Licenciatura en Mercadeo con Énfasis en Inglés.

Semipresencial

UTEC
Universidad Tecnológica de El Salvador

¿Por qué estudiar Licenciatura en Mercadeo con Énfasis en Inglés?

- Se forman profesionales capaces de ejercer el mercadeo para el sector empresarial, realizando diagnósticos de mercado para las organizaciones, formulando planes estratégicos de marketing acordes al giro del negocio; utilizando el idioma inglés en su desempeño profesional, contribuyendo al desarrollo óptimo de las mismas y beneficiando así a la sociedad en la cual están inmersos, tanto a nivel nacional como internacional.

Competencias básicas

- Aplicar el proceso administrativo.
- Procesar información contable relativa a activos, pasivos, patrimonio, costos, gastos e ingresos.
- Apoyar el proceso de reclutamiento, selección, capacitación, desarrollo y evaluación del recurso humano.
- Apoyar el proceso de financiación para micro, pequeñas y medianas empresas en el corto plazo.
- Resolver problemas de inecuaciones algebraicas y realizar aplicaciones al campo real.
- Realizar análisis estadístico a solución de problemas.
- Utilizar herramientas de la comunicación para el logro de los objetivos empresariales.
- Proveer información sobre las variables económicas fundamentales para los análisis micro y macroeconómico.
- Administrar proyectos para optimizar recursos.
- Crear micros, pequeñas y medianas empresas, aplicando el proceso sistemático de planes de negocios.
- Elaborar planes estratégicos de marketing.
- Comunicarse en idioma inglés con fluidez aceptable explicando y defendiendo puntos de vista acerca de diferentes tópicos y contextos en el área de los negocios.

- Actuar dentro del marco legal establecido aplicable al ámbito empresarial con énfasis en aspectos de tipo constitucional.
- Actuar dentro del marco legal establecido aplicable al ámbito empresarial con énfasis en aspectos de tipo mercantil.
- Utilizar herramientas de comunicación para el logro de los objetivos empresariales.

Competencias de especialidad

- Analizar el entorno del mercado para hacer diagnósticos de la empresa.
- Formular estrategias de marketing para ejecutar los planes.
- Realizar estudios de mercado para crear información hacia la empresa.
- Diseñar sistemas de información para integrar la de la compañía.
- Desarrollar nuevos productos y servicios para ampliar la oferta de la compañía.
- Coordinar el trabajo administrativo en el campo de las ventas.

¿Cuál es el área laboral en que se puede desarrollar el futuro profesional?

- Gerente o director del área de mercadeo donde aplique terminología mercadológica en idioma inglés.
- Jefe o responsable de departamentos de investigación de mercados.
- Jefe o responsable de departamentos de ventas.
- Consultor en el área de mercadeo.

Pensum

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
LICENCIATURA EN MERCADEO CON ÉNFASIS EN IDIOMA INGLÉS. MODALIDAD SEMIPRESENCIAL
VIGENCIA DEL PLAN DE ESTUDIO Del 01-2023 al 02-2027

6.4 Malla Curricular

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
LICENCIATURA EN MERCADEO CON ENFÁSIS EN IDIOMA INGLÉS. MODALIDAD SEMIPRESENCIAL
AÑO DE INICIO: 2023

Periodo de vigencia:
Del ciclo 01-2023 al ciclo 02-2027

I AÑO		II AÑO		III AÑO		IV AÑO		V AÑO		
CICLO I	CICLO II	CICLO III	CICLO IV	CICLO V	CICLO VI	CICLO VII	CICLO VIII	CICLO IX	CICLO X	
1 REA1-A Realidad Nacional Br 4	6 DEIN-H Desarrollo Individual Br 4	10 EPRO-AC Ética Br 4	14 PSEM-H Psicología Empresarial 5 4	19 ARHU-B Administración de Recursos Humanos 14 4	24 MESE-E Mercadotecnia de Servicios 21 4	29 MESO-E Mercadotecnia Social 24 4	34 ECOE-B Economía Empresarial 23 4	38 TENE-E Tendencias Económicas 34 4	43 CONM-E Consultoría de Mercadotecnia 42 4	
2 COFI-B Contabilidad Financiera I Br 4	7 MERC-B Mercadotecnia I Br 4	11 MERC2-E Mercadotecnia II 7 4	15 ACON-E Análisis del Consumidor 11 4	20 MEFI-E Mercadeo y Finanzas 15 4	25 PROV-E Promoción de Ventas 21 4	30 GEV1-E Gerencia de Ventas 26 4	35 MERG-E Mercadotecnia Global 29 4	39 GERA-E Gerencia Agroindustrial 35 4	44 CREA-E Creación de Empresas 40 4	
3 STCA-B Seminario Taller de Competencias Br 4	8 EXOE-H Expresión Oral y Escrita del Español Br 4	12 INME-E Investigación de Mercados 7 4	16 INF1-I Informática Br 4	21 ESTP-E Estrategia del Producto 15 4	26 DEME-D Derecho Mercantil 19 4	31 CYCO-E Créditos y Cobros 26 4	36 ADCO-E Administración de Compras 31 4	40 FEPP-I Formulación y Evaluación de Proyectos 35 4	45 PLAE-E Planeación Estratégica 42 4	
4 ING1-H Inglés I Br 4	9 ING2-H Inglés II 4 4	13 INI1-I Inglés para Negocios I 9 6	17 INI2-I Inglés para Negocios II 13 6	22 INI3-I Inglés para Negocios III 17 6	27 INI4-I Inglés para Negocios IV 22 6	32 INI5-I Inglés para Negocios V 27 6	37 INI6-I Inglés para Negocios VI 32 6	41 INI7-I Inglés para Negocios VII 37 6	46 INI8-I Inglés para Negocios VIII 41 6	
5 ADM1-B Administración I Br 4			18 MATE-E Matemática I Br 4	23 MATF-I Matemática Financiera 18 4	28 ESTE-E Estadística 23 4	33 PUB1-H Creatividad Publicitaria 25 4		42 LODI-E Logística y Distribución 38 4		
20 U.V. 20 U.V.	16 U.V. 36 U.V.	18 U.V. 54 U.V.	22 U.V. 76 U.V.	22 U.V. 98 U.V.	22 U.V. 120 U.V.	22 U.V. 142 U.V.	18 U.V. 160 U.V.	22 U.V. 182 U.V.	18 U.V. 200 U.V.	

PROCESO DE GRADUACIÓN

ASIGNATURAS QUE SE PUEDEN PROGRAMAR EN CICLO EXTRAORDINARIO. Un estudiante podrá cursar solamente una asignatura en ciclo extraordinario.

1 REA1-A Realidad Nacional Br 4	5 ADM1-B Administración I Br 4	7 MERC-B Mercadotecnia I Br 4	9 ING2-H Inglés II 4 4	16 INF1-I Informática Br 4	23 MATF-I Matemática Financiera 18 4	34 ECOE-B Economía Empresarial 23 4
4 ING1-H Inglés I Br 4	6 DEIN-H Desarrollo Individual Br 4	8 EXOE-H Expresión Oral y Escrita del Español Br 4	10 EPRO-AC Ética Br 4	18 MATE-E Matemática I Br 4	28 DEME-D Derecho Mercantil 19 4	42 LODI-E Logística y Distribución 36 4

NÚMERO CORRELATIVO → CÓDIGO
NOMBRE DE ASIGNATURA
PRERREQUISITO → UNIDADES VALORATIVAS

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.