



El Instituto de Industria Incorporará un/a Jefe/a de Trabajos Prácticos
mediante búsqueda INTERNA
para el dictado de la asignatura
Tópicos de Comercialización

En el marco de la Licenciatura en Administración de Empresas
Sede Campus

Nivel y tipo de cobertura: Jefe/a de Trabajos Prácticos

Período de contratación: Primer Semestre

Cantidad de horas semanales: 6 horas

Tareas a realizar:

- Dictado de clases teórico-prácticas de la asignatura “Tópicos de Comercialización”, correspondiente a la Licenciatura en Administración de Empresas.
- Preparación de las clases a su cargo y/o programación de las asignaturas.
- Producción de guías o materiales de estudio.
- Preparación y corrección de los trabajos prácticos.
- Evaluación de los estudiantes, ingreso de notas al Sistema SIU Guaraní, entrega de actas y demás documentación.
- Participación en reuniones y actividades de coordinación.
- Participación en actividades de capacitación y evaluación pedagógica, si le fuera requerida.

Requisitos mínimos del perfil:

- Poseer título de grado en Administración o en disciplinas afines.
- Experiencia en docencia universitaria no inferior a 2 años. Preferentemente en asignaturas afines.
- Desempeñarse como docente de la UNGS cumpliendo con los requisitos de la Res. (CS) N°8624/23.
- La formación en perspectiva de género.
- Disponibilidad para el dictado de clases de los días Miércoles de 18 a 21hs, en el Campus de la Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS), Juan María Gutiérrez 1150, Los Polvorines, Provincia de Buenos Aires.

Se valorará positivamente:

- Experiencia en investigación en temas afines a la materia.

Para postularse: [**Formulario de Inscripción**](#)

Por consultas al director de la Licenciatura en Administración de Empresas, Dr. Leopoldo Blugerman:
lblugerman@campus.ungs.edu.ar

Ref. 31: JTP - Tópicos de Comercialización [INTERNA]

Plazo de presentación: Desde el 02/12/2025 hasta el 08/12/2025.

Contenidos mínimos:

Tópicos de Comercialización

Análisis de competitividad de sectores industriales. Fuentes de ventaja competitiva. Estrategias genéricas de costos y diferenciación. Formas de integración y poder de negociación. Barreras y atractivo de un sector industrial. Posicionamiento. Análisis de la demanda: nichos y segmentos. Extensión de producto/mercado y diversificación. Producto: ciclo de vida. Lanzamiento de nuevos productos/servicios. Análisis de cartera de productos/ servicios. Políticas de marcas. Programas de precios. Logística comercial y canales de distribución. Técnicas de comercialización. Planificación de fuerza de ventas.