



**LICENCIATURA EN  
MERCADEO NO PRESENCIAL**

**DECÍDETE, FÓRMATE Y LIDERA**

**Universidad Tecnológica  
de El Salvador**



# ¿POR QUÉ ESTUDIAR LICENCIATURA EN MERCADEO NO PRESENCIAL?

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 No Presencial.

## 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 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.

- »»» 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.

# PENSUM

| I AÑO  |   | II AÑO  |  | III AÑO   |   | IV AÑO  |  | V AÑO  |   | P<br>R<br>O<br>C<br>E<br>S<br>O<br><br>D<br>E<br>G<br>R<br>A<br>D<br>U<br>A<br>C<br>I<br>O<br>N |
|--|---|---|--|---|---|---|--|--|---|---|
| CICLO I  | CICLO II                                    | CICLO III   | CICLO IV                                     | CICLO V   | CICLO VI  | CICLO VII                                     | CICLO VIII                                     | CICLO IX   | CICLO X   |   |
| 1 REA1-V<br>Realidad Nacional<br>Br 4                | 5 DEN-V<br>Desarrollo Individual<br>Br 4    | 9 FILO-V<br>Filosofía<br>Br 4                             | 14 EPRO-V<br>Ética<br>Br 4                   | 19 MEF-V<br>Mercadeo y Finanzas<br>16 4                 | 24 ESCO-V<br>Estudio de la Constitución<br>Br 4 | 29 DEME-V<br>Derecho Mercantil<br>24 4        | 34 ECOE-V<br>Economía Empresarial<br>22 4      | 38 TENE-V<br>Tendencias Económicas<br>34 4                 | 42 CREA-V<br>Creación de Empresas<br>39 4         |   |
| 2 ADM1-V<br>Administración I<br>Br 4                 | 6 ANAD-V<br>Análisis Administrativo<br>2 4  | 10 INME-V<br>Investigación de Mercados<br>7 4             | 15 PSEM-V<br>Psicología Empresarial<br>6 4   | 20 ESTP-V<br>Estrategia del Producto<br>15 4            | 25 MESE-V<br>Mercadotecnia de Servicios<br>20 4 | 30 MESO-V<br>Mercadotecnia Social<br>25 4     | 35 MERC-V<br>Mercadotecnia Global<br>30 4      | 39 FEPS-V<br>Formulación y Evaluación de Proyectos<br>35 4 | 43 PLAE-V<br>Planeación Estratégica<br>40 4       |   |
| 3 GOF1-V<br>Contabilidad Financiera I<br>Br 4        | 7 MERC-V<br>Mercadotecnia I<br>Br 4         | 11 MERC2-V<br>Mercadotecnia II<br>7 4                     | 16 ACON-V<br>Análisis del Consumidor<br>11 4 | 21 ARRH-V<br>Administración de Recursos Humanos<br>15 4 | 26 PROV-V<br>Promoción de Ventas<br>20 4        | 31 GEV1-V<br>Gerencia de Ventas I<br>26 4     | 36 GEV2-V<br>Gerencia de Ventas II<br>31 4     | 40 LOD1-V<br>Logística y Distribución<br>36 4              | 44 CONH-V<br>Consultoría de Mercadotecnia<br>40 4 |   |
| 4 STCA-V<br>Seminario Taller de Competencias<br>Br 4 | 8 CDC1-V<br>Contabilidad de Costos I<br>3 4 | 12 EXOE-V<br>Expresión Oral y Escrita del Español<br>Br 4 | 17 MATE-V<br>Matemática I<br>Br 4            | 22 MATE-F-V<br>Matemática Financiera<br>17 4            | 27 ESTE-V<br>Estadística<br>22 4                | 32 CYCO-V<br>Créditos y Cobros<br>20 4        | 37 ADCC-V<br>Administración de Compras<br>32 4 | 41 GERA-V<br>Gerencia Agrícola<br>36 4                     |   |   |
|  |   | 13 ING1-V<br>Inglés I<br>Br 4                             | 18 ING2-V<br>Inglés II<br>13 4               | 23 INF1-V<br>Informática<br>Br 4                        | 28 COME-V<br>Comunicación Empresarial<br>21 4   | 33 GRPJ-V<br>Creatividad Publicitaria<br>28 4 |  |  |   |   |
| 16 U.V.<br>16 U.V.                                   | 16 U.V.<br>32 U.V.                          | 20 U.V.<br>32 U.V.  | 20 U.V.<br>72 U.V.                           | 20 U.V.<br>92 U.V.                                      | 20 U.V.<br>112 U.V.                             | 20 U.V.<br>132 U.V.                           | 16 U.V.<br>148 U.V.                            | 16 U.V.<br>164 U.V.  | 12 U.V.<br>176 U.V.                               |   |

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

|                                       |  |   |                               |                                   |  |   |   |
|---------------------------------------|--|---|-------------------------------|-----------------------------------|--|---|---|
| 1 REA1-V<br>Realidad Nacional<br>Br 4 | 5 DEN-V<br>Desarrollo Individual<br>Br 4 | 9 FILO-V<br>Filosofía<br>Br 4                             | 13 ING1-V<br>Inglés I<br>Br 4 | 17 MATE-V<br>Matemática I<br>Br 4 | 22 MATE-F-V<br>Matemática Financiera<br>17 4 | 24 ESCO-V<br>Estudio de la Constitución<br>Br 4 | 34 ECOE-V<br>Economía Empresarial<br>22 4     |
| 2 ADM1-V<br>Administración I<br>Br 4  | 7 MERC-V<br>Mercadotecnia I<br>Br 4      | 12 EXOE-V<br>Expresión Oral y Escrita del Español<br>Br 4 | 14 EPRO-V<br>Ética<br>Br 4    | 18 ING2-V<br>Inglés II<br>13 4    | 23 INF1-V<br>Informática<br>Br 4             | 29 DEME-V<br>Derecho Mercantil<br>24 4          | 40 LOD1-V<br>Logística y Distribución<br>36 4 |

NÚMERO CORRELATIVO:

PRENDE GESTO:



Proceso de Graduación es el conjunto de actividades académicas que conforman el egreso, de acuerdo con la modalidad de cada IES, con la asesoría de un Comité Asesorizado.

