



# LICENCIATURA EN MERCADOTECNIA EN LÍNEA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y SOCIALES

## PERFIL PROFESIONAL

El egresado es un profesional capaz de realizar análisis enfocado al diseño, implementación y seguimiento de planes estratégicos y operativos del departamento de marketing, alineado con los objetivos generales de la empresa por medio del uso de técnicas actualizadas y herramientas tecnológicas. Amplio manejo de las áreas de investigación de mercados, administración de ventas, manejo de canales de distribución, estrategias de precios, diseño de campañas publicitarias y los respectivos mecanismos de seguimiento y evaluación de los esfuerzos de marketing de la empresa.

## HABILIDADES

- Identifica oportunidades comerciales del mercado mediante análisis del mismo, evaluando competidores, tamaño del mercado, gustos, preferencias, entre otros.
- Diseña y analiza una cartera de negocios, estableciendo a partir de ello las estrategias de manejo de carteras y programas de desarrollo de productos y servicios.
- Diseña, ejecuta y analiza procesos de investigación de mercados a través de técnicas tanto cuantitativas como cualitativas.
- Diseña, ejecuta y evalúa las campañas publicitarias.
- Organiza, planifica y ejecuta los programas de distribución y ventas de una empresa, a través de sus planes de comercialización, promoción de ventas, administración de ventas y programas de Relaciones Públicas.
- Administra de forma eficiente programas de CRM en la empresa.
- Realizará todas las actividades de diseño, ejecución y evaluación de campañas de Marketing Digital.
- Capacidad de manejo de programas de activaciones y actividades en puntos de ventas.
- Analiza de forma estadística y financiera los resultados de las diferentes campañas tanto de investigación, publicidad, ventas, entre otros.

## CAMPO LABORAL

El egresado de Mercadotecnia estará formado para integrarse en las funciones de las siguientes áreas en cualquier tipo de empresa y rubro:

AGENCIAS PUBLICITARIAS Y DE MEDIOS

FIRMAS DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

DEPARTAMENTOS COMERCIALES

DEPARTAMENTOS DE MARKETING

SERVICIO AL CLIENTE

RELACIONES PÚBLICAS

TRADE MARKETING

MARKETING DIGITAL

DEPARTAMENTOS DE INTELIGENCIA DE MERCADOS



# MERCADOTECHNIA EN LÍNEA

## MERCADOTECHNIA L-06

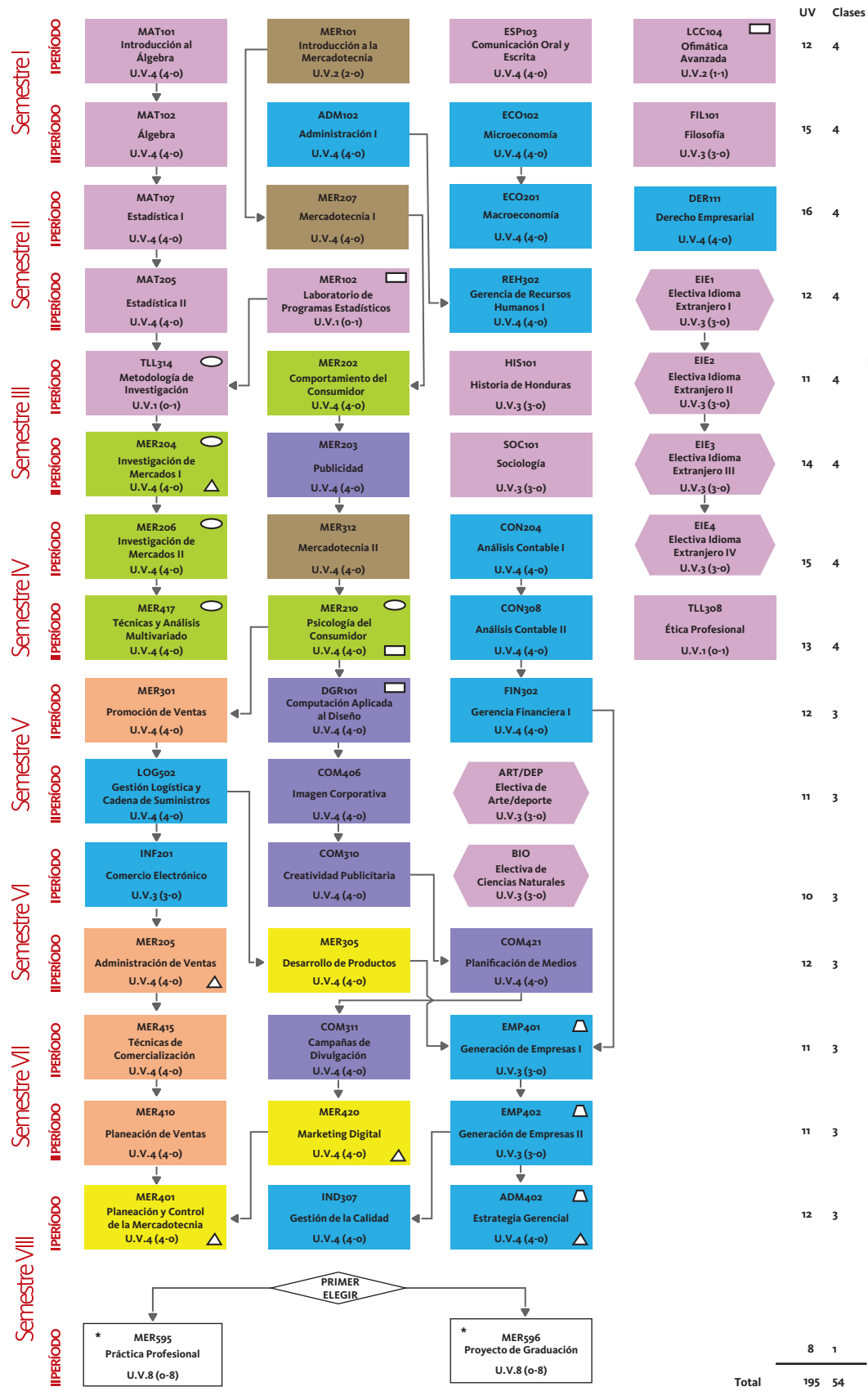
## LICENCIATURA EN

1er AÑO

2do AÑO

3er AÑO

4to AÑO



PLAN PROPUESTO 2016			
Bloques del Conocimiento	Asig.	U.V	% U.V
Área de Formación General y Complementaria	18	52	27%
Formación Básica Profesional Administrativa	14	53	27%
Formación Básica Profesional de Marketing	3	10	5%
Administración Estratégica de Ventas	4	16	8%
Comunicación Estratégica de Marketing	6	24	12%
Inteligencia de Mercados	5	20	10%
Planeación Estratégica de Marketing	3	12	6%
Práctica Profesional o Proyecto de Graduación	1	8	4%
<b>TOTAL</b>	<b>54</b>	<b>195</b>	<b>100%</b>

\*Requisito: Aprobar todas las asignaturas y un índice académico  $\geq 70\%$  (181 U.V) y cumplir con requisito de competencias idiomáticas.

- △ Eje de vinculación
- Eje de investigación
- △ Eje de emprendimiento
- Laboratorio