



LICENCIATURA EN MERCADOTECNIA

PERFIL PROFESIONAL

El egresado de la carrera de Mercadotecnia de CEUTEC es un profesional capaz de planificar, implementar y controlar estrategias de marketing y publicidad con el fin de promocionar productos y servicios que generen demanda y mejoren la imagen de una marca. Genera información que le permite la toma de decisiones a través de análisis estadísticos basados en data, con un amplio conocimiento del mercado y del consumidor. Tiene la capacidad de crear estrategias integrales y creativas relacionadas con el diseño de productos innovadores, establecimiento de políticas de precios, selección de puntos de venta y desarrollo de campañas publicitarias y promocionales en canales de comunicación tradicionales y digitales, así como la medición y evaluación de su impacto.

Con amplias habilidades de comunicación efectiva y persuasiva, liderazgo, trabajo en equipo y conciencia social, tomando en cuenta las repercusiones comerciales y su impacto en la sociedad. Con alto sentido ético y conocimiento de las leyes y regulaciones relacionadas con la publicidad y el marketing.

COMPETENCIAS TRANSVERSALES

- Análisis y resolución de problemas.
- Buen trabajo con los demás.
- Cumplimiento de objetivos.
- Aprendizaje y desarrollo personal.
- Adaptación al cambio.
- Pesamiento crítico.

PERFIL PROFESIONAL

- Gerente/Jefe de Mercadeo
- Gerente de Responsabilidad Social Empresarial
- Gerente de Inteligencia de Mercados
- Gerente de Comercialización
- Gerente/Jefe de Marca
- Jefe de Merchandising
- Jefe de Trade Marketing
- Analista/Gerente de Proyectos
- Media Planner
- Social Media Manager
- Community manager
- Jefe de Cuentas

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

1. **Aplica plan de acción para la identificación y atención de las necesidades y preferencias de los consumidores del mercado local y global.**
2. **Aplica estudios de mercado bajo las metodologías cuantitativas y cualitativas para dar respuesta a las necesidades de información de la empresa.**
3. **Diseña estrategias de mercado para el crecimiento de la empresa analizando la cartera de negocio de la misma.**
4. **Diseña propuestas estratégicas competitivas de productos y servicios innovadores que atiendan las necesidades de los consumidores.**
5. **Desarrolla campañas publicitarias y promocionales utilizando las tecnologías multimedia para la generación de ingresos de la empresa.**
6. **Elabora plan de marketing con cada uno de sus elementos creando estrategias integrales y creativas utilizando con eficiencia los recursos de la empresa y generen rentabilidad.**



