

Licenciatura en Mercadeo.

Virtual



UTE**C**

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.

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.



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR
 FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
 LICENCIATURA EN MERCADEO. MODALIDAD NO PRESENCIAL
 VIGENCIA DEL PLAN DE ESTUDIO: Del 01-2023 al 02-2027

6.3 Malla Curricular



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE EL SALVADOR
 FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
 LICENCIATURA EN MERCADEO. MODALIDAD NO PRESENCIAL.
 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-V Realidad Nacional Br 4	5 DEIN-V Desarrollo Individual Br 4	9 FILO-V Filosofía Br 4	14 EPRO-V Ética Br 4	19 MEFI-V Mercadeo y Finanzas 16 4	24 ESCO-V Estudio de la Constitución Br 4	29 DEME-V Derecho Mercantil 24 4	34 ECOE-V Economía Empresarial 22 4	38 TENE-V Tendencias Económicas 34 4	42 GREA-V Creación de Empresas 39 4
2 ADM1-V Administración I Br 4	6 ANAD-V Análisis Administrativo 2 4	10 INME-V Investigación de Mercados 7 4	15 PSEM-V Psicología Empresarial 6 4	20 ESTP-V Estrategia del Producto 10 4	25 MESE-V Mercadotecnia de Servicios 20 4	30 MESO-V Mercadotecnia Social 25 4	35 MERG-V Mercadotecnia Global 30 4	39 FEPS-V Formulación y Evaluación de Proyectos 35 4	43 PLAE-V Planeación Estratégica 40 4
3 COF1-V Contabilidad Financiera I Br 4	7 MERC-V Mercadotecnia I Br 4	11 MERC2-V Mercadotecnia II 7 4	16 ACON-V Análisis del Consumidor 11 4	21 ARHU-V Administración de Recursos Humanos 15 4	26 PROV-V Promoción de Ventas 20 4	31 GEV1-V Gerencia de Ventas I 26 4	36 GEV2-V Gerencia de Ventas II 31 4	40 LODL-V Logística y Distribución 36 4	44 CONM-V Consultoría de Mercadotecnia 40 4
4 STCA-V Seminario Taller de Competencias Br 4	8 CDC1-V Contabilidad de Costos I 3 4	12 EXOE-V Expresión Oral y Escrita del Español Br 4	17 MATE-V Matemática I Br 4	22 MATF-V Matemática Financiera 17 4	27 ESTE-V Estadística 22 4	32 CYCO-V Créditos y Cobros 26 4	37 ADCO-V Administración de Compras 32 4	41 GERA-V Gerencia Agroindustrial 36 4	
		13 ING1-V Inglés I Br 4	18 ING2-V Inglés II 13 4	23 INF1-V Informática Br 4	28 COME-V Comunicación Empresarial 21 4	33 CRPU-V Creatividad Publicitaria 28 4			
16 U.V. 16 U.V.	16 U.V. 32 U.V.	20 U.V. 52 U.V.	20 U.V. 72 U.V.	20 U.V. 92 U.V.	20 U.V. 112 U.V.	20 U.V. 132 U.V.	16 U.V. 148 U.V.	16 U.V. 164 U.V.	12 U.V. 176 U.V.

P R O C E S O D E G R A D U A C I Ó N

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

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

NÚMERO CORRELATIVO: ---

PRERREQUISITO: ---

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 asesor de graduación.