

Lic. en Marketing (Titulo oficial con validez Nacional Res. Min. 1017/02)

Perfil Profesional

El Licenciado en Comercialización es un profesional con conocimientos y habilidades para comprender, investigar y gestionar en los mercados, en consonancia con las posibilidades y desarrollo de la empresa en la que se desempeñe. Tiene la capacidad de diseñar planes estratégicos y acciones comerciales para tomar decisiones que apunten a encontrar oportunidades de combinar exitosamente el crecimiento de la empresa con las expectativas y necesidades del mercado.

Como Licenciado en Comercialización (Marketing) 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.

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:

Primer Semestre

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

1er. AÑO

Segundo Semestre

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

Tercer Semestre

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

2do. AÑO

Cuarto Semestre

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

- IDIOMA EXTRANJERO IV

Quinto Semestre

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

3er. AÑO

Sexto Semestre

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

TÍTULO DE PRE-GRADO: **ANALISTA UNIVERSITARIO DE MERCADO Y ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN**

Séptimo Semestre

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

4to. AÑO

Octavo Semestre

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

TÍTULO DE GRADO: **LICENCIADO EN COMERCIALIZACIÓN CON ORIENTACIÓN EN MARKETING**