



Licenciatura en Mercadotecnia y Relaciones Comerciales

RVOE 20181395 • 19/jun/2018



Esta licenciatura te permite conocer las herramientas necesarias para investigar el mercado y sus necesidades y con ello plantear una serie de estrategias e ideas creativas que permitan desarrollar y dar a conocer o posicionar un producto o servicio, así como las relaciones necesarias para llevarlo al éxito comercial.



Horario de clases:

Lunes a viernes (algunos semestres vendrás en sábado en turno matutino)
1° a 4° semestre (turno matutino) de 7:00 am a 2:30 pm
5° a 8° semestre (turno vespertino) de 3:00 pm a 8:50 pm
Horario que te permite realizar tu servicio social, prácticas profesionales, estancias académicas o proyectos de titulación.

PLAN DE ESTUDIOS

PRIMER SEMESTRE

- Francisco de Asís y Humanismo
- Taller de Habilidades para la Comunicación Oral y Escrita
- Técnicas Contables y Financieras de Negocios
- Matemáticas Financieras
- Informática Aplicada a los Negocios
- Microeconomía
- Negocios Globales y Modelos de Negocio
- Fundamentos y Tendencias de Mercadotecnia
- Creatividad e Innovación

SEGUNDO SEMESTRE

- Lógica Aplicada
- Comunicación, Cultura y Sociedad
- Costos, Estrategia de Precio y Presupuestos Gerenciales
- Estadística Empresarial
- Hojas de cálculo aplicado a la mercadotecnia
- Macroeconomía
- Plan de Mercadotecnia y de Negocios
- Derecho Corporativo
- Nutrición Para el Desarrollo

TERCER SEMESTRE

- Conocimiento del hombre
- Fundamentos de Administración y de Gestión Comercial
- Inteligencia Competitiva y Goeconomía
- Comportamiento del Consumidor y Neuromarketing
- Derecho Comercial y de la Propiedad Intelectual
- Semiótica
- Técnicas de Segmentación de Mercados y Posicionamiento

PLAN DE ESTUDIOS

CUARTO SEMESTRE

- Diálogo, Fe y Cultura
- Optimización de Operaciones y Distribución
- Seminario de Investigación y Técnicas de Presentación de Proyectos
- Plan y Estructura Básica de Exportación
- Diseño y Gestión de Marcas
- Gestión de Mercadotecnia de Servicios y CRM
- Calidad Competitiva y Gerencia de Mercadotecnia
- Taller de Desarrollo de Producto, Servicios y Análisis de Casos de Mercadotecnia

QUINTO SEMESTRE

- Ética y Calidad Humana
- Gestión de Negocios y Sistema de Franquicias
- Tendencias de Mercados y Métodos de Pronósticos
- Seminario de Logística Internacional y Operación Comercial
- Investigación de Mercado Cualitativa y Presentación de Proyecto Comercial
- Taller de Envase, Empaque y Embalaje
- Gerencia de Ventas, Técnicas de Mercadeo y Comercialización

SEXTO SEMESTRE

- Ética y Profesión
- Desarrollo Empresarial
- Valores Culturales en los Negocios y Negociación
- Internacional
- Investigación de Mercado Cuantitativa y Presentación de Proyecto Comercial
- Medio de Comunicación y Planeación de la Publicidad
- Consultoría en Trade Marketing

PLAN DE ESTUDIOS

SÉPTIMO SEMESTRE

- Simulador de Negocios y Ventas
- Taller de Factibilidad y Rentabilidad Empresarial
- Inteligencia de Negocios y Prospectiva
- Investigación de Mercados Internacionales y Geomarketing
- Diseño de Campañas Publicitarias y Valor de Marca
- Responsabilidad Ambiental
- Régimen Jurídico de la Comunidad Internacional y Circuitos Comerciales

OCTAVO SEMESTRE

- Dirección y Gestión de la Empresa Familiar
- Mercadotecnia Estratégica y Comercialización
- Gestión y Análisis de Big Data en Redes Sociales
- Ferias, Exposición y Lanzamiento de Nuevos Productos
- Programa de Fomento a la Exportación y al Comercio Exterior
- Taller de Mercadotecnia Social y Política



PERFIL DE INGRESO



- Ser creativo y flexible para encontrar otras perspectivas a la solución de problemas.
- Contar con capacidad de proyección y planeación.
- Tener habilidad para la expresión oral y escrita.
- Gusto para los temas empresariales y económicos.
- Contar con facilidad para establecer relaciones interpersonales.
- Estar dispuesto a perfeccionar el idioma inglés, la mayoría de las materias pueden y deben tener textos en inglés.

PERFIL DE EGRESO



- Serás capaz de enfrentar los retos que implican las tendencias de mercados y la comercialización de productos y servicios tanto al nivel local y regional, como nacional e internacional.
- Contarás con las habilidades necesarias para:
 - Leer de manera efectiva el mercado, intereses y tendencias.
 - Establecer planes operativos de promoción, merchandising y nuevas estrategias de distribución o ventas, considerando las inversiones y su impacto comercial.
 - Tomar decisiones analizando los resultados de la investigación de mercados cuantitativa y cualitativa.
 - Trabajar en equipos multidisciplinarios de alto rendimiento en la mejora de procesos.
 - Desarrollar proyectos de marketing global considerando las diversas culturas, leyes, reglamentos y tratados de libre comercio; para lograr una estrategia global exitosa en el país destino.
 - Llevar a cabo los procesos de planeación y control de lanzamiento de nuevos productos (PERT o Microsoft Project).





APLICACIÓN EN EL CAMPO LABORAL

- Dirección de las organizaciones privadas, públicas o sociedades comerciales.
- Profesionalista independiente como director de su propia agencia de mercadotecnia.
- Consultoría y asesoría especializada en materia de Mercadotecnia y Comercialización.
- En campañas de comunicación, publicidad, promoción y relaciones públicas.
- En la docencia en instituciones de educación superior e investigación académica.



¿Dudas?

 Río Mixcoac 48, Insurgentes Mixcoac,
Ciudad de México

 55 5629 9750  55 1079 6673

 AdmisionesUSBMexico

 admisiones@usb.edu.mx

usb.edu.mx



EMPRESA
SOCIALMENTE
RESPONSABLE

      #USBMéxico



Licenciatura en
Mercadotecnia y
Relaciones Comerciales