



UNIVERSIDAD DE PUERTO RICO EN CAYEY

P.O. Box 372230 Cayey, PR 00737-2230

Senado Académico

2018-19

Certificación número 101

Yo, Iris B. López Rosario, Secretaria Ejecutiva interina del Senado Académico de la Universidad de Puerto Rico en Cayey, CERTIFICO:

Que el Senado Académico, en la continuación de la reunión ordinaria del martes 21 de mayo de 2019, celebrada el jueves 23 de mayo de 2019, tuvo ante su consideración una propuesta para crear una **Concentración Menor en Gerencia - Mercadeo**, del Departamento de Administración de Empresas, conforme a la Certificación 69, 2013-14, JS.

Luego de la exposición de rigor, el Senado aprobó por unanimidad la siguiente

CERTIFICACIÓN:

El Senado Académico aprobó la Concentración Menor en Gerencia - Mercadeo, del Departamento de Administración de Empresas, con las sugerencias presentadas.

El documento enmendado se hará formar parte integrante de la presente Certificación.

Y, PARA QUE ASÍ CONSTE, expido la presente Certificación en Cayey, Puerto Rico, el día veinticuatro de mayo de dos mil diecinueve.

Iris B. López Rosario
Iris B. López Rosario
Secretaria Ejecutiva interina

Vo. Bo.

Glorivee Rosario Pérez

Glorivee Rosario Pérez
Rectora y Presidenta interina
del Senado Académico



DECANATO DE ASUNTOS ACADÉMICOS
UNIVERSIDAD DE PUERTO RICO EN CAYEY

**FORMULARIO PARA LA PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS PARA CREAR SEGUNDAS
CONCENTRACIONES, CERTIFICACIONES PROFESIONALES Y CONCENTRACIONES
MENORES**

Departamento y Programa Académico Asociado a la Propuesta	
Departamento Académico:	<u>Administración de Empresas</u>
Programa Académico ¹ :	Gerencia

Tipo de Secuencia Curricular Propuesta:

<input checked="" type="checkbox"/> Concentración Menor	<i>Mínimo 9 crds.; ningún curso susceptible a doble conteo para completar la concentración del grado principal.</i>
<input type="checkbox"/> Segunda Concentración	<i>Mínimo 18 crds.; 6 créditos de nivel 3XXX y 12 de nivel 4XXX ó 5XXXX, ningún curso susceptible a doble conteo para completar la concentración grado principal.</i>
<input type="checkbox"/> Certificación Profesional	<i>Mínimo 15 crds.; Mínimo 9 créditos de nivel 4XXX y evidencia de cumplimiento con requerimientos para la práctica profesional.</i>

Título de la Concentración Menor, Segunda Concentración o Certificación Profesional:
Mercadeo
Resumen de la justificación para el ofrecimiento:
<p>El Programa de Bachillerato en Gerencia de la Facultad de Administración de Empresas de la Universidad de Puerto Rico en Cayey propone la creación de una concentración menor en Mercadeo a tenor con la Certificación Núm. 69 (2013-2014) de la Junta de Gobierno.</p> <p>Esta concentración menor responde a la misión y visión del Programa de Bachillerato en Gerencia de la Universidad de Puerto Rico en Cayey, diseñado para fomentar el empresarismo y la investigación a través de una educación innovadora, integral y de excelencia. Además, esta alienada con el nuevo Plan Estratégico de la Universidad de Puerto Rico 2017-2022. El plan estratégico se divide en varios asuntos. En el Asunto de Ambiente Educativo, específicamente en la segunda meta el plan estratégico plantea lo siguiente: <i>Atraer una población estudiantil diversa y retenerla mediante una experiencia universitaria innovadora, que facilite su transición a los estudios graduados, la inserción en el mercado laboral y la gestión empresarial.</i></p>

¹ Cada Concentración Menor o Certificación Profesional debe estar registrada bajo un área de competencia en la unidad institucional reconocida mediante licenciamiento por el Consejo de Educación de Puerto Rico (CEPR). La Certificación 69 (2014-2015) contempla el establecimiento de segundas concentraciones en un campo interdisciplinario o multidisciplinario y asociadas a una o varias concentraciones reconocidas en la unidad institucional en el Registro de la Oferta Académica y en la Licencia de Renovación.

