



UPID

La educación es la fuente del crecimiento humano para el éxito

LICENCIATURA EN GESTION DE MERCADEO

Esta carrera está dirigida a desarrollar un profesional dedicado al manejo de la comercialización de productos y servicios tanto a nivel nacional como a mercados internacionales con un criterio técnico científico que le permite interactuar con la administración, el personal operativo y los consumidores o usuarios de bienes y servicios.

PERIODO 1

PRE-REQUISITOS	CLAVE	ASIGNATURA	CR.	HT.	HP.
	ADM-113	ADMINISTRACION DE EMPRESAS I	3	2	2
	FIL-114	ORIENTACION Y UNIVERSIDAD SALUDABLE	1	1	0
	HIST-120	HISTORIA SOCIAL DOMINICANA	2	2	0
	LET-111	LETRAS I	3	2	2
	MAT-112	MATEMATICAS I	4	2	4
	VEN-121	TECNICAS DE VENTAS I	3	2	2
			16	11	10

PERIODO 2

PRE-REQUISITOS	CLAVE	ASIGNATURA	CR.	HT.	HP.
ADM-113	ADM-123	ADMINISTRACION DE EMPRESAS II	3	2	2
	ECN-259	ECONOMIA GENERAL	3	2	2
LET-111	LET-121	LETRAS II	3	2	2
MAT-112	MAT-122	MATEMATICAS II	4	2	4
VEN-121	VEN-131	TECNICAS DE VENTAS II	3	2	2
			16	10	12

PERIODO 3

PRE-REQUISITOS	CLAVE	ASIGNATURA	CR.	HT.	HP.
ADM-123	ADM-134	ADMINISTRACION DE VENTAS I	3	2	2
	INF-129	TICS APLICADAS	4	2	4
	LET-171	REDACCION DE INFORMES Y DE NEGOCIOS	2	2	1
MAT-122	MAT-132	MATEMATICAS FINANCIERAS	4	2	3
	MER-125	MERCADEO I	3	2	2
			16	10	12

PERIODO 4

PRE-REQUISITOS	CLAVE	ASIGNATURA	CR.	HT.	HP.
ADM-134	ADM-237	ADMINISTRACION DE VENTAS II	3	2	2
ADM-134	ADM-238	ADMINISTRACION FINANCIERA	3	2	2
	CON-118	CONTABILIDAD I	4	2	4
MER-125	MER-135	MERCADEO II	3	2	2
MER-125	MER-145	COMPORTAMIENTO Y ATENCION AL CONSUMIDOR	2	2	1
			15	10	11

PERIODO 5

PRE-REQUISITOS	CLAVE	ASIGNATURA	CR.	HT.	HP.
	ADM-143	EVALUACION DEL RENDIMIENTO DEL VENDEDOR	3	2	2
CON-118	CON-128	CONTABILIDAD II	4	2	4
MAT-122	EST-249	ESTADISTICA I	3	2	2
VEN-131	MER-164	TECNICAS Y TALLER DE PROMOCION	3	2	2
	SOC-111	SOCIOLOGIA	2	1	2
			15	9	12

PERIODO 6

PRE-REQUISITOS	CLAVE	ASIGNATURA	CR.	HT.	HP.
CON-128	CON-185	CONTABILIDAD DE COSTOS	4	2	4
ECN-259	ECN-430	ANALISIS ECONOMICO Y GLOBALIZACION	3	2	2
EST-249	EST-259	ESTADISTICA II	4	3	2
	MER-174	PUBLICIDAD	3	2	2
	SOC-150	ESPIRITU EMPRENDEDOR	2	1	2
			16	10	12

PERIODO 7

PRE-REQUISITOS	CLAVE	ASIGNATURA	CR.	HT.	HP.
ECN-259	ECN-251	MICROECONOMIA	3	2	2
ECN-259	ECN-261	MACROECONOMIA	3	2	2
ECN-430	MER-325	SEMINARIO SOBRE MERCADEO	2	1	2
MER-135	MER-335	COMERCIO INTERNACIONAL	2	1	2
	PSI-120	PSICOLOGIA GENERAL	3	2	2
	SOC-131	METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION	3	2	2
			16	10	12

PERIODO 8

PRE-REQUISITOS	CLAVE	ASIGNATURA	CR.	HT.	HP.
	ADM-273	GERENCIA DE MARCA	2	1	2
	ELE-003	ELECTIVA-1 MERCADEO	2	2	0
	MER-154	DISEÑO Y DESARROLLO DEL PROD. Y TALLER LANZ.	4	2	4
SOC-131	MER-184	INVESTIGACION DE MERCADO	3	2	2
MER-135	MER-341	MERCADEO DE SERVICIOS	2	1	2
	MER-425	SEM. TALLER DE COMERCIO EXTERIOR	2	1	2
			15	9	12

PERIODO 9

PRE-REQUISITOS	CLAVE	ASIGNATURA	CR.	HT.	HP.
	ADM-271	GESTION AMBIENTAL	2	1	2
	COM-132	RELACIONES PUBLICAS Y COMUNICACIONES	3	2	2
	DER-268	DERECHO COMERCIAL Y TRIBUTARIO	3	2	2
	ELE-004	ELECTIVA-2 MERCADEO	2	2	0
MER-154	MER-264	CANALES DE DISTRIBUCION Y TALLER	4	2	4
MER-135	MER-351	MARKETING AGROPECUARIO	2	1	2
			16	10	12

PERIODO 10

PRE-REQUISITOS	CLAVE	ASIGNATURA	CR.	HT.	HP.
CON-128	CON-386	PRESUPUESTO EMPRESARIAL	3	2	2
	ECN-399	FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS I	3	2	2
	MER-361	TALLER MERCADEO POLITICO Y SOCIAL	2	1	2
	MER-371	SEMINARIO TALLER DE MERCADEO FARMACEUTICO	2	1	2
	PSI-197	PSICOLOGIA APLICADA A LAS VENTAS	3	2	2
			13	8	10

PERIODO 11

PRE-REQUISITOS	CLAVE	ASIGNATURA	CR.	HT.	HP.
ADM-123	ADM-146	SISTEMAS DE GESTION Y CONTROL DE CALIDAD	3	2	2
	ECN-255	POLITICA DE PRECIOS	2	1	2
ECN-399	ECN-410	FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS II	3	2	2
SOC-131	SOC-221	SEMINARIO DE INVESTIGACION	3	2	2
			11	7	8

PERIODO 12

PRE-REQUISITOS	CLAVE	ASIGNATURA	CR.	HT.	HP.
	FIL-413	ETICA PROFESIONAL	2	1	2
	GRA-001	TRABAJO DE GRADO	6	4	4
			8	5	6

TOTALES FINALES

TITULO QUE SE OTORGA	LICENCIATURA EN GESTION DE MERCADEO
TOTAL DE CREDITOS	173
TOTAL DE HORAS	5520
TOTAL DE HARAS TEORICAS	108
TOTAL HORAS PRACTICAS	130
TOTAL DE ASIGNATURAS	60

PERFIL DEL EGRESADO:

El egresado de la Licenciatura en Gestión de Mercadeo de UPID, será un profesional que por su preparación académica, tendrá una gran fortaleza en la identificación de clientes e investigación de mercados, en comercialización y administración de mercadeo y venta de productos y servicios de toda índole. Tiene un fuerte conocimiento de costos nacionales e internacionales de comercialización, convenios, logística local e internacional, y del comercio electrónico. Una vez conociendo las necesidades de su consumidor y como cubrirlas, podrá implementar planes atractivos y convenientes en la realización de las campañas de publicidad, promoción y estrategias de ventas.