



## 6.4 Malla Curricular



**MALLA CURRICULAR**  
**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**  
**TÉCNICO EN MERCADEO Y VENTAS SEMIPRESENCIAL**  
**AÑO DE INICIO: 2022- AÑO DE FINALIZACIÓN: 2023**

Período de  
Vigencia  
2022-2023

I AÑO

II AÑO

| CICLO I                            |         |
|------------------------------------|---------|
| 1                                  | ADM1-N  |
| Administración                     |         |
| Br                                 | 4       |
| 2                                  | MERC1-N |
| Mercadotecnia I                    |         |
| Br                                 | 4       |
| 3                                  | MAT1-T  |
| Matemática                         |         |
| Br                                 | 4       |
| 4                                  | ESSC-N  |
| Estrategias de Servicio al Cliente |         |
| Br                                 | 4       |
| 5                                  | INFO-T  |
| Informática                        |         |
| Br                                 | 4       |

| CICLO II                  |         |
|---------------------------|---------|
| 6                         | COEL-N  |
| Comercio Electrónico      |         |
| 5                         | 4       |
| 7                         | MERC2-N |
| Mercadotecnia II          |         |
| 2                         | 4       |
| 8                         | INME-N  |
| Investigación de Mercados |         |
| 2                         | 4       |
| 9                         | CYCO-N  |
| Créditos y Cobros         |         |
| 2                         | 4       |
| 10                        | ING1-I  |
| Inglés I                  |         |
| Br                        | 4       |

| CICLO III                            |        |
|--------------------------------------|--------|
| 11                                   | CREP-C |
| Creatividad Publicitaria             |        |
| 6                                    | 4      |
| 12                                   | ACON-N |
| Análisis del Consumidor              |        |
| 8                                    | 4      |
| 13                                   | GEV1-N |
| Gerencia de Ventas I                 |        |
| 7                                    | 4      |
| 14                                   | PROV-N |
| Promoción de Ventas                  |        |
| 9                                    | 4      |
| 15                                   | EXOE-I |
| Expresión Oral y Escrita del Español |        |
| Br                                   | 4      |

| CICLO IV                   |        |
|----------------------------|--------|
| 16                         | HANE-N |
| Habilidades de Negociación |        |
| 13                         | 4      |
| 17                         | ESPR-N |
| Estrategia del Producto    |        |
| 12                         | 4      |
| 18                         | GEV2-N |
| Gerencia de Ventas II      |        |
| 13                         | 4      |
| 19                         | LODI-N |
| Logística y Distribución   |        |
| 14                         | 4      |

**Nota:** Un estudiante podrá cursar solamente una asignatura en ciclo extraordinario.

**ASIGNATURAS QUE SE PUEDEN PROGRAMAR EN CICLO EXTRAORDINARIO**

|                  |         |
|------------------|---------|
| 1                | ADM1-N  |
| Administración I |         |
| Br               | 4       |
| 2                | MERC1-N |
| Mercadotecnia I  |         |
| Br               | 4       |

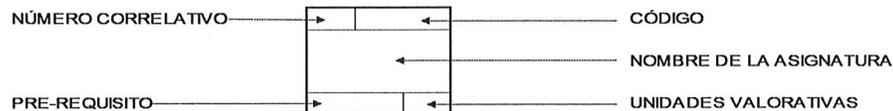
|             |        |
|-------------|--------|
| 5           | INFO-T |
| Informática |        |
| Br          | 4      |
| 10          | ING1-I |
| Inglés I    |        |
| Br          | 4      |

|                                      |        |
|--------------------------------------|--------|
| 15                                   | EXOE-I |
| Expresión Oral y Escrita del Español |        |
| Br                                   | 4      |
| 19                                   | LODI-N |
| Logística y Distribución             |        |
| 14                                   | 4      |

**Proceso de Graduación:** Es el conjunto de actividades académicas que desarrolla el egresado, de acuerdo con la modalidad de cada IES, con la asesoría de un docente especializado.

P R O C E S O D E G R A D U A C I Ó N

**Abreviaturas de las asignaturas**



Br = Bachillerato

Grado de técnico según art. 8 del RGLES: el plan de estudios académicos para la obtención del grado de Técnico, tendrá una duración no menos de dos años, y una exigencia mínima sesenta y cuatro unidades valorativas.

*Ilustración 1. Malla curricular Técnico en Mercadeo y Ventas Semipresencial 2022-2023*