

PERFIL PROFESIONAL

El egresado debe conocer y manejar las herramientas modernas de Mercadotecnia, así como las técnicas empresariales y administrativas para enlazar la función de Mercadotecnia con las demás funciones de la empresa.

CONOCIMIENTOS

Los conocimientos que deberá dominar el graduado son:

- Principales características, dinámica y formas de pensar de la sociedad hondureña, y el medio ambiente en que se desenvuelve.
- Los elementos básicos de la situación del medio, en cada una de las disciplinas estudiadas, para que puedan integrarlos en un panorama amplio y completo de la realidad nacional.
- Las fuentes para mantenerse actualizado sobre los desarrollos tecnológicos.
- Los principios, conceptos y técnicas básicas de la administración y sus funciones.
- Conceptos, principios, y técnicas básicas de métodos cuantitativos fundamentales para las empresas.
- Teoría de la administración y sus subdivisiones.

HABILIDADES Y DESTREZAS

El egresado adquirirá habilidades y destrezas para:

- Aplicar conocimientos y técnicas básicas de administración a situaciones reales.
- La interpretación de los principios administrativos.
- Comprender los problemas más relevantes vinculados a la administración.
- Diseñar y controlar sistemas mecánicos y electrónicos de registros. Manejar un buen nivel de comunicación interpersonal y grupal para trabajar en equipo.
- Manejar y ordenar datos para extraer información básica en decisiones administrativas.
- Emplear terminología y lenguaje técnico como recurso indispensable de su profesión.
- La autoeducación que le garantice actualización permanente para enfrentar cambios en su profesión.
- Desarrollar técnicas de auto estudio.

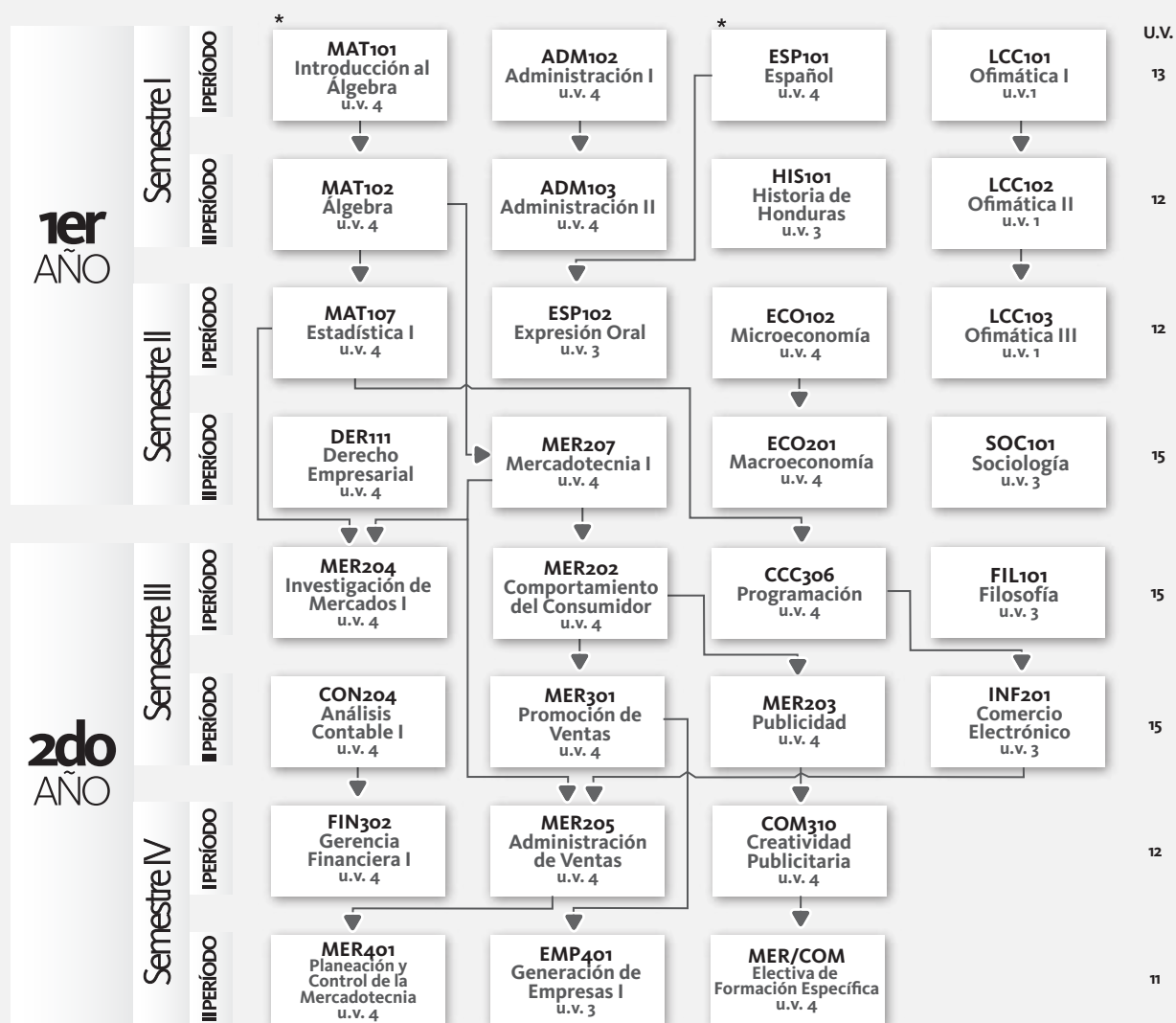


ceutec
de unitec

LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES



Plan de estudios de Técnico Universitario en Mercadotecnia y Ventas T-03



* Requisito: Evaluación diagnóstica o curso nivelatorio

Total u.v. 105

ELECTIVAS DE FORMACIÓN ESPECÍFICA

- MER403 Mercadotecnia de Servicios
- COM311 Campañas de Divulgación
- MER414 Estrategias de Ventas
- MER415 Técnicas de Comercialización