

**VISTO:**

La nota presentada por el Lic. **Adrián DIB CHAGRA**, Profesor Regular Titular, de la asignatura Comercialización I, proponiendo el dictado de los Seminarios de Actualización sobre los temas: “**Las elecciones argentinas de 2.011**”, “**Técnicas de Ventas**” y “**Marketing: CRM e Internet**”, para alumnos de la carrera de Licenciatura en Administración, Plan de estudios 2.003, y;

**CONSIDERANDO:**

Las Resoluciones N° 049/88 y 399/07 – Reglamentos de Seminario de Actualización – Planes de Estudios 1.985 y 2.003 – de esta Facultad.

El Dictamen de la Comisión de Docencia, Investigación y Disciplina de fs. 5 del expediente de referencia.

Que por Resolución N° 420/00 y su modificatoria la Resolución N° 718/02, el Consejo Directivo delega en el Señor Decano de la Facultad la aprobación de Programas Analíticos y de Examen, Bibliografía, Régimen de Promoción, trámite de equivalencias y Seminarios de Actualización que cuenten con dictamen favorable de la Comisión de Docencia.

**POR ELLO:** en uso de las atribuciones que le son propias;

**EL VICE DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS,  
JURÍDICAS Y SOCIALES  
RESUELVE:**

**ARTICULO 1º- APROBAR** las propuesta presentadas por el Lic. **Adrián DIB CHAGRA**, Profesor Regular Titular, de la asignatura Comercialización I, para la realización de los Seminarios de Actualización, sobre los temas: “**Las elecciones argentinas de 2.011**”, “**Técnicas de Ventas**” y “**Marketing: CRM e Internet**”, cuyas especificaciones corren como Anexo I, II y III de la presente resolución para alumnos de la carrera de Licenciatura en Administración, Plan de estudios 2.003.

**ARTICULO 2º - HAGASE SABER** al Lic. **Adrián DIB CHAGRA**, al Director del Departamento de Administración, Cr. **Jorge C. PANUSIERI**, a la Dirección General Académica, a las Direcciones de Alumnos e Informática y al C.E.U.C.E, para su toma de razón y demás efectos.

Ram/ahl

ee

  
Cra. Antonieta Di Gianantonio  
Secretaria de As. Instituc. y Administrativos



  
Cr. CARLOS GUILLERMO REVILLA  
VICE-DECANO

A N E X O I - RES. DECECO N° 120.12

**Seminario de Actualización**  
**“Las elecciones argentinas de 2.011”**

**Docente responsable y expositor: Lic. Adrián DIB CHAGRA**

**Contenido:**

- Marco legal, político y económico de las elecciones nacionales primarias y generales de 2.011.
- Los partidos intervinientes. Posicionamientos pretendidos y alcanzados.
- La campaña tradicional. La comunicación 2.0.
- Valoración de los resultados electorales de agosto y octubre.
- Valoración de los efectos de la aplicación de la reforma política.

**Destinatarios:**

Alumnos de la carrera de Licenciatura en Administración, Plan de estudios 2.003, que tengan aprobada la asignatura: Marketing Político ó Comercialización III.

**Cupo:** 30 asistentes.

**Sistema de dictado y evaluación:**

Dictado a través de clases magistrales, con proyección de diapositivas y videos ilustrativos y los conformación de grupos de discusión.

Aprobación con asistencia a las dos clases previstas en el programa y elaboración y exposición de un informe sobre las herramientas de comunicación 2.0 utilizadas en las elecciones estudiadas.

**Carga Horaria:**

6 (seis) horas, distribuídas en 2 (dos) sesiones de 3 (tres) horas cada una, durante el mes de Abril de 2.012.



*Handwritten signature*

*Large handwritten signature*

Lic. Adrián DIB CHAGRA

A N E X O II - RES. DECECO N° 120.12

**Seminario de Actualización  
“Técnicas de Ventas”**

**Docente responsable y expositor: Lic. José Miguel HERRERA BAUAB.**

**Contenido:**

- Introducción a las técnicas de venta. El proceso de venta.
- Gestión de conflictos. Tipos de clientes y sus características.
- Objeciones. Clasificación de objeciones. Técnicas para rebatirlas.
- El cierre, identificación de señales de cierre. Técnicas de cierre.
- Negociación en ventas.

**Destinatarios:**

Alumnos de la carrera de Licenciatura en Administración, Plan de estudios 2.003, que tengan aprobada la asignatura: Comercialización I.

**Cupo:** 30 asistentes.

**Sistema de dictado y evaluación:**

Dictado a través de clases magistrales, discusión en grupos y juego de roles.

Aprobación con asistencia a las tres (3) clases previstas en el programa y superación de un cuestionario escrito, teórico-práctico.

**Carga Horaria:**

6 (seis) horas, distribuidas en 3 (tres) sesiones de 2 (dos) horas cada una, durante el mes de Mayo de 2.012.



Lic. José Miguel HERRERA BAUAB

A N E X O III - RES. DECECO Nº 120.12

**Seminario de Actualización  
“Marketing: CRM e Internet”**

**Docente responsable y expositor: Cra. Irene Cecilia MINTZER**

**Contenido:**

- EL marketing tradicional de las 4 P. los paradigmas de Kotler.
- El Marketing del Cliente. El Marketing de bases de datos.
- Cálculo del valor del cliente: valor vitalicio del cliente y valoración RFM.
- CRM y e-CRM. Casos de utilización.
- Internet clásica y 2.0: su relación con el marketing.

**Destinatarios:**

Alumnos de la carrera de Licenciatura en Administración, Plan de estudios 2.003, que tengan aprobada la asignatura: Comercialización I.

**Cupo:** 30 alumnos.

**Sistema de dictado y evaluación:**

Dictado a través de clases magistrales, con proyección de diapositivas y videos ilustrativos. Análisis de casos mediante grupos de discusión.

Aprobación con asistencia a las dos clases previstas en el programa y elaboración y exposición de un informe sobre los temas tratados.

**Carga Horaria:**

6 (seis) horas, distribuidas en 2 (dos) sesiones de 3 (tres) horas cada una, durante el mes de Junio de 2.012.



Cra. Irene Cecilia MINTZER