

RESOLUCIÓN “C.D.” N° 178 20

CONCORDIA, 20 AGO 2020

VISTO: la nota de fs. 1, las actas de los comités académicos de las carreras de Contador Público y Licenciatura en Ciencias de la Administración de fs. 8 a 10, el informe del Secretario Académico de fs. 11 y la propuesta del señor Decano de fs. 18 del EXP_FCAD-UER: 0000123/2020, y

CONSIDERANDO:

Que por la nota antes mencionada el Director de la carrera de Contador Público propuso un curso denominado Marketing de Servicios Profesionales a cargo del profesor Eduardo Santiago Vázquez Brotto.

Que en el Anexo Único que se agrega como parte de la presente, en cumplimiento de lo requerido por el Artículo 11 del Anexo Único de la Resolución “C.D.” N° 309/18 (Reglamento de Créditos Académicos), se indican aspectos del curso como: denominación, destinatarios, síntesis, objetivos, contenidos mínimos, programa analítico, bibliografía, régimen de evaluación y de acreditación, duración y carga horaria, requisitos particulares de inscripción, cantidad máxima de estudiantes a admitir, entre otros.

Que según lo determinado en el Artículo 9° de dicho ordenamiento normativo, la designación del responsable del dictado del curso se formalizará una vez cubierto el mínimo de inscriptos allí previsto de diez estudiantes regulares de cada carrera.

Que los previamente referidos comités académicos evaluaron el contenido de la propuesta, en especial los antecedentes del docente, las características del tema y las implicancias para la formación profesional de los estudiantes y sugirieron aprobar el dictado del curso en el marco del régimen de créditos académicos de dichas carreras.

Que el señor Decano hizo propia esta iniciativa y la puso a consideración de este órgano colegiado de gobierno.

Que la Comisión de Enseñanza, luego de analizar la propuesta y las sugerencias de los comités académicos, recomendó aprobar el dictado del curso, otorgar treinta y seis horas de créditos académicos a los estudiantes de las mencionadas carreras que cursen y cumplan con los requisitos de evaluación del mismo y designar al Prof. Vázquez Brotto como docente a cargo, con una remuneración equivalente a la de un Profesor Titular, dedicación simple, por un plazo de dos meses, para el dictado del mismo.

Que la Comisión de Hacienda se expidió favorablemente al respecto.

Que este cuerpo es competente para resolver sobre el particular de conformidad con lo que se establece en el Artículo 23, Inciso b), del Estatuto (t.o. por la Resolución “C.S.” N° 113/05).

Por ello,

**EL CONSEJO DIRECTIVO
DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
RESUELVE:**

ARTÍCULO 1°.- Aprobar el dictado del curso, en el marco del régimen de créditos académicos de las carreras de Contador Público y Licenciatura en Ciencias de la

RESOLUCIÓN “C.D.” N° 178 20

Administración, denominado Marketing de Servicios Profesionales, que estará a cargo del profesor Eduardo Santiago Vázquez Brotto.

ARTICULO 2°.- Otorgar treinta y seis (36) horas de créditos académicos a los estudiantes que lo cursen y cumplan con los requisitos de evaluación y acreditación.

ARTÍCULO 3°.- Precisar que la designación del responsable del dictado del curso se formalizará una vez que se cubra el mínimo por carrera de diez (10) estudiantes regulares inscriptos previsto en el Artículo 9° del Anexo Único de la Resolución “C.D.” N° 309/18 –Reglamento de Créditos Académicos– y que las características connotativas del curso, tales como: denominación, destinatarios, síntesis, objetivos, contenidos mínimos, programa analítico, bibliografía, régimen de evaluación y de acreditación, duración y carga horaria, requisitos particulares de inscripción, cantidad máxima de estudiantes a admitir, entre otros, se indican en el Anexo Único que integra la presente.

ARTÍCULO 4°.- Regístrese, notifíquese al profesor Vázquez Brotto a través de la Secretaría Académica, comuníquese a la Bedelía, a la Dirección Académica y a la Secretaría Administrativa, publíquese en el Boletín que se incluye en el Digesto Electrónico de la Universidad Nacional de Entre Ríos y cumplido, archívese.



Abog. Francisco Daniel Victorio
Secretario Consejo Directivo



Cf. RAÚL A. MANGIA
DECANO

RESOLUCIÓN “C.D.” N° 178 20

ANEXO ÚNICO

CURSO DE CREDITOS ACADÉMICOS
“MARKETING DE SERVICIOS PROFESIONALES”

DENOMINACIÓN: Marketing de servicios profesionales.

DESTINATARIOS: Estudiantes de las carreras de Contador Público y Licenciatura en Ciencias de la Administración

PROFESOR A CARGO: Lic. Eduardo Vázquez Brotto.

SÍNTESIS:

Se trata de un curso de créditos académicos pertinente para el desarrollo de la profesión del futuro graduado que quiera independizarse o establecer su estudio profesional. En él se considerarán temas como analizar el mercado y la competencia, definir los servicios a ofrecer, posibles tareas del profesional, cómo organizar el estudio, trabajar solo o en equipo, cómo aprovechar el *marketing online* para darse a conocer, cómo definir los honorarios. En su transcurso se elaborarán dos documentos clave: el plan de negocios del estudio profesional y la carpeta de servicios.

