



UA<sub>DEC</sub>

UNIDAD 1

# CONCEPTOS BÁSICOS DE LA COMERCIALIZACIÓN



# UNIDAD I: CONCEPTOS BÁSICOS DE LA COMERCIALIZACIÓN

## INTRODUCCIÓN A LA UNIDAD

Hola, bienvenidos todos a esta primera unidad. Iniciaremos conociendo los fundamentos esenciales de la comercialización. Así mismo, aprenderás cómo es que se desarrolla el proceso comercial, identificando los factores clave que influyen en su éxito, y reconocerás los errores más comunes que deben evitarse. Todo esto será de gran utilidad para comprender cómo llevar un producto o servicio al mercado de manera efectiva y estratégica.

Esperamos que este contenido sea de gran provecho para ti.

## OBJETIVO DE LA UNIDAD

Familiarizar al estudiante con el lenguaje, los conceptos, las herramientas y la lógica del marketing como actividad empresarial. En particular, el estudiante conocerá las nociones y las herramientas relacionadas con el intercambio, la planificación comercial, el análisis del entorno, la investigación comercial, el comportamiento de compra, la segmentación y el posicionamiento.

## CONTENIDO TEMÁTICO

### UNIDAD I: Conceptos Básicos de la Comercialización

- Proceso de la Comercialización.
- Factores Clave en el Proceso de Comercialización.
- Errores Comunes de la Comercialización.
- Variables que Influyen en la Comercialización.

## EVALUACIÓN DE LA UNIDAD

EVALUACIÓN	PUNTOS
ACTIVIDAD: UN PRODUCTO MAL ENTENDIDO	5
CONTROL DE LECTURA: MEDIO AMBIENTE DE LA COMERCIALIZACIÓN	2
FORO: ENTORNO EXTERNO	3
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD	5
<b>TOTAL</b>	<b>15 PUNTOS</b>

## ACTIVIDADES DE LA UNIDAD

TEMA	SUBTEMA	ACTIVIDAD
Factores clave en el proceso de comercialización	Factores clave en el proceso de comercialización, errores comunes en la comunicación	Un producto mal entendido