

NOTISUM *Digital*

Publicación digital del Instituto Universitario de Mercadotecnia-ISUM

Año 5 • No 29 • Noviembre 2015

Todos somos líderes

EDITORIAL

Finalmente llegó la tan ansiada época de Navidad. Para unos la Navidad representa recogimiento, amor, paz, para otros, los trajines de las compras, los viajes, las reparaciones de la casa, y en fin, cada quien con su visión. Sin embargo, en esta ocasión queremos referirnos particularmente a Venezuela.

Nuestro país, está, hoy por hoy, necesitado de todos y cada uno de sus ciudadanos... el País que tanto ha dado, hoy necesita de la unión, el trabajo y el esfuerzo de sus habitantes para poder avanzar en la recuperación de la economía. Desde luego, no es menester en nuestro Editorial, ahondar en detalles ni económicos ni políticos pero, ciertamente si queremos hacer un llamado a la conciencia de cada venezolano, a trabajar sin desmayo por una Venezuela grande, en la que todas las tendencias del pensamiento puedan expresarse, sin temor a la exclusión.

Hoy más que nunca, gobierno, pueblo, empresarios, universidades, organizaciones sin fines de lucro y toda la sociedad organizada, debe darse la mano con un único propósito... superar la crisis del 2015. Debemos más que nunca procurar las convergencias de todos los sectores del país, para afrontar al menos el primer trimestre del 2016 con el menor impacto posible en la economía de los venezolanos.

La naturaleza ha sido generosa con esta tierra de héroes, con esta parte del mundo bañada por el Caribe, cercada de montañas y llanos espectaculares en la que vivimos cobijados bajo la mirada misericordiosa de Dios, y seguramente esta vez no será la excepción...

Si nos unimos, saldremos victoriosos.

A nuestros lectores y para toda Venezuela, deseamos una Feliz Navidad y un Venturoso 2016.

ISUM INSIGHT
CONCEPTUALIZANDO IDEAS



ISUM vuelve a mostrar su



El equipo ISUM Insight del Colegio Universitario de Mercadotecnia, ISUM, resultó el ganador de la competencia Insight Tournament, por decisión unánime del jurado, en evento celebrado los días 22 y 23 de octubre en el Auditorio de la Cámara de Comercio de Caracas.

Los estudiantes y equipo docente asesor que se alzó con el máximo galardón: Paulette Abdallah, Didiana Herrera, Felipe Nery Rodríguez, Sinthia Cedeño y profesores Elio Ohep, Richard Wildt, Omaira Osorio, Marcos Casanova, Kevin Campos, Andrés Acosta y María Aular.



El equipo ganador en pleno proceso creativo

GARRA TRIUNFADORA



Sixto López González, Orador de Orden

Breve perfil de un triunfador

- 1975. TSU en Mercadotecnia Mención Investigación de Mercado egresado del Instituto Universitario de Mercadotecnia, Isum.
- 1982. Economista Universidad Central de Venezuela (UCV). Tasador de Bienes Inmuebles de la Sociedad de Tasadores de Venezuela desde ese mismo año.
- 1994. Magister en Administración de Empresas Universidad Católica Andrés Bello (UCAB).
- En la C.A Metro de Caracas se desempeñó como Avaluador de In-

Promoción XC del Isum

El Isum graduó a otros 341 nuevos Técnicos Superiores Universitarios en acto celebrado el viernes 2 de octubre.

Se hicieron presentes, como de costumbre, familiares y allegados de los graduandos.

Autoridades académicas asistieron al solemne acto procediendo a entregar los diplomas correspondientes; es el segundo acto de graduación del año, en total 734 nuevos técnicos superiores universitarios salieron en el 2015.

muebles, Jefe de Recursos Humanos, Gerente Ejecutivo de Administración y Finanzas y Comisionado de la Presidencia para el desarrollo de Proyectos Especiales hasta su paso a la C.A Metro Los Teques. Profesional con 35 años de experiencia en asesorías y avalúos.

- 1998. Presidente fundador de la CA Metro Los Teques.
- 2015. Docente en ejercicio en Cursos de Extensión Profesional en la Universidad Central de Venezuela, UCV; en la Universidad Simón Bolívar, USB y Universidad Metropolitana, Unimet.

