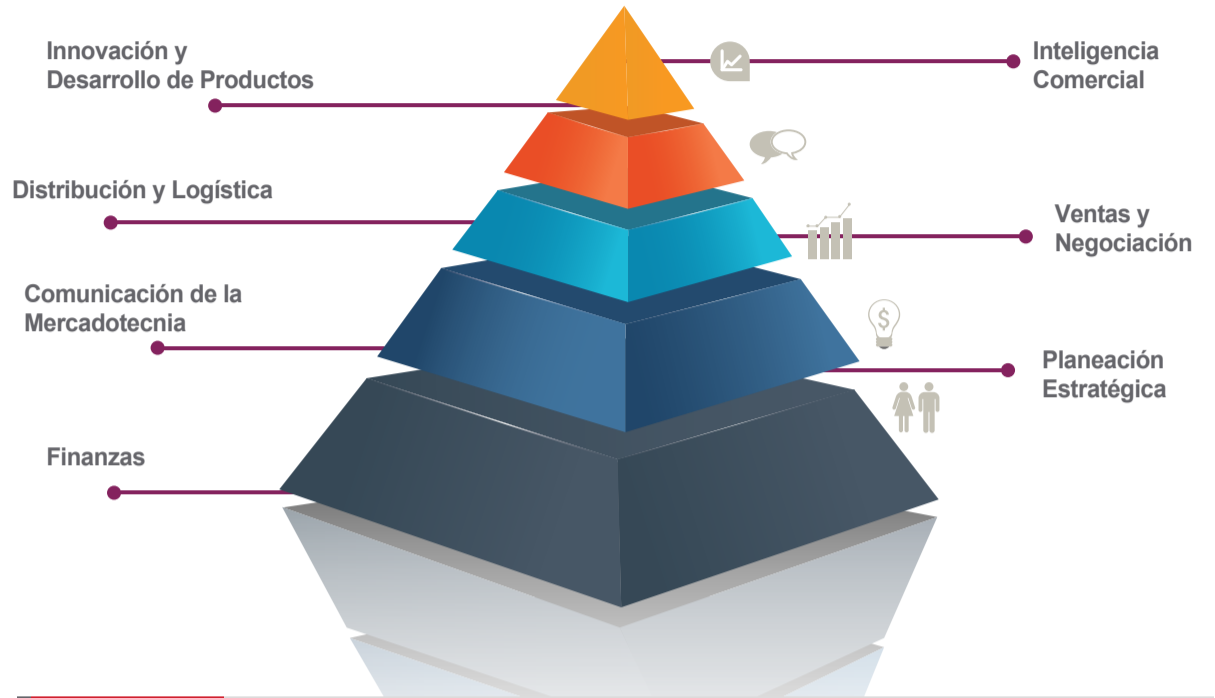


# LICENCIADO EN MERCADOTECNIA Y RELACIONES COMERCIALES

Serás un estratega con una sólida preparación académica, capaz de identificar las necesidades de los consumidores y de desarrollar planes de negocios de rentabilidad comprobada. Emplearás herramientas mercadológicas para poder cumplir y rebasar las expectativas de los clientes, buscando un equilibrio entre los objetivos de la organización y el mercado. Llevarás a cabo investigaciones de mercado y desarrollarás productos y servicios innovadores.



## Ventajas competitivas

- Aprendizaje práctico en la primera mitad de la carrera que te permite trabajar aún sin terminarla.
- Realización de prácticas profesionales en empresas reconocidas, que te brindan capacitación profesional y empleo.
- Participación en proyectos interdisciplinarios que te brindan un amplio panorama para una especialización posterior.

## PLAN DE ESTUDIOS LICENCIADO EN MERCADOTECNIA Y RELACIONES COMERCIALES

10 Cuatrimestres (3 años y 4 meses)



### Formación Universitaria

- Lógica y Filosofía de la Ciencia
- Antropología Filosófica
- Ética Profesional
- Lengua Extranjera I
- Lengua Extranjera II
- Lengua Extranjera III
- Lengua Extranjera IV
- Lengua Extranjera V
- Lengua Extranjera VI
- Introducción al Examen TOEFL

### Formación Básica

- Matemáticas Financieras
- Desarrollo Profesional
- Derecho Empresarial
- Probabilidad y Estadística
- Análisis de la Información Financiera
- Contabilidad Aplicada en los Negocios
- Tecnología de la Información
- Desarrollo Empresarial
- Presupuestos Gerenciales
- Investigación de Mercados
- Análisis de los Mercados
- Microeconomía
- Macroeconomía
- Evaluación Financiera de Proyectos
- Relaciones Públicas y Protocolo
- Administración de Operaciones
- Desarrollo de Producto
- Regímenes Fiscales
- Entorno Internacional de los Negocios
- Estrategias de Negociación
- Técnicas Profesionales de Ventas
- Desarrollo de la Creatividad

### Formación Disciplinaria

- Fundamentos de la Mercadotecnia
- Ambiente de la Mercadotecnia
- Comportamiento del Consumidor
- Marco Legal de la Mercadotecnia
- Venta Especializada
- Canales de Distribución
- Cotización y Costeo
- Taller de Investigación de Mercados
- Logística y Distribución
- Precios y Cotizaciones
- Logística de Compras
- Diseño Publicitario
- Comunicación Visual
- Promoción de Ventas
- Administración y Supervisión de Ventas
- Medios y Campaña Promocional
- Comunicación Audiovisual
- Mercadotecnia Cibemética
- Mercadotecnia de Servicios
- Prácticas Profesionales I
- Prácticas Profesionales II
- Prácticas Profesionales III

### Formación Profesional

- Integrativa Mercadológica

### OPCIONES DE TITULACIÓN

- Excelencia Académica
- Examen General de Conocimientos
- Tesis
- Maestría en Áreas Afines
- Especialidad
  - Logística y Cadena de Suministros
  - Alta Dirección
  - Evaluación Financiera de Proyectos y Negocios
  - Finanzas
  - Sistemas de Calidad
  - Publicidad
  - Proyecto de Intervención



### ÁREA LABORAL

Podrás trabajar en organizaciones tanto del sector público como del privado, en las áreas de mercadotecnia, investigación de mercados, relaciones públicas, publicidad y promoción, desarrollo de productos y servicios, así como en comercialización internacional, logística y administración estratégica. Desarrollarás tus habilidades y conocimientos para ser generador de empleos a través de la creación de tu propia organización.



### CAMPUS

• Guadalajara



### SOLICITUD DE ADMISIÓN



### PROCESO DE ADMISIÓN



### COLEGIATURA

Costos, Formas de Pago



### Inicio de CLASES