



# Comercialización (Marketing)

Resolución Ministerial 1017/02 - Nota DNGU 650/07

Título de Grado: Licenciado en Comercialización con orientación en Marketing



EDUCACION  
DISTRIBUIDA

## PLAN DE ESTUDIO

### 1° Semestre

Administración  
Herramientas Matemáticas I -Algebra-  
Comportamiento del Consumidor  
Idioma Extranjero I  
Sociología General  
Desarrollo Emprendedor

### 2° Semestre

Marketing I  
Herramientas Matemáticas II - Análisis -  
Métodos y Técnicas de Investigación Social  
Recursos Informáticos  
Teoría de la Comunicación  
Idioma Extranjero II

### 3° Semestre

Investigación de Mercados  
Economía I  
Marketing II  
Comunicación Organizacional  
Herramientas Matemáticas III -Estadística I-  
Idioma Extranjero III

### 4° Semestre

Economía II  
Herramientas Matemáticas IV -Investigación  
Operativa-  
Publicidad  
Ética y Deontología Profesional  
Estrategia  
Idioma Extranjero IV

### 5° Semestre

Técnicas y Estrategias de Comercialización  
Análisis Cuantitativo Financiero  
Herramientas Matemáticas V -Estadística II-  
Marco Legal de las Organizaciones  
Contabilidad Básica y de Gestión  
Idioma Extranjero V

### 6° Semestre

Seminario de Práctica de Comercialización  
Marketing Internacional  
Grupo y Liderazgo  
Idioma Extranjero VI  
Logística  
Formulación y Evaluación de Proyectos  
EFIP I

**Título de Pre Grado: Analista Universitario de  
Mercado y Estrategias de Comercialización**

### 7° Semestre

Emprendimientos Universitarios  
Estrategias de Comunicaciones Integradas  
Marketing de Servicios  
Práctica Profesional de Comercialización

### 8° Semestre

Formación de Precios  
Seminario Final de Comercialización  
Herramientas Matemáticas VI -Modelos de Simulación-  
Opinión Pública y Comportamiento Político Electoral  
EFIP II

Materia electiva I  
Materia electiva II  
Práctica solidaria

Examen suficiencia de idiomas

### Perfil del Egresado

La Universidad Empresarial Siglo 21 responde a través de su Licenciatura en Comercialización a las necesidades que plantean las empresas modernas en el área de Marketing.

Los estudiantes egresan con habilidades y conocimientos para estudiar los fenómenos del consumidor, la oferta y la demanda, avalados por fundamentos científicos que les permiten analizar estructuras y funcionamiento de los mercados, tanto desde el punto de vista cuantitativo como cualitativo.

En ese contexto, saben diseñar estrategias y acciones, fijar pautas para la toma de decisiones ejecutivas, analizar las oportunidades de mercado para mejorar el posicionamiento de la empresa y dominan técnicas de conducción grupal, avalados por principios éticos que les permitirán desenvolverse con idoneidad en los más exigentes ámbitos laborales regionales, nacionales e internacionales. Como Licenciado en Comercialización (Marketing) estarás capacitado para:

- Diseñar estrategias y acciones comerciales.
- Estudiar y analizar los fenómenos del consumo en base a fundamentos teórico- metodológicos.
- Analizar estructuras y funcionamientos de los mercados.
- Trabajar en equipos interdisciplinarios junto a otras áreas de la empresa u organización.

### Alcance del título

Principales áreas de desarrollo de un Licenciado en Comercialización (Marketing):

- Pymes, Medianas Empresas, Grandes Empresas y Multinacionales.
- Departamento de Marketing o Área Comercial de todo tipo de organizaciones.
- Como líder encargado o gerente de producto.
- Como profesional independiente en tareas de consultoría, asesorando a las empresas en áreas específicas.