El mercadeo no es solo una parte importante del éxito empresarial; es el negocio. Todo lo demás en el negocio depende del mercadeo. El término mercadeo abarca muchas actividades diferentes, todas asociadas con la venta de los productos y servicios de su empresa. La publicidad es la actividad de mercadeo más obvia, pero también lo es la investigación de los consumidores, que se adapta mejor a los deseos y necesidades de su producto. El diseño del producto también es una forma de comercialización, ya que ayuda a adaptar los productos y servicios de su empresa a las necesidades conocidas de los clientes.

Las estrategias de mercadeo abarcan estas actividades:

Determinar la necesidad de un producto a través de la investigación del consumidor y observando y cuantificando los patrones de ventas de productos similares en el mercado

Modificar productos existentes o crear nuevos productos para satisfacer los deseos y necesidades del consumidor

Determinar la mejor forma de llegar a clientes potenciales para que conozcan sus productos y persuadirlos para que los compren.

Crear campañas de mercadeo basadas en sus determinaciones de la forma más efectiva de llegar a los clientes

Confirmar las relaciones con los clientes a través de campañas de seguimiento de ventas y programas de lealtad

El mercadeo no solo determina la necesidad del consumidor, sino que también ayuda a crear las necesidades del consumidor (Gleeson)

Esta concentración menor pretende hacer un análisis de la venta personal como una fase importante de mercadeo; conocimiento del producto, estudio del consumidor y sus necesidades, planificación de la venta, personalidad del vendedor, presentación de ventas, cierre y seguimiento al cliente. Desarrollo e implantación de estrategias de mercadeo en el contexto de un negocio de venta al detal. Énfasis en el análisis efectivo del ambiente en que compite la empresa y en las estrategias de mercadeo que se derivan de los cambios que ocurren en ese ambiente.

En la medida que sea posible se integrará el aprendizaje en servicio o *Service Learning* en esta concentración menor según aplique.

Objetivos Generales del Ofrecimiento:

Esta secuencia de cursos pretende familiarizar al estudiante con las diferentes instancias fundamentales del área de mercadeo.

Al completar la concentración menor en mercadeo el estudiante:

1. Describirá el rol y la profesión del vendedor
2. Explicará como un vendedor se prepara para una venta.
3. Explicará el Proceso de Venta Personal.
4. Describirá las carreras y oportunidades de empleo que existen en el área de ventas.
5. Describirá el papel que desempeña la publicidad en las sociedades modernas.
6. Reflexionará sobre aspectos éticos, legales y sociales de la Publicidad.
7. Discutirá los fundamentos en la Planificación de la Publicidad
8. Discutirá los aspectos relacionados con la selección de medios
9. Discutirá los aspectos creativos del anuncio
10. Evaluará relevancia de otras funciones promocionales
11. Discutirá lo que envuelve la Campaña Publicitaria
12. Identificará el rol que actualmente representan las Relaciones Públicas en nuestra sociedad.
13. Estará capacitado para el estudio y análisis de los programas de relaciones públicas en las organizaciones.
14. Entenderá la importancia de las relaciones públicas como vehículo para desarrollar y mantener una imagen adecuada ante el público.
15. Explicará la Administración de la Gestión de Relaciones Públicas.

Objetivos Específicos del Ofrecimiento:

Al finalizar la Concentración Menor en Mercadeo el estudiante:

