



Instituto Superior "San Pablo" N° 9112

Robótica, Marketing y Sistemas, Carreras para la excelencia

14 de Febrero 1262 - Planta Alta
Villa Constitución - Pcia. de Santa Fe
Tel/Fax. 03400-474025
issp_9112@arnet.com.ar

TÉCNICO SUPERIOR EN COMERCIALIZACIÓN

(Decreto N° 0539/96)

Plan de Estudios



ce

CP

Provincia de Santa Fe
Poder Ejecutivo

PROVINCIA DE SANTA FE
GOBIERNO DE LA PROVINCIA

DECRETO N° 0539

SANTA FE, 16 ABR 1996



4009

VISTO:

El Expediente N° 00401-8003673-V del registro del Ministerio de Educación, mediante el cual su Servicio Provincial de Enseñanza Privada gestiona la aprobación del Plan de Estudios de "Técnico Superior en Comercialización" que se aplica en el Instituto Superior de Ciencias Comerciales Particular Incorporado N° 4009 de Rosario; y

CONSIDERANDO:

Que el Plan de referencia fue aprobado con carácter experimental mediante Disposición N° 0767/88 de ese Servicio Provincial;

Que la evolución de la carrera muestra una pirámide en crecimiento de alumnos y egresados que avalan no sólo la capacidad de salida laboral sino que también asegura la inserción del mismo;

Que evaluada la experiencia surgida de su aplicación no se hace necesario introducir modificaciones;

POR ELLO:

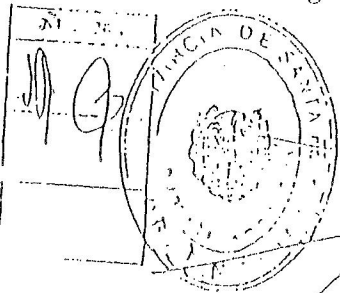
EL GOBERNADOR DE LA PROVINCIA

DECRETA:

ARTÍCULO 1°: Apruébase el Plan de Estudios de "Técnico Superior en Comercialización", el que como Anexo I integra el presente, y darse por autorizada su aplicación a partir del ciclo lectivo 1992, en el Instituto Superior de Ciencias Comerciales Particular Incorporado N° 4009 de Rosario, dependiente del Servicio Provincial de Enseñanza Privada del Ministerio de Educación.

ARTÍCULO 2°: Danse por aprobados los Contenidos Mínimos de las asignaturas correspondientes al Plan de Estudios que se aprueba en el artículo precedente, los que como Anexo II forman parte de este decreto.

ARTÍCULO 3°: Regístrese, comuníquese y archívese.



ES COPIA
[Signature]
Ing. CARLOS COPPOLI
Director General de Enseñanza Privada

Ing. JORGÉ ALBERTO OBEID
Prof. MARIA ROSA ADRIANA STANOLVICH



PLAN DE ESTUDIOS DE LA CARRERA DE
"TÉCNICO SUPERIOR EN COMERCIALIZACIÓN"

I - IDENTIFICACIÓN DEL PLAN DE ESTUDIOS:

- Denominación: "Técnico Superior en Comercialización"
- Nivel: Terciario
- Modalidad: Técnico-comercial
- Especialidad: Comercialización
- Duración de la carrera: tres (3) años
- Ciclo: Único
- Título otorgar: Técnico Superior en Comercialización
- Condiciones de ingreso: Estudios secundarios completos

II - FUNDAMENTACIÓN:

El carácter dinámico de la comercialización moderna como técnica de managemen y de la administración de empresas, requiere una revaluación y actualización permanente adaptándose a las reales necesidades del mercado laboral y empresarial. Estas pautas constituyen el fundamento sobre el cual se basa la formación de los alumnos en esta carrera. Las asignaturas del Plan de Estudios aportan una visión actualizada de la problemática que abordan, ofreciendo el marco para la interdisciplinariedad, la actualización metodológica y la adaptación a las variables propias del mercado laboral.

III - OBJETIVOS:

A través de la capacitación en el área de comercialización, los objetivos de la carrera pretenden que los egresados alcancen las siguientes metas:

- Realizar estudios de tipo motivacional de consumidores, para empresas privadas y oficiales.
- Elaborar programas y políticas de productos y servicios.
- Realizar estudios de mercados.
- Elaborar campañas de promoción y publicidad.
- Ocupar cargos jerárquicos de Gerente Comercial, de Ventas, Supervisor de Ventas y tareas de promoción y ventas
- Asesoramiento en comercialización a empresas públicas y privadas.
- Desempeñar funciones de representación en el área comercial ante organismos nacionales, provinciales y municipales.
- Desempeñarse como docente (Título habilitante) en las materias de modalidad técnica propias de la carrera





Provincia de

Provincia de

INstituto

IV - CARACTERIZACIÓN DEL EGRESADO:

Se caracteriza al egresado como un hombre que, al mismo tiempo que domine técnicas en comercialización, sea capaz de dar respuestas integrales con énfasis en el orden natural superioridad del orden espiritual sobre el temporal y que sea sujeto y no objeto de conducción empresarial en sus diversos niveles, hasta el gerencial.