Convenio de cooperación FEVAP-ISUM

Con la finalidad de fomentar y desarrollar actividades relacionadas con publicidad y mercadeo entre otras actividades afines, la Fevap y el Isum sellaron un compromiso que redundará en grandes beneficios en formación de recursos humanos y organización de eventos. .

El acto contó con la presencia de autoridades del Instituto Universitario y directivos de la Federación Venezolana de Agencias de Publicidad, Fevap.

El esperado momento, dio lugar a la firma del convenio suscrito por Mariana Frías, Presidenta de la Fevap y Elio Ohep, Director del Isum. El acuerdo prevé celebrar de manera conjunta actividades relacionadas con: mercadeo, comunicación, medios digitales, inversión publicitaria, medición de medios, responsabilidad social empresarial, recursos humanos, entre otros.

Estas actividades van dirigidas especialmente a estudiantes y profesionales a los fines de actualizar y profundizar conocimientos.



Conferencistas de renombre tendrán participación en esta alianza a través de charlas y encuentros para el abordaje de estos temas. El Isum por su parte, dará descuentos especiales del 20% a los afiliados de la Fevap. Un descuento equivalente recibirán los egresados, estudiantes y docentes de la comunidad isumiana, para todos los eventos de la Fevap.

Muchas expectativas genera este acuerdo, entre dos grandes instituciones.

Superatec: "Unidos somos más"



Inauguración del Centro Superatec-Isum

Fue inaugurado en esta casa de estudios, el Centro de Superación personal a través de la Tecnología, Superatec; por la institución anfitriona, estuvieron presentes su director Elio Ohep y Beatriz Abelli, miembro del Consejo Superior y por la reconocida ONG su Presidenta Zandra Pedraza, el Vicepresidente Álvaro Casado y el tren directivo.

La apertura tuvo lugar en el Laboratorio de Informática.

Superatec trabaja en base a alianzas institucionales, la capacitación digital para personas de tercera edad y jóvenes de escasos recursos, una de sus tareas más relevantes con el fin de reducir la brecha tecnológica en el manejo de Internet.

Zandra Pedraza: Unidos somos más.

Beatriz Abelli: "Se abrió un mundo de posibilidades, cierre de año con buen pie, este centro refuerza una de nuestras misiones: la responsabilidad social"

Elio Ohep: "Ya tenemos tres cursos andando, al formar parte de nuestros objetivos, es un logro cumplido"

Dinorah Valecillos. "Ahora con Superatec voy a enamorarme más de lo que estoy haciendo en el servicio comunitario"

CERRANDO a todo pulmón

A pocos días de despedir el 2015, queda la sensación en nuestras aulas, espacios de trabajo y recreación, en nuestra gente... el buen sabor de quien logra la meta.

Cargamos bocanadas de vigor, trabajo en equipo, valiosos profesores, apreciados alumnos, ocupamos a esta reconocida casa de estudio con voluntad de lograr objetivos, no permitimos que la desesperanza se adueñase de nuestras intenciones y así dimos la lucha todo el año poniendo el mejor empeño en la recta final.

Ahora, estamos listos para atesorar medallas de satisfacciones, que escriben y Dios mediante, seguirán escribiendo la historia del ISUM.

Los invito como miembros de la familia ISUM, a que nos acompañen a celebrar algunos de los recientes logros conquistados en el año en curso.

- Convenio con FUNDEI; FEVAP; CANATAME y Cámara de Comercio de Caracas, para el fortalecimiento de Pasantía y Extensión Universitaria.
- Inauguración de la sede Superatec en el ISUM Superatec-CDI-ISUM un nuevo centro de formación para atender a estudiantes Isum y a la comunidad.
- Participación premios ANDA.
- Se dictaron 17 talleres y 17 diplomados en el transcurso del 2015.
- Innovaciones en Extensión: Virtualización de la oferta de Extensión Universitaria, contratación de nuevos alojamientos, oferta de diplomado por módulo y diplomado intensivo (11 semanas).

