

C.E.N.S. N° 210

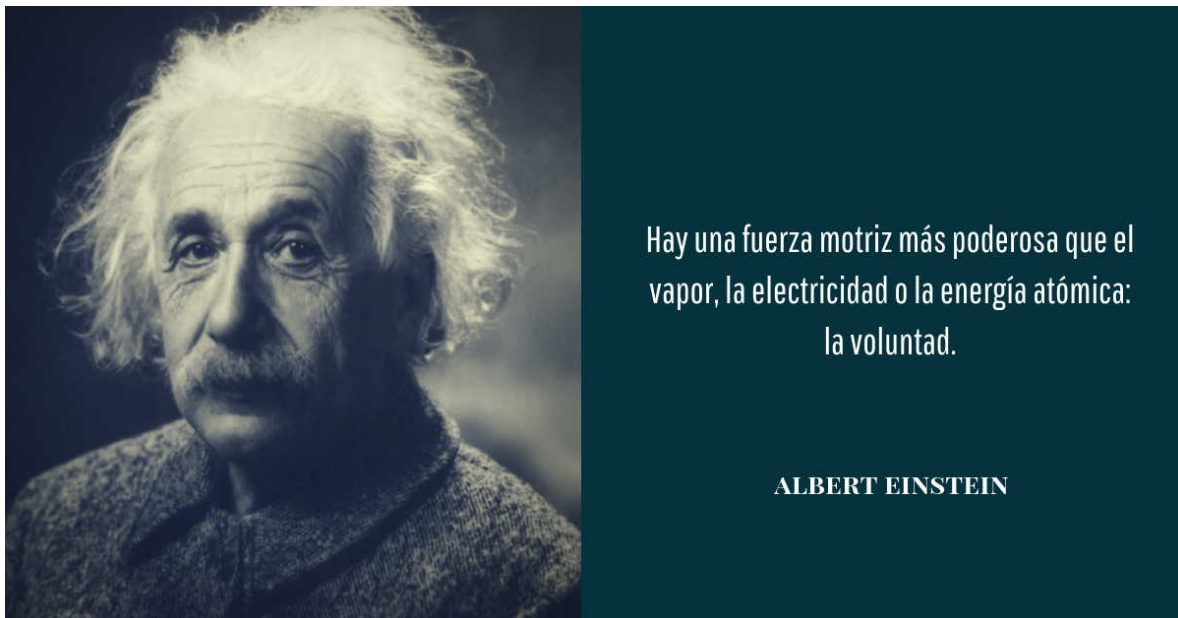
Docente: Antonio Plaza

Cursos: 3° Año 2° 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”.

Directora: Profesora Adriana SIMONE