



## Formato para la recolección de información Programa de Clases Espejo

Es indispensable que en la siguiente tabla se diligencie la información de manera completa y concisa, una vez este formato sea remitido a AUALCPI se informará el catálogo de clases disponible para el período.

Si tiene alguna inquietud por favor hacérnosla llegar al correo: secretariageneral@aualcpi.org

Fecha de diligenciamiento 16/09/2020									
L. INFORMACIÓN DEL CURSO									
Nombre del curso	Fundamentos de Mercado								
Programa Académico	Administración de Empresas					Pregrado			
Área del conocimiento	Economía, Administración, Contaduría y afines								
No. de créditos		3	Hora/se	mana 3 cada semana					
Descripción del curso (resumen max. 150 palabras sobre los objetivos y contenidos del curso)	El Mercadeo se constituye en una herramienta fundamental en la toma de decisiones para el ejecutivo del nuevo milenio. El mercadeo fue y seguirá siendo el motor que impulsa el crecimiento y desarrollo de las organizaciones, así como el mejoramiento de la calidad de vida de las personas, al trabajar de manera armoniosa en la satisfacción de las necesidades y requerimientos de los consumidores, internos y externos, sus organizaciones y la Temas como Gerencia de Marketing, Investigación de Mercados, Gerencia de Servicio al Cliente, Marketing Global y Comercio Electrónico, se constituyen hoy día, en herramientas importantes para las organizaciones, las cuales se enfrentan día a día, a sacar adelante sus productos, a tomar decisiones estratégicas oportunas y apropiadas, que les permitan un mejoramiento continuo y sostenible, procurando de esta manera, mantener una posición competitiva en el mercado global. comunidad global.								
	s del curso	□ Lunes		esc		pulse aquí para ribir texto.			
Horarios de las acti		☐ Martes	En el horario de	нада		ılse aquí para escribir texto.			
				Цэдэ		) a 1045 hrs ulse aquí para escribir			
(seleccione los días e hora en		☐ Jueves		Пауа	ciic o pt	texto.			
		□ Viernes		Haga	clic o pu	ılse aquí para escribir texto.			
		□ Sábado		Haga	clic o pu	ılse aquí para escribir texto.			

Calle 222 # 54 – 30 Tel: (+571) 6684700 Ext. 220 Bogotá – Colombia





Periodicidad de la oferta del curso (*una sola opción*)

☐ Anual

imes Semestral

☐ 4 o 3mestral

Sólo para la opción seleccionada, indique:

Inicio (mes)

Inicio (meses)

Inicio (meses)

Haga clic o pulse aquí para escribir texto.

26 Agosto /2020

Haga clic o pulse aquí para escribir

Duración (semanas) del curso

curso 16 semanas

## 2. ALCANCE DEL CURSO Y DEL TRABAJO COLABORATIVO

La estrategia de Clases Espejo brinda la oportunidad de actuar con instituciones, profesores y estudiantes de otras áreas del conocimiento que puedan ser complementarias, para enriquecer el desarrollo de actividades y la generación de proyectos y productos. En ese sentido, responda lo siguiente (seleccione únicamente aquellas opciones que sí aplican para el curso):

⊠ En el <u>abordaje colaborativo</u> de temas y objetivos del curso es posible establecer interacciones con otras áreas del conocimiento y disciplinas

*Si marcó la anterior opción:* indique el(as) área(s) del conocimiento con que se puede realizar trabajo interdisciplinario en el marco de Clases Espejo

Financiera, Comercio Exterior

⊠ El curso se relaciona, por su contenido y objetivos, con uno o más Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)

Si marcó la anterior opción: Enumere los ODS que aborda el curso

Mercadeo Verde – Investigación de Mercados hacia mercados Justos - Cadena de Suministro Ecológica y Sostenible, etc.

⊠ Con base en el desarrollo del curso, existe potencial para el desarrollo de proyectos/productos interinstitucionales fruto de la interacción entre los estudiantes en una posible Clase Espejo

*Si marcó la anterior opción:* Muy someramente y de manera preliminar, relacione algunas ideas de trabajo colaborativo en una Clase Espejo del curso

Proyectos de generación de nuevos productos y/o servicios – proyectos sobre comportamiento del mercado de un producto en particular – proyectos sobre optimización en las estrategias de promoción de productos...entre otros.

## 3. DATOS DEL PROFESOR

Nombre Completo

Lorenzo Nicolás Yances Córdoba

Formación académica (títulos obtenidos)

Administrador de Empresas – Ingeniero de la Productividad y Calidad – Especialista en Gestión Gerencial – Cursante de la Maestría en Dirección Estratégica de Marketing

Calle 222 # 54 – 30 Tel: (+571) 6684700 Ext. 220 Bogotá – Colombia





Programa de Internacionalización de la Educación a Distancia

Experiencia Docente (incluya sólo lo que considere pertinente en relación con el curso y su alcance							
Experiencia Investigativa (lo que sea relevante para el desarrollo de curso como Clase Espejo)							
Experiencia en Extensión (lo que sea relevante para el desarrollo de curso como Clase Espejo)	e /						
Manejo de otras lenguas	⊠ Inglés	☐ Portugués	☐ Francés	□ Alemán			
Nivel de conocimiento	Intermedio Alto	Elija un elemento.	Elija un elemento.	Elija un elemento.			

Al adherirse a este programa la Institución se compromete a cumplir con todos los compromisos que permitan el buen funcionamiento del PIED.