Créditos

MERCADOTECNIA

MERCADOTECNIA L-06

LICENCIATURA EN

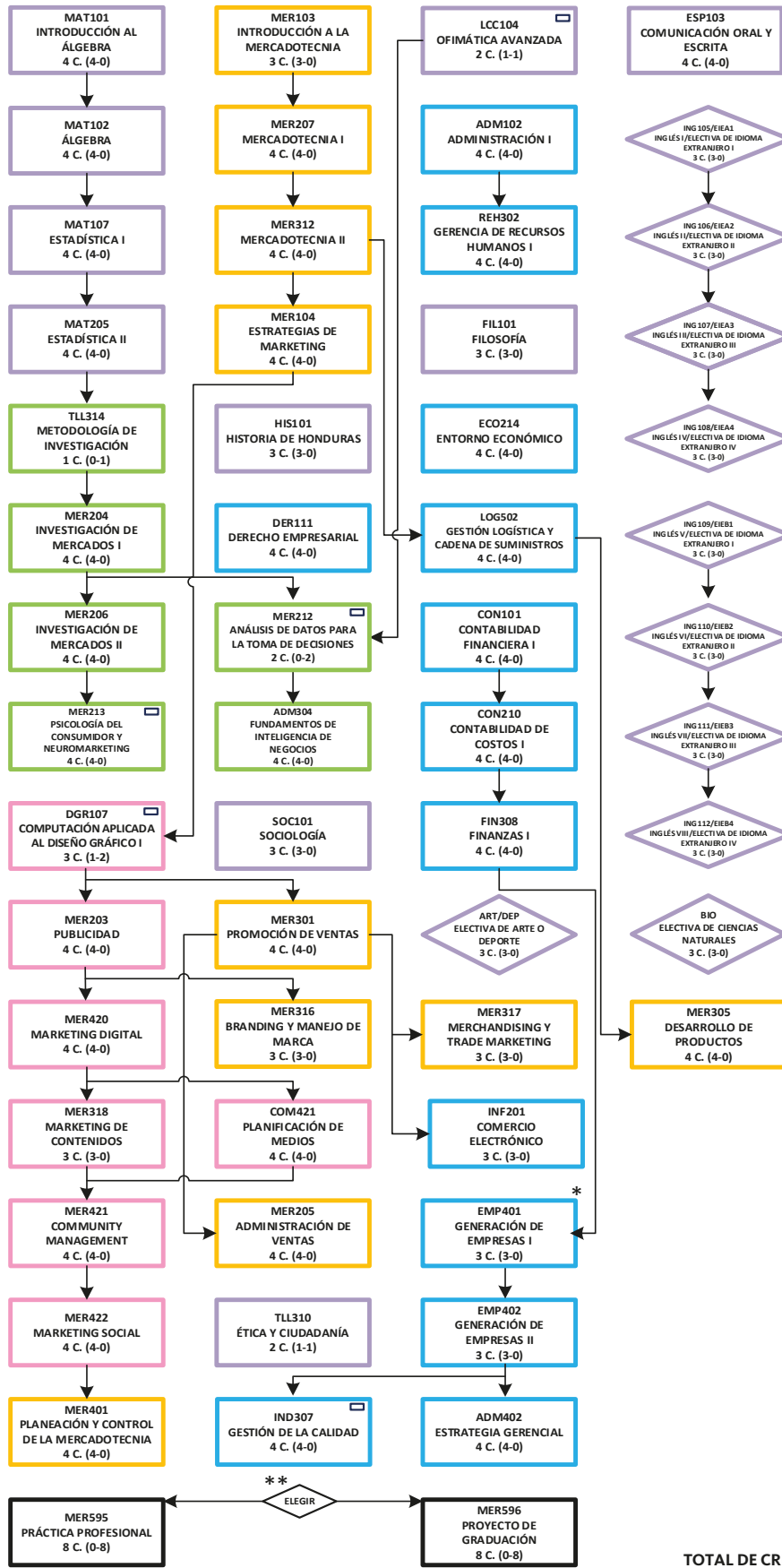
1er AÑO

2do AÑO

3er AÑO

4to AÑO

Semestre I I PERÍODO
Semestre I II PERÍODO
Semestre II III PERÍODO
Semestre II IV PERÍODO
Semestre III V PERÍODO
Semestre III VI PERÍODO
Semestre IV VII PERÍODO
Semestre IV VIII PERÍODO
Semestre V IX PERÍODO
Semestre V X PERÍODO
Semestre VI XI PERÍODO
Semestre VI XII PERÍODO
Semestre VII XIII PERÍODO
Semestre VII XIV PERÍODO
Semestre VIII XV PERÍODO
Semestre VIII XVI PERÍODO



13
15
15
14
11
15
13
15
13
14
14
10
11
9
12
8

TOTAL DE CRÉDITOS: 202

* 96 créditos aprobados
** Requisito: 190 créditos aprobados, tener un índice de graduación $\geq 70\%$ y cumplir con los requisitos de competencias idiomáticas.

Laboratorio

BLOQUES DEL CONOCIMIENTO	ESPACIOS DE APRENDIZAJE	CRÉDITOS	%
FORMACIÓN GENERAL Y COMPLEMENTARIA	20	63	31%
FORMACIÓN ADMINISTRATIVA	13	49	24%
FORMACIÓN ESTRATÉGICA DE MARKETING	10	37	18%
INTELIGENCIA DE MERCADOS	6	19	9%
COMUNICACIÓN PUBLICITARIA Y DIGITAL	7	26	13%
PRÁCTICA PROFESIONAL O PROYECTO DE GRADUACIÓN	1	8	4%
TOTAL	57	202	100%

PLAN 2025