1. Describirá la naturaleza del trabajo del vendedor
2. Explicará el concepto de Relationship Marketing
3. Describirá consideraciones éticas, legales y sociales pertinentes
4. Describirá el aspecto psicológico del comprador y la comunicación con el prospecto
5. Explicará de qué consiste el conocimiento del producto y de los compradores
6. Explicará qué es un prospecto, como se identifica y como se realiza un acercamiento
7. Aplicará el Proceso de Venta Personal
8. Describirá como se manejan objeciones, el cierre y servicio
9. Describirá el reto y las recompensas la carrera de Venta Personal
10. Describirá la venta a Organizaciones Comerciales, Sin Fines de Lucro y de Servicios
11. Explicará el manejo del tiempo, territorios y como se planifica y organiza el personal de venta manteniendo unos altos niveles de motivación en los vendedores
12. Explicará el impacto económico de la publicidad y la función educativa que esta realiza
13. Distinguirá entre lo que es legal y lo que ética aplicada a la publicidad.
14. Explicará las diversas leyes que rigen la publicidad así como las agencias federales y estatales que tienen injerencias.
15. Explicará lo que envuelve Audiencia Meta, Investigación y Estrategias Publicitarias
16. Explicará las ventajas y desventajas de cada medio publicitario
17. Distinguirá entre copy, arte, 'layout', 'headline' y otros elementos creativos
18. Explicará la Inter.-relación así como tendencias entre función de Publicidad y de Promoción de Ventas y Relaciones Públicas.
19. Explicará el proceso de Desarrollo de la Campaña Publicitaria incluyendo (Selección de Mercado Meta, Objetivos, Plataforma de la Campaña, Presupuesto, Selección de Medios, Diseño del Mensaje, Implementación y Control).
20. Definirá el término de las Relaciones Públicas.
21. Describir la evolución de las Relaciones Públicas.
22. Explicará el modelo de comunicación y su aplicación en las Relaciones Públicas
23. Describirá y usar las técnicas investigativas necesarias para recoger y analizar datos asociados a las Relaciones Públicas.
24. Explicará lo que es la opinión pública y su inter-relación con las actitudes.
25. Describirá la importancia de la ética en la profesión.
26. Planificará y desarrollar un programa o campaña de Relaciones Públicas.
27. Aplicará los conceptos y actividades de Relaciones Públicas a diversos grupos tales como Corporaciones, Industrias Manufactureras, Agencias Públicas, Gobierno, Educación, Arte u otros.

Resumen de la evidencia que se somete como anejo para la evaluación y aprobación:

1. Formulario de presentación.
2. Prontuarios de los cursos.

Secuencia de cursos que constituyen la oferta*:

Código	Título	Créditos	Pre-Requisitos
MERC4006	El Arte de Vender	3	MERC3115
MERC4027	Anuncios	3	MERC3115
MERC4226	Relaciones Públicas	3	MERC3115
TOTAL DE CRÉDITOS PARA LA SECUENCIA:		9	

*La oferta de cursos electivos dirigidos no es exclusiva, pueden añadirse cursos según sea considerado pertinente.

Pre-Requisitos de admisión al programa:

Cursos Requeridos:			
Código	Título	Créditos	Nota Mínima
MERC3115	Principios de Mercadeo	3	C
Promedio General Mínimo:		2.50	
Otros Requisitos de Admisión:			
1. Cumplir con Los requisitos de la Certificación 69 (2013-14) de la Junta de Gobierno en término a créditos completados al momento de declarar interés. Esto sería en o antes del cumplimiento del 50% de su programa de estudios. Después de esta fecha necesitaría autorización del Decano de Asuntos Académicos.			

Requisitos Adicionales para Completar el Programa (adicionales a completar los cursos):

Promedio General Mínimo de la concentración menor:	2.50	
Otros Requisitos para Completar:		
Haber declarado su intención de la concentración menor.		

Plan de Avalúo

El Avalúo de la Concentración Menor y de los cursos de ésta se llevará a cabo al finalizar el primer año de establecida la misma, y luego al tercer año, de acuerdo a las instrucciones del Senado Académico de la UPR Cayey.

Los indicadores generales a evaluarse son:

1. Demanda y éxito en completar el Programa:

Cantidad de Estudiantes Solicitantes

Cantidad de Estudiantes Aceptados

Cantidad de Estudiantes que Completan concentración.

2. Aprovechamiento académico y resultados del aprendizaje estudiantil:

Promedio y/o notas obtenidas por los estudiantes en los cursos que incluye la concentración.

3. Satisfacción de los estudiantes en relación con los cursos tomados que incluye la concentración mediante el uso de cuestionarios y entrevistas.

4. Encuesta entre los estudiantes egresados, luego de tres años de su graduación, que permitirá determinar entre otras características, cuál es el valor añadido por la concentración menor para el estudiante en:

Su desarrollo profesional

Su desarrollo personal

En la obtención de empleo

5. Plan de Avalúo por cada curso de la concentración que permita documentar los resultados del aprendizaje del estudiante. Esta evaluación semestral, junto al Plan de Avalúo antes mencionado, permitirá a los profesores revisar la Concentración, de modo que se puedan hacer los ajustes necesarios.

