

Licenciatura en Mercadeo.

Semipresencial



UTEC

Universidad Tecnológica de El Salvador





¿Por qué estudiar Licenciatura en Mercadeo?

- El mundo empresarial actual se encuentra inmerso en un universo de negocios con una dinámica cambiante, donde las empresas se ven obligadas a satisfacer las necesidades de sus clientes con rapidez y creatividad; esto demanda que las organizaciones cuenten con profesionales competitivos en el mundo de los negocios, comprometidos con el desarrollo económico y social del país, por lo que la Universidad Tecnológica de El Salvador imparte la carrera de Licenciatura en Mercadeo.

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 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 macroeconómicos.
- Administrar proyectos para optimizar recursos.
- Crear micros, pequeñas y medianas empresas, aplicando el proceso sistemático de planes de negocios.
- Elaborar planes estratégicos de marketing.

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 información 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?

- Director de mercadeo y ventas.
- Director de proyectos.
- Ejecutivo de ventas.
- Gerente de mercadeo.
- Gerente de ventas.
- Gerente de marca.
- Gerente de servicio y atención al cliente.
- Investigador de mercados.
- Asesor de negocios.
- Ejecutivo de cuentas.
- Docente e investigador en el área de mercadeo.
- Gerente de gestión de ONG.
- Gerente de logística y distribución.

Ilustración 2. Malla curricular Licenciatura Mercadeo semipresencial 2021-2025

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES LICENCIATURA EN MERCADO SEMIPRESENCIAL AÑO DE INICIO: 2021										Periodo de 2021-2025
I AÑO		II AÑO		III AÑO		IV AÑO		V AÑO		PROCESO DE GRADUACIÓN
CICLO I	CICLO II	CICLO III	CICLO IV	CICLO V	CICLO VI	CICLO VII	CICLO VIII	CICLO IX	CICLO X	
1 REA-V Realidad Nacional Br 4	5 DEN-V Desarrollo Individual Br 4	9 INFO-V Informática Br 4	14 ETIC-V Ética Br 4	19 MERIN Mercado y Finanzas Br 4	24 ESCO-V Estudio de la Constitución Br 4	29 DEME-V Derecho Mercantil Br 4	34 ECCE-N Economía Empresarial Br 4	39 TENE-N Tendencias Económicas Br 4	42 CREA-V Creación de Empresas Br 4	PROCESO DE GRADUACIÓN
2 ADM-V Administración I Br 4	6 ANAD-V Análisis Administrativo Br 4	10 INME-N Investigación de Mercados Br 4	15 PSEM-V Psicología Empresarial Br 4	20 EEPN Estrategia del Producto Br 4	25 MESE-N Mercadotecnia de Servicios Br 4	30 MESO-N Mercadotecnia Social Br 4	35 MERG-N Mercadotecnia Global Br 4	40 FEPR-V Formulación y Evaluación de Proyectos Br 4	43 PLAE-V Planeación Estratégica Br 4	
3 COFI-N Contabilidad Financiera I Br 4	7 MERCIN Mercadotecnia I Br 4	11 MERCIN Mercadotecnia II Br 4	16 ACOM-N Análisis del Consumidor Br 4	21 ARHUV Administración de Recursos Humanos Br 4	26 PROV-N Promoción de Ventas Br 4	31 DEVIN Gestión de Ventas I Br 4	36 DEVIN Gestión de Ventas II Br 4	40 LOGN Logística y Distribución Br 4	44 CONSN Consultoría de Mercadotecnia Br 4	PROCESO DE GRADUACIÓN
4 SETA-V Seminario Taller de Competencias Br 4	8 COCI-N Contabilidad de Costos I Br 4	12 EXDE-V Examen Oral y Escrito de Inglés I Br 4	17 MATI-V Matemática I Br 4	22 MAFV Matemática Financiera Br 4	27 ESTI-V Estadística Br 4	32 CYCO-N Créditos y Cobros Br 4	37 ADDO-N Administración de Compras Br 4	41 GERAN Gestión de Recursos Humanos Br 4		
		13 INGI-V Inglés I Br 4	18 INGI-V Inglés II Br 4	23 COEL-N Comercio Electrónico Br 4	28 COME-V Comunicación Empresarial Br 4	33 GEPU-V Gestión Pública Br 4				PROCESO DE GRADUACIÓN
ASIGNATURAS QUE SE PUEDEN PROGRAMAR EN CICLO EXTRAORDINARIO										
CICLO I	CICLO II	CICLO III	CICLO IV	CICLO V	CICLO VI	CICLO VII	CICLO VIII	CICLO IX	CICLO X	
1 REA-V Realidad Nacional Br 4	5 DEN-V Desarrollo Individual Br 4	9 INFO-V Informática Br 4	13 INGI-V Inglés I Br 4	18 INGI-V Inglés II Br 4	24 ESCO-V Estudio de la Constitución Br 4	29 DEME-V Derecho Mercantil Br 4	34 ECCE-V Economía Empresarial Br 4	39 TENE-N Tendencias Económicas Br 4	42 CREA-V Creación de Empresas Br 4	
2 ADM-V Administración I Br 4	7 MERCIN Mercadotecnia I Br 4	12 EXDE-V Examen Oral y Escrito de Inglés I Br 4	14 ETIC-V Ética Br 4	23 COEL-N Comercio Electrónico Br 4	29 DEME-V Derecho Mercantil Br 4	34 ECCE-V Economía Empresarial Br 4	39 TENE-N Tendencias Económicas Br 4	42 CREA-V Creación de Empresas Br 4		
NÚMERO CORRELATIVO: ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ PRE-REQUISITO: ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Br = Bachillerato Según art. 13 del RGLES: Las instituciones de educación superior podrán impartir materias en un ciclo extraordinario, el cual deberá tener como equivalente el tiempo que se establece en el inciso 2° del Art.5 de la Ley, con una carga académica máxima de 6 unidades valorativas por cada estudiante. Las asignaturas a impartirse en el ciclo extraordinario serán aquellas que no requieran un periodo prolongado de actividad académica, las que deberán establecerse en el respectivo plan de estudios.										

6.4 Malla curricular.

Proceso de Graduación: Es el conjunto de actividades académicas que desarrolla el egresado, de acuerdo con la modalidad de cada ES, con la asesoría de un docente asesor(a) asesor(a).