Asimismo se tratará el *networking* estratégico para el desarrollo profesional.

OBJETIVOS:

General: Se pretende brindar a los estudiantes conocimientos y herramientas para la gestión de su propio estudio profesional.

Específicos: Que el estudiante:

- Sepa en qué consiste un plan de negocios aplicado a su estudio profesional.
- Esté en condiciones de describir los servicios que ofrece el estudio.
- Cuenten con las herramientas necesarias para analizar el contexto, el mercado, la competencia y definir el cliente objetivo.
- Comprenda y reconozca los elementos a considerar para organizar el estudio profesional, incluidos los correspondientes aspectos económicos y financieros.
- Pueda elaborar la carpeta de servicios profesionales para ofrecer a los potenciales clientes.
- Disponga de una metodología apta para efectuar un *networking* que fortalezca su desarrollo profesional.

CONTENIDOS MÍNIMOS:

Armado del plan de negocios del estudio profesional. Descripción de los servicios a ofrecer. Análisis del mercado y la competencia. Definición del cliente objetivo. *Marketing*. Organización y equipo de trabajo. Cálculo de costos y fijación de honorarios. Flujo de fondos y estado de pérdidas y ganancias. Armado de la carpeta de servicios. *Networking* estratégico.

RESOLUCIÓN “C.D.” N° 178 20

PROGRAMA:

MÓDULO 1: Mi estudio profesional

Introducción. Posibles tareas del profesional. Definición del negocio. Formación y experiencia. Descripción de los servicios a ofrecer. Necesidades. El plan de negocios del estudio profesional. Análisis del mercado y de la competencia. Comparación con la competencia. ¿A quién le venderé mis servicios? Definición del cliente objetivo. Análisis FODA.

MÓDULO 2: *Marketing* de servicios

Definición y armado del plan de *marketing*. Promoción. Instrumentos de comunicación. Cómo conseguir clientes. *Marketing online* para potenciar el estudio profesional. Presencia de mi estudio en internet, página web, perfil en redes sociales profesionales, blog. Participación en organizaciones y eventos.

MÓDULO 3: Organización del estudio

Organización. Determinación de la forma jurídica. Trámites de inscripción y alta del estudio. Obligaciones fiscales. Equipo de trabajo. Organización del trabajo. Gestión de los colaboradores. Proceso de selección. Formación. Equipo e infraestructura. Variables para la fijación del precio. Honorarios. Inversión inicial. Ventas. Costos. Gastos. Capital de trabajo. Estado de resultados proyectado.

MÓDULO 4: Plan de acción y *networking*

Armado final y presentación del plan de negocios. Armado y presentación de la carpeta de servicios profesionales. *Networking* estratégico. Cómo ampliar la red de contactos profesionales. Metodología para lograr una red profesional sólida que permita un desarrollo sostenido.

BIBLIOGRAFÍA:

- GONZÁLEZ, Sonia. El ABC de la comunicación efectiva. Grupo Nelson Inc. 2015.
- HOFFMAN, Reid y CASNOCHA, Benedict. El mejor negocio eres tú. Conecta. 2013.
- LOVELOCK, Christopher y WIRTZ, Jochen. *Marketing* de servicios. Pearson Educación. 2009.
- ROBINETT, Judy. *Networking* estratégico. Paidós. 2016.

RÉGIMEN DE EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN:

METODOLOGÍA DE TRABAJO:

Trabajar con los estudiantes mediante comunicación *online* para el cumplimiento de consignas, devoluciones y trabajos prácticos. Clases virtuales sincrónicas. Utilización del campus para proporcionar el material visto en clase, entrega de ejercicios y foros de consultas y actividades.

ESTRATEGIAS PEDAGÓGICAS Y COMUNICACIONALES:

RESOLUCIÓN “C.D.” N° 178 20

El quehacer pedagógico se basarán en exposiciones dialogadas con activa participación de los estudiantes. La comunicación grupal de actividades y general del curso mediante una accionar comprometido con los objetivos de este.

MODALIDAD DE EVALUACIÓN:

Habrà un indicador de concepto que surgirá del proceso de actividades en las clases y las respuestas individuales que introducen las consignas para el trabajo extraáulico.

Se llevará a cabo una evaluación final integral para la que se requerirá la presentación de un plan de negocios y una carpeta de servicios profesionales.

CRITERIOS PARA LA ACREDITACIÓN:

Asistencia a no menos del 75% de las instancias virtuales.

Cumplimiento en tiempo y forma de las actividades e instancias de evaluación.

CARGA HORARIA Y DURACIÓN:

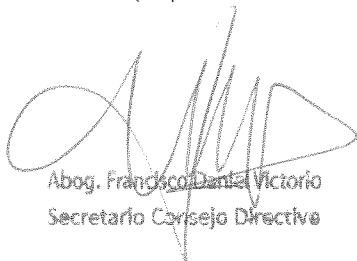
Treinta y seis (36) horas.

REQUISITOS PARTICULARES DE INSCRIPCIÓN:

Tercer año aprobado de la carrera que corresponda.

CANTIDAD MÁXIMA DE ESTUDIANTES A ADMITIR:

Sesenta (60).


Abog. Francisco Daniel Victorio
Secretario Consejo Directivo


Cr. RAÚL A. MANGIA
DECAMO