



Licenciatura en Mercadeo

Plan 2014

Ciclo I		Ciclo II		Ciclo III		Ciclo IV		Ciclo V		Ciclo VI		Ciclo VII		Ciclo VIII		Ciclo IX		Ciclo X	
1	020163	5	020164	9	090267	13	020251	17	110259	21		25		29		33	100203	37	020259
Teoría Gerencial I		Teoría Gerencial II		Fundamentos de Psicología		Gestión de la Imagen y las Relaciones Públicas		Técnicas de Expresión		Electiva Humística I		Electiva Humanística II		Electiva Social		Ética Profesional		Desarrollo de Habilidades Directivas	
	3	1	3	20 UV	3	30 UV	3	50 UV	3	30 UV	3	30 UV	3	30 UV	3	50 UV	3	100 UV	3
2	060115	6	060116	10	060166	14	020238	18	060167	22	020232	26	020193	30	020194	34	040176	38	020260
Introducción a la Economía I		Introducción a la Economía II		Economía Empresarial		Fundamentos de Mercadeo		Entorno Económico de los Negocios		Gerencia de Ventas		Estrategia Publicitaria		Gerencia de Marca		Legislación Aplicada al Mercadeo		Gestión de Relaciones con los Clientes	
	4	2	4	6,8	4	5	4	6	4	16	4	15,17	4	22	4	100 UV	4	100 UV	4
3	020165	7	020166	11	020228	15	090268	19	020226	23	020252	27	020253	31	020255	35	020257	39	020261
Contabilidad Financiera I		Contabilidad Financiera II		Administración de Costos		Comportamiento del Consumidor		Técnicas y Supervisión de Ventas		Mercadeo en el Punto de Venta		Logística y Distribución Comercial		Comercio y Negocios Internacionales		Mercadeo Internacional		Tópicos Selectos en Mercadeo	
	4	3	4	7	4	9	4	13	4	9	4	23	4	14,18	4	31	4	120 UV	4
4	010108	8	010109	12	010111	16	020250	20	020239	24	010148	28	020254	32	020256	36	020258	40	020262
Matemática I		Matemática II		Estadística Aplicada		Finanzas en Mercadeo		Investigación de Mercados		Aplicaciones Estadísticas al Mercadeo		Inteligencia de Mercados		Análisis y Planeamiento Estratégico en Mercadeo		Plan de Mercadeo I		Plan de Mercadeo II	
	5	4	5	4	5	11	5	12,14	5	20	5	80 UV	5	18	5	32	5	30,36	5

PROCESO DE GRADUACIÓN

Número correlativo	Código
Nombre de la asignatura	
Prerrequisito	UV