- Capacitación a docentes en herramientas educativas tecnológicas.
- Desarrollo nuevos software de planificación y oferta académica.
- Diseño video tutorial inscripciones administrativas vía web.
- Instalación WIFI y Kiosko parada inteligente en Mezzanina Este.
- Planificación I Plan vacacional "Sonrisas Isumianas".
- En Bienestar solo en los últimos meses hemos disfrutado de la presentación de Rapero Jan, entrega becas deportivas, jornada informativa antidrogas, participación torneo Fútbol Sala femenino, charla Proadopción, Rock en el ISUM, demostración Karate, Cenicienta en Halloween y formación equipo profesores maratonistas ISUM.
- Nueva página web, Diciembre 2015.

Y para cerrar quisiéramos hacer especial mención al equipo ganador del premio Insight, orgullo ISUM.

La carrera usualmente no es de velocidad, es de resistencia... necesitamos creer y hacer, respetar y sumar, el éxito demanda objetivos claros y constancia en la lucha.

Cada obstáculo y meta alcanzada abre nuevas oportunidades, así que a respirar profundamente y vivir la vida a todo pulmón.

El ISUM forma triunfadores... Que así sea siempre.

Que la alegría de la Navidad sea solo el inicio de un nuevo año lleno de Paz y Bienestar.

Les desea, Beatriz Abelli, Miembro del Consejo Directivo-Isum.



Cenicienta en Halloween

ZONA VERDE



El Reno de Junior Rodríguez,
estudiante del primer trimestre, turno vespertino,
elaborado con cajas de cartón.

Reciclaje

“Hacemos de la basura,
algo utilizable,
protegiendo a la
Madre Naturaleza”.

Profesora María Morakis



NOTISUM

Presidente
Ing. Armando Gil Stolk, MBA
Vicepresidente
Abg. Diego Fernández Tinoco, MBA
Director
Beatriz Abelli M.
Director Académico
Prof. Elio Ohep, BBA, MBA
Sub-Directora Académica
Profa. Shirley Kristek
Gerente General
Lic. Jacqueline Hernández

Director
Prof. Elio Ohep
**Coordinación de Bienestar,
Cultura y Deportes**
Lic. Edgar Duarte
**Coordinación Editorial
y Jefatura de Redacción**
Lic. Asdrubal Barrios C.N.P. 3631
Diseño y Diagramación
Yaker Publishing, C.A.
Correo Electrónico
isumbienestar@gmail.com
www.isum.com.ve

¡¡¡Urgente, urgente!!! boletín informativo, tan solo horas para el estreno mundial, momentos que antecieron al gran evento

Desde la sede del Isum ubicado en el Centro Comercial Cediaz, nos informa nuestro enviado especial Néstor Peñalver;

-Buenas noches estudio. Efectivamente, la alfombra roja ya fue desplegada. El público esta desde tempranas horas de la tarde haciendo su cola para ingresar al recinto. Dicen que si hacen cola para comprar en el Mercal, con más razón la hacen aquí que si vale la pena.

-Dinos Néstor, ¿Qué se sabe de la profesora María Jristós?

-Creemos que debe salir hacia su casa para descansar, pero esta información no se ha confirmado. Quizás se quede ensayando hasta altas horas de la madrugada con sus estudiantes. Parece que hay cambios de última hora. Ya supimos que anoche no durmió y hoy seguramente tampoco. Nunca lo hace el día del estreno. Eso sí es amor al arte.

¿Los estudiantes Néstor?

Se quedan en el teatro. Dormirán aquí.

-Lo que sí está confirmado es la petición de la profesora al Director para que no realice ninguna reunión extraordinaria. La profesora espera la presencia de todos. ¡Se acerca un auto y posiblemente sea el periodista Asdrubal Barrios de la BBC de Londres quien tiene pautada una entrevista con todo el elenco y la profesora!

El pase ahora es para el estudio.

-Continúen con nosotros. Estaremos pendientes para informarles minuto a minuto sobre este gran evento.

Los chicos estan llegando. Estamos dejando grandes emociones. Les agradezco haberme seguido.

¡Bienvenidos!

Y esto dijo el director Elio Ohep: Excelente!!! grandioso!!! Lo mejor de lo mejor, la Profesora María Morakis y sus muchachos....



Café con SERGIO

El Marketing Relacional

En nuestra entrega anterior de "Café con Sergio", escribimos sobre el Marketing Holístico, y enunciamos sus cuatro componentes. Hoy desarrollaremos el primero de ellos: El Marketing Relacional.

