



I. INFORMACIÓN GENERAL

CURSO	:	Comunicaciones integradas para el marketing
CÓDIGO	:	AM69
CICLO	:	201001
CUERPO ACADÉMICO	:	Cornejo Moya Mendez, Luis Fernando Pinillos Osnayo, Álvaro Rodrigo
CRÉDITOS	:	3
SEMANAS	:	17
HORAS	:	3 H (Teoría) Semanal
ÁREA O CARRERA	:	Administración y Marketing

II. MISIÓN Y VISIÓN DE LA UPC

Misión: Formar líderes íntegros e innovadores con visión global para que transformen el Perú.

Visión: Ser líder en la educación superior por su excelencia académica y su capacidad de innovación.

III. INTRODUCCIÓN

El curso de Comunicaciones Integradas para el Marketing brinda al alumno los conceptos claves detrás de la comunicación con fines comerciales. Partiendo de temas relativos al branding, se exploran la estrategia de comunicación, la creatividad, los medios y herramientas con que el profesional de marketing cuenta hoy en día, para comunicarse con su consumidor.

IV. LOGRO (S) DEL CURSO

El alumno diseña una campaña (estrategia, concepto creativo y plan de medios) para un producto / servicio.

V. UNIDADES DE APRENDIZAJE

UNIDAD N°: 1 PRINCIPIOS BÁSICOS DE BRANDING
LOGRO El alumno reconoce el rol de la marca en el contexto del marketing moderno. Describe el sistema de identidad de marca y sus componentes.
TEMARIO Sesión 1: La marca como activo ¿Qué es una marca poderosa? ¿Importa la estrategia de administración de activos de marca? Sesión 2: Sistema de identidad de marca

Componentes de la identidad de la marca
Proposición de valor
Posicionamiento de la marca

HORA(S) / SEMANA(S)

Semanas 1 y 2

UNIDAD N°: 2 ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN

LOGRO

El alumno explora los conceptos teóricos más importantes relativos al proceso de comunicación con fines comerciales. Determina objetivos y elabora un brief como punto de partida para una estrategia de comunicación.

TEMARIO

Sesión 3:

Concepto de comunicaciones integradas para el marketing
Mezcla de instrumentos
Las CIM's dentro el proceso del marketing
Rol de las agencias, centrales de medios y otros proveedores

Sesión 4:

Análisis estratégico de la situación competitiva
Objetivos de venta y objetivos de comunicación
Determinación de objetivos de comunicación
Enfoques para el presupuesto de comunicación

Sesión 5:

Insight consumer

Sesión 6:

El brief: concepto y funcionalidad
Ejemplos de brief
Ejercicio de elaboración de brief

Sesión 7:

Presentación de tarea académica 01

HORA(S) / SEMANA(S)

Semanas 3 a 7

UNIDAD N°: 3 ESTRATEGIA CREATIVA

LOGRO

El alumno valora la creatividad dentro del desarrollo de piezas con fines de comunicación comercial. Reconoce el rol estratégico de los diversos medios y soportes.

TEMARIO

Sesión 8:

Estrategia creativa: análisis de campañas

Sesión 9:

Medios tradicionales: ventajas y desventajas

Análisis de piezas publicitarias

Sesión 10:

Medios no tradicionales: ventajas y desventajas

Análisis de piezas publicitarias

HORA(S) / SEMANA(S)

Semanas 9 a 11

UNIDAD N°: 4 ESTRATEGIA DE MEDIOS

LOGRO

El alumno diseña un plan de medios.

TEMARIO

Sesión 11:

Estrategia de medios

Conceptos fundamentales: afinidad, alcance, frecuencia

Métricas y sistemas de medición

Sesión 12:

Elaboración de un plan de medios

Sesión 13:

Presentación de tarea académica 02

Sesión 14:

Presentación y exposición del trabajo final

HORA(S) / SEMANA(S)

Semanas 12 a 15

VI. METODOLOGÍA

El curso se desarrollará utilizando una metodología activa y aplicada. Se analizarán lecturas, casos, y piezas publicitarias, se realizarán tareas y actividades dentro del aula, en las cuales aplicar los tópicos visto en clase.

VII. EVALUACIÓN

FÓRMULA

10% (CL1) + 10% (TA1) + 20% (EA1) + 15% (CL2) + 15% (TA2) + 5% (PA1) + 25% (TF1)

TIPO DE NOTA	PESO %
CL - CONTROL DE LECTURA	10
TA - TAREAS ACADÉMICAS	10
EA - EVALUACIÓN PARCIAL	20
CL - CONTROL DE LECTURA	15
TA - TAREAS ACADÉMICAS	15
PA - PARTICIPACIÓN	5
TF - TRABAJO FINAL	25

VIII. CRONOGRAMA

TIPO DE PRUEBA	DESCRIPCIÓN NOTA	NÚM. DE PRUEBA	FECHA	OBSERVACIÓN	RECUPERABLE
CL	CONTROL DE LECTURA	1		Semana 04	NO
TA	TAREAS ACADÉMICAS	1		Semana 07	NO
EA	EVALUACIÓN PARCIAL	1		Semana 08	SÍ
CL	CONTROL DE LECTURA	2		Semana 11	NO
TA	TAREAS ACADÉMICAS	2		Semana 14	NO
PA	PARTICIPACIÓN	1		Semana 15	NO
TF	TRABAJO FINAL	1		Semana 15	NO

IX. BIBLIOGRAFÍA DEL CURSO

BÁSICA

BELCH, George E. (George Eugene) (2005) Publicidad y promoción : perspectiva de la comunicación de marketing integral. México, D. F. : McGraw-Hill.

(659.1 BELC/E)

RECOMENDADA

(No necesariamente disponible en el Centro de Información)

O'GUINN, Thomas C. (2007) Publicidad y comunicación integral de marca. [México, D.F.] : Thomson.

(659.1 OGUI 2007)