Act. de aprendizaje 1	<p>Elabora gráficamente el procedimiento a seguir en la planificación de actividades promocionales.</p> <p>No olvides incluir referencias en formato APA.</p> <p>Sube tu archivo en formato PDF.</p> <p>Nota: ver ejemplo en https://www.gestiopolis.com/planificacion-campana-eficaz-de-marketing/</p>	5 %
22 de mayo de 2025	UNIDAD 17: Comunicación e implementación de la campaña promocional	Act. de aprendizaje 1	<p>Elabora una infografía en la que describas los pasos a seguir para comunicar e implementar una campaña promocional e incluye un ejemplo.</p> <p>No olvides incluir referencias en formato APA.</p> <p>Sube tu archivo en formato PDF.</p>	5 %

VII. Sistema de evaluación

FACTORES	DESCRIPCIÓN
Requisitos	<p>Realizar las actividades de aprendizaje y subir los archivos en formato PDF en la fecha que está asignada, para evitar sanciones.</p> <p>Cada actividad debe incluir carátula, contenido y referencias en formato APA.</p> <p>Realizar el examen final dentro del período señalado en el calendario escolar del SUAYED.</p>

Porcentajes	Act. de aprendizaje	70 %
	Examen(es)	30 %
	TOTAL	100 %

La calificación final de la asignatura está en función de la ponderación del asesor, no de la que se visualiza en la plataforma. Es necesario solicitar por correo electrónico la calificación final al asesor.

VIII. Recursos y estrategias didácticas

Trabajos de Investigación	(X)
Elaboración de Actividades de Aprendizaje	(X)
Procesadores de Texto, Hojas de Cálculo y Editores de Presentación	(X)
Videos	(X)
Plataforma Educativa	(X)
Chat	(X)
Correo Electrónico	(X)
Sitios de Internet	(X)
Plan de Trabajo	(X)