En un contexto comercial como el actual, de competencia extrema, se ha constatado con frecuencia que identificar y captar a un nuevo cliente puede ser hasta cinco veces más costoso que mantener satisfecho y fiel al que ya lo es. El número de clientes potenciales cada vez es más limitado, y en algunos casos incluso está disminuyendo. Los productos son cada vez más parecidos, lo que dificulta todavía más la captación de nuevos clientes. De allí, la importancia de lograr la fidelidad de nuestros clientes.

La gestión de la fidelidad del cliente es una estrategia que nos permite identificar a nuestros clientes más rentables para conservarlos y aumentar los ingresos que proceden de ellos a través de unas relaciones interactivas de valor añadido a largo plazo.

Los pasos que sigue un cliente a lo largo de su estado de fidelidad hacia la marca son: 1 Satisfacción 2 Diálogo 3 Repetición de compras 4 Totalidad de la cuota relativa y 5 Recomendación a terceros.

La fidelidad es el indicador de la retención futura de nuestra base de clientes. El Marketing Relacional tiene como objetivo maximizar la lealtad, dentro de unas restricciones de rentabilidad anual, a fin de aumentar el valor a largo plazo de su empresa. Por tanto, la fidelidad será el indicador de la gestión del Marketing Relacional de la empresa.

Según Philip Kotler, hay cinco niveles diferentes de Marketing Relacional que pueden practicarse:

1. El nivel básico: sonreír y saludar al cliente cuando se va;
2. El siguiente, ofrecerse a solucionarle cualquier problema futuro;
3. Luego hay una forma más activa: llamarlo y preguntarse si está satisfecho;
4. El siguiente nivel, proactivo, implica llamarlo periódicamente para informarlo y consultarlo; la idea es que los clientes perciben que la empresa todavía está interesada en sus necesidades;
5. Y el último nivel es el de entablar una sociedad: implica en verdad vivir con el cliente y se limita, en gran medida, a relaciones empresa a empresa.

El Marketing Relacional, consiste básicamente en crear, fortalecer y mantener las relaciones de las empresas con sus clientes, buscando lograr los máximos ingresos por cliente. Su objetivo es identificar a los clientes más rentables para establecer una estrecha relación con ellos, que permita conocer sus necesidades y mantener una evolución del producto de acuerdo con ellas a lo largo del tiempo.

El término CRM es la respuesta de la tecnología a la creciente necesidad de las empresas de fortalecer las relaciones con sus clientes. Las herramientas de gestión de relaciones con los clientes (Customer Relationship Management CRM) son las soluciones tecnológicas para conseguir desarrollar las estrategias del Marketing Relacional.

En nuestra próxima entrega, analizaremos porque el Marketing Integrado es el responsable de idear las actividades y ensamblar los distintos programas de marketing.

Hasta nuestro próximo café.

Sergio Sequera Yepes

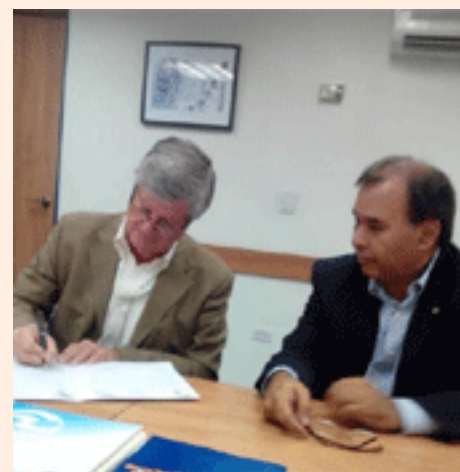
ISUM - FUNDEI de la mano en pasantías e Inserción Laboral

La Fundación Educación Industria-FUNDEI y el Instituto Universitario de Mercadotecnia - ISUM, renovaron sus lazos de cooperación con la firma de un convenio institucional macro de cooperación entre instituciones que brinda a los estudiantes la oportunidad de realizar pasantías en las empresas afiliadas a través del reconocido Programa Nacional de Pasantías (PNP) y posteriormente su inserción laboral mediante el Programa de Inserción Profesional (PIP) de FUNDEI, tanto en empresas nacionales como transnacionales, en los sectores de Telecomunicaciones, Bancario, Petroquímico, Consumo Masivo y Farmacéutico, entre otras.

