



| | |
|--|---------------|
| POSTGRADO | CAMPUS |
| ESTRATEGIAS PARA EL DESARROLLO AGRÍCOLA REGIONAL <i>MAESTRIA Y DOCTORADO EN CIENCIAS</i> | PUEBLA |

| CLAVE DEL CURSO | NOMBRE DEL CURSO | TIPO DE CURSO | NÚMERO DE CRÉDITOS | CUATRIMESTRE |
|--------------------|---|----------------------|--------------------|--------------|
| CEI 640 | COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS | TEÓRICO-PRÁCTICO | 3 | OTOÑO |
| PROFESOR TITULAR | CLAVE ACADÉMICA | PROFESOR COLABORADOR | CLAVE ACADÉMICA | |
| PROFESOR PENDIENTE | | | | |

OBJETIVO GENERAL

Los estudiantes conocerán el fundamento teórico de la comercialización, en función de la ciencia económica, y podrán realizar el diseño y la aplicación de metodologías y técnicas de comercialización que les permitan determinar la factibilidad, eficiencia y eficacia que tiene el cambio productivo, tecnológico y/u organizacional que se recomiende en la producción de bienes y servicios como factor importante para que se produzcan incrementos en la producción, en el ingreso, en la inversión y en la organización como factores de impulso en el bienestar de la población y del desarrollo agrícola y rural regional.

CONTENIDO DESCRIPTIVO DEL CURSO

1. Fundamento teórico de comercialización en el sector agrícola.
2. Tipos de mercado.
3. Estrategia de distribución.
4. Segmentos de mercado.
5. Márgenes de comercialización.
6. Estudios de mercado.
7. Análisis de precios.
8. Plan de mercado, mercadotecnia en internet, mercadotecnia internacional.
9. La dirección comercial.