

## LICENCIADO EN COMERCIALIZACIÓN

**Resolución Ministerial:** RM. N°2820/2015

**Tipo de programa:** carrera de grado

**Título:** Licenciado en Comercialización- Marketing

**Doble titulación posible:** Lic. en Administración/ Contador Público/ Lic. en Comercio Internacional

**Título intermedio (3 años):** Analista Universitario de Mercado y Estrategias de Comercialización

**Duración:** 4 años

**Modalidad:** distancia

### 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

PRÁCTICA SOLIDARIA

SEMINARIO FINAL DE COMERCIALIZACIÓN

En la modalidad distancia el sistema de evaluación se complementa con dos Exámenes Presenciales denominados EFIP I y EFIP II implementados en el marco de la autonomía universitaria otorgada por la Ley de Educación Superior y las Resoluciones Ministeriales concordantes y complementarias.