El convenio también contempla la futura inserción de los estudiantes en otros programas y proyectos FUNDEI, tales como Programa de Formación de

Emprendedores Profesionales, becas de estudio e investigación y la colaboración al programa de SIEF, Sistema de Información y Estadísticas, entre otros.

FUNDEI es una fundación privada, sin fines de lucro, adscrita al Consejo Venezolano de la Industria, CONINDUSTRIA, desempeñándose como organismo vinculante entre los sectores de educación industria y tecnología, por Decreto Presidencial N° 1242 G.O. N° 38.537 DEL 20-08-1986, donde se encomienda a FUNDEI crear y establecer la planificación del Programa Nacional de Pasantías, dentro de régimen legal para el Programa Nacional de Pasantías en la Industria.



El presidente de FUNDEI, Ing. Guillermo Rodríguez M. con el Director del ISUM, Elio Ohep A. en la firma del convenio institucional.

Un Buen Trabajo: El Mejor Regalo

VENEZUELA

El Presidente de la Cámara Nacional de Talleres Mecánicos, José Manuel González Esquivel, recibió a las autoridades del Isum, al dar vida al convenio Isum-Canatame para promover programas de pasantías y así formar juntos una gran industria automotriz con criterio ético, conforme a normativas nacionales e internacionales. Fortalecerse, darse a conocer más, por eso se propone con el firme apoyo de esta casa de estudios, formar cuadros en mercadeo, administración, publicidad y otras especialidades.



Ing. José Manuel Esquivel y Prof. Elio Ohep,
con los pasantes ISUMIANOS
Daniela Marcano y Marco Liberatoscioli

Se Sigue Moviendo SOBRE RUEDAS

Diplomados, Cursos, Talleres

Personal altamente capacitado, para más información
www.lsumextensión.com.ve

Servicio comunitario Isum

Campaña de concientización cuido de parques y áreas verdes; si no eres parte de la solución, entonces formas parte del problema, máxima del buen ciudadano...

Superatec ofrece plazas

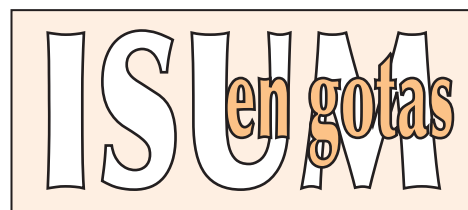
Para entrenamiento en Administración, Informática, Mercadotecnia, Contaduría y Gestión Fiscal. Una joya de oportunidad para líderes en formación...

"Responsabilidad Social"

Edición especial, ya viene cargada de diferentes tópicos sobre un tema de gran actualidad....

Herramientas para la inserción laboral

Curso en cartelera a muy bajo costo y gran utilidad la mejor inversión es la capacitación....



La Polar borró de su programación...

Las fiestas de fin de año, informa un estudiante del programa de pasantías... Todo lo que exija grandes desembolsos, añadió, está apagadito...

Una perla de Tesis de grado:

"Campaña de concientización para mejorar la convivencia entre habitantes de las residencias "Seguridad Ciudadana" (el conocido Centro Empresarial Cedíaz) y la comunidad Isum. Autora Taymi Aquino. Tutor Prof. Marcos Pineda.

Todo lo virtual TIENE ÉXITO

Se firmó la alianza Isum-Cámara de Comercio de Caracas, para articular acciones con institutos universitarios y formar el liderazgo de relevo en pequeñas y medianas empresas. Las autoridades de ambas instituciones, destacaron la importancia de conectar al estudiantado con el comercio y la industria. La oferta de diplomados, será la primera experiencia y al respecto se dijo que en este mundo tan complicado que le ha tocado vivir a los venezolanos, todo lo virtual tiene éxito.

El convenio sirvió de antesala al 12º Encuentro Empresarial de Caracas.

