

COMERCIALIZACIÓN (Res. Min. N° 223/95)

Título: **Lic. en Comercialización** / Título Intermedio: Analista Universitario en Comercialización (3 años)

La carrera capacita a sus alumnos para que puedan ejercer su profesión con éxito en empresas, atendiendo las necesidades de mercados globalizados, con demandas cada vez más exigentes.

Competencias

Planificar, ejecutar y controlar la estrategia y acción comercial de empresas de bienes y servicios. Fijar estrategias sobre desarrollos y lanzamientos de productos y servicios, así como las políticas y métodos de comercialización. Realizar estudios correspondientes a políticas de precios, publicidad, promoción y desarrollo de canales de distribución de productos y servicios. Realizar investigaciones de mercado, de competitividad y de calidad de servicio. Planificar, implementar y ejecutar políticas de venta de productos o servicios.

Campo laboral

Empresas públicas y privadas, locales, nacionales o internacionales, en funciones de dirección, ejecutivas o de asesoramiento, ya sea en relación de dependencia o en forma autónoma. Organismos de investigación nacionales e internacionales. Consultoría de empresas en el ámbito de su competencia.

Primer año

Primer Semestre

- Administración
- Comercio Internacional
- Comercialización
- Economía I

Segundo Semestre

- Introducción a las Ciencias Sociales
- Contabilidad I
- Análisis Matemático

Segundo año

Tercer Semestre

- Estadística
- Derecho I
- Sociología
- Economía II

Cuarto Semestre

- Costos
- Derecho II
- Comportamiento del Consumidor
- Economía III

Tercer año

Quinto Semestre

- Estadística II
- Comunicación Publicitaria
- Política de Productos
- Electiva

Sexto Semestre

- Investigación de Mercados
- Política de Precios
- Canales de Distribución
- Dirección de Ventas

Cuarto año

Séptimo Semestre

- Dirección y Alianzas Estratégicas
- Formulación y Evaluación de Proyectos
- Electiva
- Electiva

Octavo Semestre

- Negociaciones
- Electiva
- Electiva
- Trabajo Final