

PROGRAMA DE CURSO

Nombre del Curso	: EAM344 PRECIOS Y PROMOCIONES
Créditos	: 10
Carácter	: Optativo
Requisitos	: Dirección Comercial
Profesor	: Andrés Ibáñez
Horario	: 18:00 a 21:00 hrs.

I.- DESCRIPCION

El curso desarrolla los conceptos de Precios bajo la perspectiva comercial y como parte integrante de una estrategia Comercial de la empresa. Se analizan los diversos factores que influyen en la determinación de los precios de una empresa tales como los costos, la demanda y la competencia entre otros.

Como un caso especial dentro de la estrategia de Precios, se analizan también las promociones dirigidas al consumidor final y a los intermediarios en la cadena de distribución.

II.- OBJETIVOS

Al final del curso el alumno(a) será capaz de:

1. Conocer la naturaleza, ámbito y significado de los precios en el contexto comercial.
2. Comprender los distintos componentes de una estrategia de precios y su relación con la estrategia de negocio.
3. Analizar y comparar distintas estrategias alternativas de precios y de promociones.
4. Diseñar y Evaluar una estrategia integral de precios para una organización.

III.- EVALUACION

Controles de Lectura (3)	20%
Prueba (1)	25%
Trabajos en Grupo (casos)	25%
Prueba Final	30%

La inasistencia a una prueba o control se deberá justificar de acuerdo a las disposiciones de la Escuela de Administración. En caso de justificación la ponderación será sumada a la del examen. En el caso de los controles de lectura, la ponderación no será traspasada a la prueba final en caso de inasistencia justificada a más de un control.

Si hubiere una solicitud de corrección de controles o pruebas, esta deberá hacerse por escrito y fundamentada antes de 7 días desde la fecha de entrega de la nota y la evaluación.

IV.- COMPORTAMIENTO ESPERADO

Se espera de los alumnos un comportamiento ético en todas las evaluaciones del curso. La copia es considerada una falta gravísima y será sancionada de acuerdo a las disposiciones de la Escuela de Administración, aparte de quedar en la memoria de sus compañeros y del profesor.

Se espera una conducta respetuosa con sus compañeros y profesor durante las clases. Ello implica puntualidad, respeto por las opiniones del resto y buen comportamiento en clases. Se prohíbe fumar y les agradeceré no comer en clases.

Se espera una alta motivación por la materia, por aprender, discutir y participar en clases.

V.- METODOLOGÍA

Se utilizará una mezcla de sesiones expositivas y participativa con discusión de casos. La lectura detenida del conjunto de artículos y capítulos de libros, así como un análisis crítico de estas, será fundamental para aprobar el curso, ya que será evaluada tanto directamente vía controles escritos, como por la discusión en clase. Los casos buscan aplicar los conceptos a situaciones específicas..

Los casos se hará en grupos de no más de 5 y no menos de tres alumnos. El día fijado para la discusión de cada caso, el grupo deberá entregar la respuesta a las preguntas en un máximo de dos páginas escritas en computador.