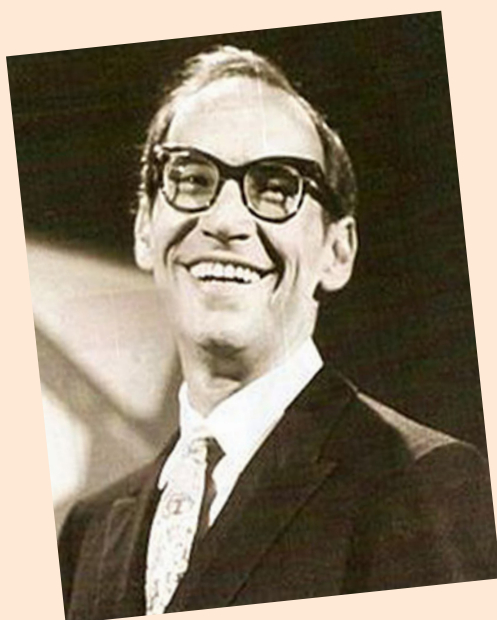
Se trata de un diálogo entre empresarios y estudiantes. Cada uno de los ponentes tiene una conversación gerencial con reconocidos periodistas de la fuente económica y dirigentes estudiantiles, lo cual permite apreciar en una sola tarde varias formas de encarar el mundo de los negocios y de resolver problemas para asegurar el éxito. En los intermedios se ofrece el segmento "Razones para la esperanza" donde personajes de la vida pública cuentan en diez minutos porque tiene sentido seguir aquí y porque todavía hay espacios para la lucha y la realización profesional.

Al final del evento entrega de becas (este año serán 8 becas cada una de Bs. 25.000,00), rifadas entre los estudiantes presentes. El evento también sirve de marco para la entrega de los premios del concurso "Caracas a través de la mirada del periodismo", con el apoyo de Telefónica Venezolana, y los reconocimientos: "Empresario del Año" y "Servidor Público del Año".



El Presidente de la Cámara de Comercio de Caracas y el Director del ISUM, durante la firma del convenio.

*Carlos Alarico Gómez antiguo docente de esta casa de estudios



Renny Ottolina No 1

Una amena mañana de-paró el profesor Carlos Alarico Gómez* a la gran familia Isum, con la presentación de su charla: Renny Ottolina, el No 1 de la Televisión venezolana.

Es muy difícil que vuelva a nacer otro igual, sabía de todo, puntualizó el autor del trabajo biográfico "La Vida y Tiempo de Renny Ottolina".

Héroe de las mujeres, estimulaba la adquisición de productos, ventas efectivas; apasionado del saber, incursionó exitosamente en el dominio de las tecnologías. Las pastas Ronco la pegó con su "tronco de pasta" y a otros productos los colocó del último al primer lugar de ventas, a base de ingenio, atrevimiento, creatividad y carisma.

Su dramático retiro, estuvo asociado con una frase para la historia: "Se acabo el show, adiós los quiero mucho".

en Mercadeo y Ventas

EL ACOSO SEXUAL

Ley Sobre la Violencia Contra la Mujer y la Familia

Artículo 19. El que solicitare favores o respuestas sexuales para sí o para un tercero, o procurare cualquier tipo de acercamiento sexual no deseado, prevaliéndose de una situación de superioridad laboral, docente o análoga, o con ocasión de relaciones derivadas del ejercicio profesional, y con la amenaza expresa o tácita de causarle un mal relacionado con las legítimas expectativas que puede tener en el ámbito de dicha relación, será castigado con prisión de tres (3) a doce (12) meses. (Definición de Acoso Sexual).

Artículo 22. Todo patrono o autoridad de superior jerarquía en los centros de empleos, educación o cualquier otra actividad que en conocimiento de hechos de acoso sexual, por parte de sus subalternos o de las personas que están bajo su responsabilidad, no ejecute acciones adecuadas para corregir la situación y prevenir su repetición, será sancionado con el monto de cincuenta unidades tributarias (50 U.T.) a cien unidades tributarias (100 U.T). Los Jueces estimarán a los efectos de la imposición de la multa la gravedad de los hechos y la diligencia que se ponga en la corrección de los mismos. (Sanción por Omisión de medidas en caso de Acoso sexual).

¡DENUNCIA EL ACOSO SEXUAL!

VEN DIRECTAMENTE A LA DIRECCIÓN
GARANTIZAMOS TOTAL CONFIDENCIALIDAD