V - ESTRUCTURA CURRICULAR:

Asignaturas	Horas semanales
Primer Año	
Introducción a las Ciencias Sociales I	4
Economía Política I	4
Estadística I	4
Administración I	4
Derecho Empresarial	4
Introducción a la Comercialización	4
TOTAL	24
Segundo Año	
Psicología Social y Comportamiento del Consumidor	4
Economía Política II	4
Estadística II	4
Administración II	4
Política y Desarrollo de Productos	4
Política de Ventas	4
Seminario: La Empresa y la Región	4
TOTAL	28
Tercer Año	
Ética Social	4
Economía de Empresas	4
Comercio Exterior	4
Política de Promoción y Publicidad	4
Política de Distribución	4
Política de Precios	4
Seminario: Práctica Profesional	4
TOTAL	28

VI - RÉGIMEN DE CORRELATIVIDADES:

Para cursar

Psicología Social y Comportamiento del Consumidor

Debe tener regularizada:

Introducción a las Ciencias Sociales
Introducción a la Comercialización





Provincia de Santa Fe

Poder Ejecutivo

Handwritten signature



- Estadística II
- Economía Política II
- Administración II
- Política y Desarrollo de Productos
- Seminario: La Empresa y la Región
- Ética Social
- Economía de Empresas
- Comercio Exterior
- Política de Promoción y Publicidad
- Política de Distribución
- Política de Precios
- Seminario: Práctica Profesional

- Estadística I
- Economía Política I
- Administración I
- Introducción a la Comercialización
- Introducción a las Ciencias Sociales
- Economía Política I
- Estadística I
- Introducción a la Comercialización
- Psicología Social y Comportamiento del Consumidor
- Economía Política II
- Administración II
- Economía Política II
- Política y Desarrollo de Productos
- Política de Ventas
- Psicología Social y Comportamiento del Consumidor
- Política y Desarrollo de Productos
- Política de Ventas
- Política y Desarrollo de Productos
- Política de Ventas
- Economía Política I
- Administración II
- Política y Desarrollo de Productos
- Política y Desarrollo de Productos
- Política de Ventas
- Seminario: La Empresa y la Región
- Economía de empresas
- Política de Promoción y Publicidad
- Política de Distribución
- Política de Precios

VII - COMPETENCIA PARA EL EJERCICIO DE LA DOCENCIA

La competencia que se asigna se hace extensiva a los estudios cursados conforme Disposición Nº 0767/88 del Servicio Provincial de Enseñanza Privada.

ESCUELAS DE ENSEÑANZA MEDIA Y ESCUELAS DE ENSEÑANZA MEDIA PARA ADULTOS

Habilitante: Economía; Microeconomía; Macroeconomía; Principios de Economía Empresarial; Economía Política; Economía Política y Cooperativa; Economía Política y de





Poder Ejecutivo

la Empresa; Organización Económica; Introducción a Finanzas y Costos; Elementos de Costos; Costos y Comercialización; Finanzas; Sistemas Administrativos I y II. Supletorio: Manejo de empresa; Administración Rural y Manejo de empresas; Manejo de Empresas Rurales.

ESCUELAS DE EDUCACIÓN TÉCNICA (NIVEL SECUNDARIO)

Práctico: Elementos de Economía; Economía Política; Introducción a la Economía Política; Principio de Economía y Política Empresarial; Gestión Empresarial; Comercialización de Granos; Comercialización de Productos Agropecuarios; Técnica de la Comercialización; Introducción a los Costos; Costos; Organización y Dirección de Ventas.

Supletorio: Administración Rural; Administración de Empresas Agropecuarias; Edificación de Empresas (Organización y Administración de Empresas).

GRUPOS DE CAPACITACIÓN LABORAL (CECLA), EDUCACIÓN TÉCNICA (CURSOS DE CAPACITACIÓN) Y EDUCACIÓN NO FORMAL:

Práctico: Organización y Dirección de Ventas.

Supletorio: Administración de Empresas Rurales.

