

C.E.N.S. N° 69 Prof.: María del C. Caballero Vidal

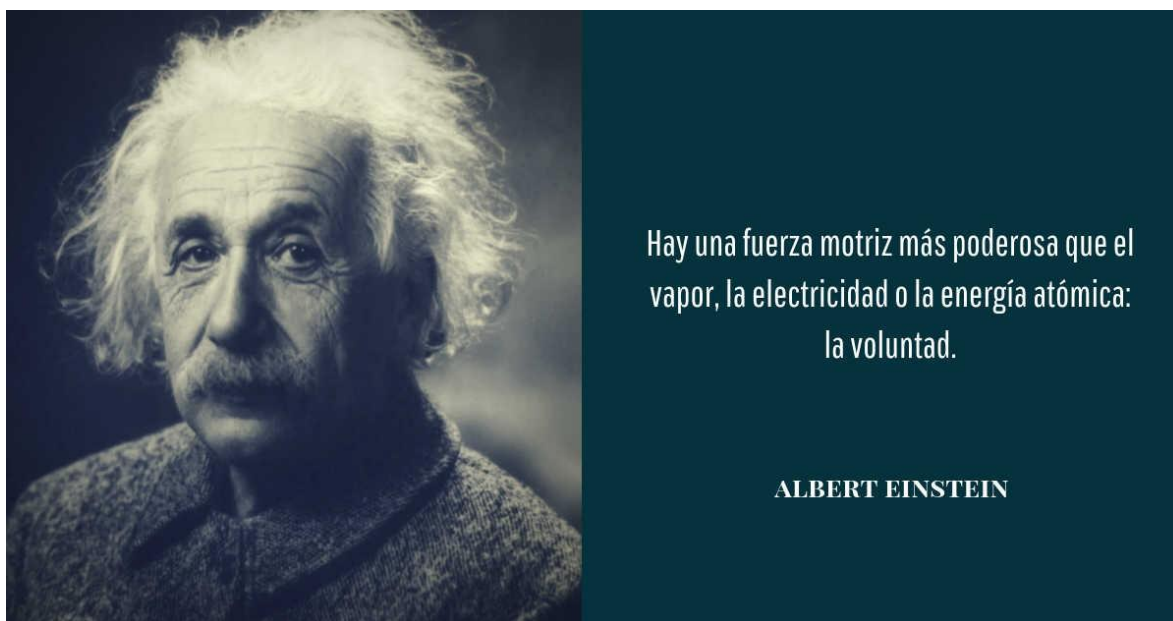
Docente: Antonio Plaza

Cursos: 3° Año 1° División

Turno: Noche

COMERCIALIZACION Y MERCADO

Guía de Exploración e Integración de Contenidos N° 4



Nota: Se sugiere para la resolución de la presente guía, leer los contenidos abordados en las guías anteriores, cuya finalidad es la integración, interpretación y apropiación de los mismos.

Actividades:

Las actividades planteadas en esta guía abarcan las siguientes temáticas.

- Marketing: Los Aspectos y Objetivos de la Comercialización.
 - Análisis FODA.
 - Variables Controlables y No Controlables de la Función Comercial.
-
- 1) Identifique cual es los roles mas importantes que cumple el Marketing en las empresas.
 - 2) Diga que diferencia existe entre Comprador y Consumidor en el mercado.
 - 3) Defina a quien se denomina Blanco del Mercado
 - 4) ¿Cuáles son las variables de la comercialización que afectan directamente al consumidor y por que?
 - 5) ¿Cuáles son las Variables No Controlables y a quienes afecta directa e indirectamente.
 - 6) Enumere y explique algunas funciones básicas del Marketing.
 - 7) ¿Qué significa el análisis FODA, intente armar una Matriz con cada uno de los componentes (Aspectos Internos y Externos). “Simulando una Empresa Comercial”.

Correo de contacto: plaza.antonio.osvaldo@gmail.com

Director: Prof.: Vicente PIRRI