

## LICENCIADO EN COMERCIALIZACIÓN

**Título de Grado:** Licenciado en Comercialización

**Duración:** 4 años\*

\*Al finalizar 3er. año se obtiene el título de **Analista Universitario de Mercado y Estrategias de Comercialización**.

**Doble Titulación Internacional posible:** en New England College of Business

### Perfil Profesional

¿Qué es marketing? Según Philip Kotler (considerado por algunos *padre del marketing*) es «el proceso social y administrativo por el cual los grupos e individuos satisfacen sus necesidades al crear e intercambiar bienes y servicios.

### Como Licenciado en Marketing (Comercialización) estarás capacitado para:

- Diseñar estrategias y acciones comerciales.
- Estudiar y analizar los fenómenos del consumo en base a fundamentos teórico - metodológicos.
- Analizar estructuras y funcionamientos de los mercados.
- Trabajar en equipos interdisciplinarios junto a otras áreas de la empresa u organización.
- Interpretar y aplicar profesionalmente las nuevas herramientas de comunicación y marketing digital.

### Salida laboral

#### **Principales áreas de desarrollo profesional de un Licenciado en Comercialización (Marketing):**

- Pymes, medianas empresas, grandes empresas y multinacionales.
- Departamento de Marketing o Área Comercial de todo tipo de organizaciones.
- Como líder encargado o gerente de producto.
- Como profesional independiente en tareas de consultoría, asesorando a las empresas en áreas específicas.

### Plan de estudio:

#### **1er. AÑO**

##### **Primer Semestre**

ADMINISTRACION  
COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR  
DESARROLLO EMPRENDEDOR  
HERRAMIENTAS MATEMÁTICAS I - ÁLGEBRA -  
IDIOMA EXTRANJERO I  
SOCIOLOGÍA GENERAL

##### **Segundo Semestre**

HERRAMIENTAS MATEMÁTICAS II - ANÁLISIS -  
IDIOMA EXTRANJERO II  
MARKETING I  
MÉTODOS Y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN SOCIAL  
RECURSOS INFORMÁTICOS  
TEORÍA DE LA COMUNICACIÓN

## 2do. AÑO

### Tercer Semestre

COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL  
ECONOMÍA I  
HERRAMIENTAS MATEMÁTICAS III - ESTADÍSTICA I -  
IDIOMA EXTRANJERO III  
INVESTIGACIÓN DE MERCADO  
MARKETING II

### Cuarto Semestre

ECONOMÍA II  
ESTRATEGIA  
HERRAMIENTAS MATEMÁTICAS IV - INVESTIGACIÓN OPERATIVA -  
IDIOMA EXTRANJERO IV  
PUBLICIDAD  
ÉTICA Y DEONTOLOGÍA PROFESIONAL

## 3er. AÑO

### Quinto Semestre

ANÁLISIS CUANTITATIVO FINANCIERO  
CONTABILIDAD BÁSICA Y DE GESTIÓN  
HERRAMIENTAS MATEMÁTICAS V - ESTADÍSTICA II -  
IDIOMA EXTRANJERO V  
MARCO LEGAL DE LAS ORGANIZACIONES  
TÉCNICAS Y ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

### Sexto Semestre

FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS  
GRUPO Y LIDERAZGO  
IDIOMA EXTRANJERO VI  
LOGÍSTICA  
MARKETING INTERNACIONAL  
SEMINARIO DE PRÁCTICA DE COMERCIALIZACIÓN

## 4to. AÑO

### Séptimo Semestre

EMPRENDIMIENTOS UNIVERSITARIOS  
ESTRATEGIAS DE COMUNICACIONES INTEGRADAS  
MARKETING DE SERVICIOS  
PRÁCTICA PROFESIONAL DE COMERCIALIZACIÓN

### Octavo Semestre

FORMACIÓN DE PRECIOS  
HERRAMIENTAS MATEMÁTICAS VI - MODELOS DE SIMULACIÓN -  
OPINIÓN PÚBLICA Y COMPORTAMIENTO POLÍTICO ELECTORAL  
SEMINARIO FINAL DE COMERCIALIZACIÓN