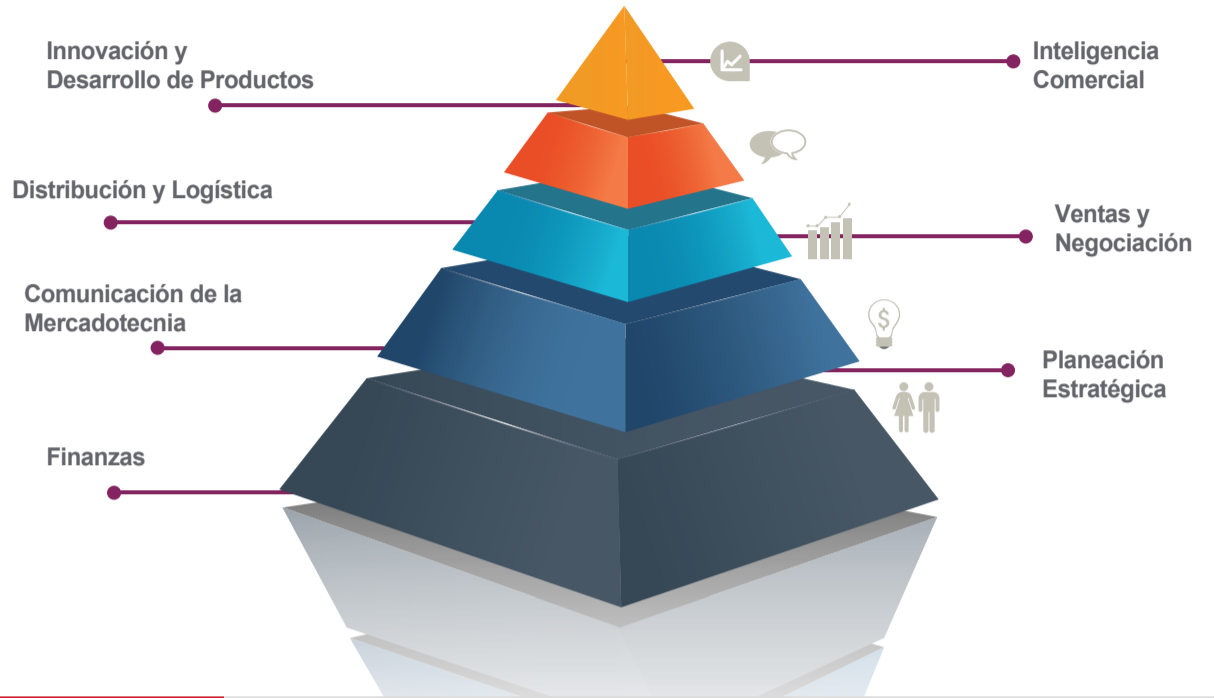


# LICENCIADO EN MERCADOTECNIA Y RELACIONES COMERCIALES

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



## Características generales

- Rápido aprendizaje práctico, lo que te permitirá integrarte de inmediato al campo profesional.
- Realización de prácticas profesionales en empresas reconocidas, las cuales podrán brindarte capacitación profesional y empleo.
- Participación en proyectos interdisciplinarios que te brindarán 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 a los Negocios
- Tecnología de la Información
- Desarrollo de la Creatividad
- 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

### 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 de la 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 Cibemática
- 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
- Desarrollo de Investigación
- Seminario
- Estudios de Nivel Inmediato Posterior
- Proyecto de Intervención
- Experiencia Profesional

### Posgrados

- Especialidad en:
  - Sistemas de Calidad para la Innovación (en línea)
  - Alta Dirección
  - Sistemas de Calidad
  - Publicidad
  - Logística y Cadena de Suministros
  - Administración Financiera de Proyectos y Negocios
  - Derecho Fiscal
  - Modelado para la Animación Digital



### ÁREA LABORAL

Podrás trabajar en organizaciones tanto del sector público como del privado, en las áreas de mercadotecnia, investigación de mercados, relaciones públicas, publicidad, promoción, desarrollo de productos y servicios, así como en comercialización internacional, logística y administración estratégica. También estarás capacitado para crear tu propia organización y ser generador de empleos.



### CAMPUS

• Guadalajara (CU)



### ACREDITACIONES

Consejo para la Acreditación del Comercio Internacional (CONACI)



### SOLICITUD DE ADMISIÓN



### PROCESO DE ADMISIÓN



### COLEGIATURA

Costos, Formas de Pago



### INICIO DE CLASES