

# PROGRAMA DE ESTUDIO

## **ELECTIVO MARKETING PUBLICO**

- 1. **IDENTIFICACION DE LA ASIGNATURA**
- 2. **OBJETIVOS**
- 3. **CONTENIDOS**
- 4. **BIBLIOGRAFIA**
- **EVALUACIÓN** 5.
- 6. **METODOLOGIA**

**AÑO 2013** 







#### 1. **IDENTIFICACION ASIGNATURA**

**ASIGNATURA** : ELECTIVO: MARKETING PUBLICO

**CARRERA** : ADMINISTRACION PUBLICA

### **DESCRIPCIÓN DEL CURSO**

Este curso tiene como objetivo general entregar a los participantes una visión amplia y analítica de la función marketing, sus influencias en las empresas privadas y públicas y en el sistema económico, así como los instrumentos básicos para la toma de decisiones y su puesta en práctica.

#### 2. **OBJETIVOS**

Al final de este curso, los participantes serán capaces de:

- Identificar las circunstancias existentes en el entorno de la empresa.
- Identificar los alcances y perspectivas de la función marketing en las empresas privadas como públicas.
- Distinguir las funciones y ámbitos que implican los distintos enfoques de marketing
- Identificar, reconocer, analizar y evaluar los distintos tipos de productos o servicios, su ciclo de vida, sus políticas y su proceso de segmentación.
- Identificar, reconocer, comprender y aplicar algunas herramientas básicas para la selección de canales de distribución.
- identificar, comprender y analizar las herramientas básicas que comprenden el desarrollo de una estrategia promocional e internalizar la importancia de su aplicación a un programa de marketing.

#### **CONTENIDOS** 3.

- Introducción al Marketing
- Evolución histórica y proyecciones de marketing
- Concepto y orientación del marketing
- Marketing estratégico v/s marketing opcional
- Macrosegmentación
- Fundamentos de la conducta del consumidor
- Análisis del Mercado
- Microsegmentación
- Mix comercial

#### 4. **BIBLOGRAFIA**

El texto guía de este curso será el siguiente



UNIVERSIDAD DE SANTIAGO DE CHILE







Mercadotecnia de Philip Kotler, Quinta Edición, Prentice may Hispanoamericana S.A.

## **Textos Complementarios**

Comercializacion E.Jerome McCarthy
Marketing un nuevo enfoque R.Maxwell
Marketing decisiones y conceptos básicos Pride y Ferrell
Marketing Publico Naduriz y otros (en biblioteca FAE)
Articulos del area enviados por el profesor.

## 5. <u>EVALUACIÓN</u>

Por decisión del Departamento en tanto unidad académica, se requerirá para aprobar el curso un mínimo de 70% de asistencia a las sesiones en que se imparten las clases de la asignatura.

### 6. METODOLOGIA

Durante el desarrollo de este curso se empleará una variedad de métodos docentes, entre los que se incluyen clases activas y ejercicios de aplicación.