Entre las posibles técnicas de Avalúo del Aprendizaje para cada curso de la concentración están las siguientes:

- a. Portafolio
- b. Diario Reflexivo
- c. Informes Escritos
- d. Presentaciones Orales
- e. Reflexiones

Plan de Estudio por Semestre Sugerido una vez Declarada el Segundo Bachillerato/la Segunda Concentración/Concentración Menor/Certificación Profesional:

Rotación de cursos por semestre académico.

Curso	Semestre académico	Frecuencias
MERC4006	Primer	Todos los años
MERC4027	Segundo	Todos los años
REHU4226	Primer	Todos los años

Plan de consejería

Profesores del Departamento de Administración de Empresas durante los días de consejería académica establecidos por el Decanato de Asuntos Académicos efectuarán lo siguiente:

Una vez los estudiantes declaren su interés y cumplan con los requisitos, el Departamento de Administración de Empresas establece los siguientes pasos:

1. Creación del expediente en el Departamento de Administración de Empresas.
2. Orientación al comienzo del semestre de inicio.
3. Se sugiere plan de estudio y se acomoda con el plan de estudio de su Programa Académico.
4. Se convoca nuevamente al estudiante durante el semestre en curso y se repite el proceso hasta la culminación de la concentración menor.

Referencias

Gleeson, Patrick. "Chron." n.d. *The Importance of Marketing for the Success of a Business*. 3 2018.
<<http://smallbusiness.chron.com/importance-marketing-success-business-589.html>>.

Facultad del Departamento para ofrecer los cursos de la Concentración o certificación profesional:

Total a Tiempo Completo con Nombramiento Regular:	3	
Total de Contratos a Tiempo Completo:	0	
Total de Contratos a Tiempo Parcial:	0	
Observaciones o anotaciones sobre Facultad para la Oferta:		

Nombre del Director:

Edel S. Rivera

Firma:

[Firma manuscrita]

Fecha:

13 Mayo 2019

Para Uso Exclusivo del Decanato de Asuntos Académicos:

Cronología del trámite de la propuesta para el ofrecimiento

Fecha aprobada por el departamento:	9 de abril de 2018		
Fecha recibida en el Decanato Académico:	13 de mayo de 2019		
Fecha de aprobación por el Senado Académico:	23 de mayo de 2019	# Certificación:	101 (2018-19)
Fecha de aprobación por la Junta Administrativa:		# Certificación:	
Fecha tramitada a la Vice Presidencia para Asuntos Académicos:			
Fecha aprobación para inclusión en el <i>Registro de la Oferta Académica</i> :			

1. Junto a este documento debe anejar todos los documentos que sean de relevancia para la aprobación de la propuesta para ofrecer Segundas Concentraciones, Certificaciones Profesionales y Concentraciones Menores, incluyendo:
 - a. Objetivos específicos del ofrecimiento.
 - b. Plan de avalúo del ofrecimiento.
 - c. Evidencia de su cumplimiento con los estándares y requerimientos de la acreditación profesional cuando aplique.
 - d. Requisitos generales y específicos para los estudiantes declarar su intención de participar del ofrecimiento.
 - e. Los criterios de cumplimiento satisfactorio con los requisitos del ofrecimiento.
2. En el caso de Certificaciones Profesionales deberá proveer evidencia de cumplimiento con las regulaciones para la práctica profesional.
3. Los siguientes documentos servirán de referencia para la confección de propuestas para ofrecer segundas concentraciones, certificaciones profesionales y concentraciones menores:
 - a. Certificación 69 (2013-2014) de la Junta de Gobierno Política de Segundos Bachilleratos Segundas Concentraciones, Certificaciones Profesionales y Concentraciones Menores en la UPR.
 - b. Vice Presidencia para Asuntos Académicos (2014) Guía para la Implantación de Segundos Bachilleratos Segundas Concentraciones, Certificaciones Profesionales y Concentraciones Menores en la UPR.
 - c. Certificación 48 (2014-2015) de la Junta de Gobierno enmendando la 69: 2013-2014.
 - d. Certificación 163 (2014-2015) de la Junta de Gobierno enmendando la 69: 2013-2014.
 - e. Certificación 52 (2016-2017) del Senado Académico UPR Cayey Guía para Viabilizar el Ofrecimiento de Segundos Bachilleratos Segundas Concentraciones, Certificaciones Profesionales y Concentraciones Menores en la UPR Cayey.