

LICENCIATURA EN COMERCIALIZACIÓN Y GESTIÓN DE NEGOCIOS

TÍTULO

LICENCIADO EN COMERCIALIZACIÓN Y GESTIÓN DE NEGOCIOS

Aprobada por Resolución N° 328/13 del Ministerio de Educación de la Nación.

TÍTULO INTERMEDIO

ANALISTA EN COMERCIALIZACIÓN Y GESTIÓN DE NEGOCIOS (3 años)

Aprobada por Resolución N° 328/13 del Ministerio de Educación de la Nación.

DURACIÓN

4 años

ALCANCES DEL ANALISTA EN COMERCIALIZACIÓN Y GESTIÓN DE NEGOCIOS

- Desempeñarse en actividades técnicas y auxiliares relacionadas con el área administrativo-comercial de empresas de producción de bienes o prestación de servicios.
- Participar en la gestión de especialistas de grado, en el diseño de nuevas propuestas en la comercialización y vinculación estratégica con otras organizaciones.
- Conformar equipos técnicos de trabajo de distintas áreas de la organización con el fin de desarrollar nuevas perspectivas de gestión administrativa que faciliten la resolución de problemas a partir de la mejora en la calidad y en el aumento de la productividad.
- Actuar como auxiliar del área administrativo-contable con sólidos conocimientos de las herramientas computarizadas.
- Desempeñarse como auxiliar de profesionales graduados en Ciencias Económicas y en Ciencias Jurídicas y Sociales, en la tramitación ante organismos de seguridad industrial, higiene laboral, sindicales, previsionales y tributarios.
- Elaborar la información de base para el establecimiento de las políticas de "marketing" y controlar la acción publicitaria.
- Gestionar el proceso de logística comercial.
- Planificar y dirigir las actuaciones de "merchandising" en el establecimiento comercial.
- Gestionar las operaciones de compraventa de productos y/o servicios.

ALCANCES DEL LICENCIADO EN COMERCIALIZACIÓN Y GESTIÓN DE NEGOCIOS

- Identificar las necesidades humanas, deseos, demandas, ofertas a través de procesos de investigación y el logro de objetivos de gestión empresarial.
- Administrar la mezcla de Marketing para obtener un eficiente manejo del producto, precio, plaza y promoción en función de las características del mercado.

- Aplicar técnicas de venta que permitan el intercambio de productos y servicios por unidades monetarias entre vendedor y cliente.
- Administrar fundamentos técnicos del Marketing para tener conocimiento global de los principios, leyes y teoremas de la Mercadotecnia.
- Incorporar técnicas de gestión en la especialidad del profesional con titulación final.
- Analizar y aplicar la publicidad y promoción para lograr los objetivos del mercado de la empresa.
- Gestionar los servicios de seguros para crear condiciones de valor agregado a los servicios de la empresa.
- Caracterizar el comercio exterior desde la perspectiva de la exportación de productos de elaboración nacional, en función del entorno internacional.
- Programar información financiera con el fin de estimar resultados futuros, aplicando herramientas estadísticas.
- Utilizar la información financiera por parte de la gerencia para sustentar la toma de decisiones, utilizando técnicas gerenciales modernas.
- Utilizar normas, metodologías y procedimientos adecuados para la consolidación de la información financiera.

PLAN DE ESTUDIO

		ASIGNATURA	Correlatividad	Horas	
PRIMER AÑO				Sem	Totales
Primer Cuatrimestre					
1	Introducción al Marketing			4	64
2	Métodos Cuantitativos			6	96
3	Taller de Lecto-Escritura			2	32
4	Taller de Oratoria y Presentación Profesional			2	32
5	Gestión Contable de la Empresa			6	96
11	Ingles I			3	48
Segundo Cuatrimestre					
6	Microeconomía			5	80
7	Estructura Económica Mundial y Regional			5	80
8	Informática Aplicada			4	64
9	Administración Estratégica			4	64
10	Análisis Matemático I			4	64
11	Ingles I			3	48
SEGUNDO AÑO					
Primer Cuatrimestre					
12	Estadística			3	48
13	Gestión de Calidad Empresarial			5	80
14	Macroeconomía		6	4	64
15	Análisis del Comportamiento del Consumidor			5	80
16	Aspectos Legales de los Negocios		11	5	80
22	Ingles II			3	48

Segundo Cuatrimestre				
17	Matemática Financiera	2	2	32
18	Gestión de Ventas	1 y 15	4	64
19	Investigación de Mercados	6,12,15	4	64
20	Técnicas Gerenciales y de Negociación	4 y 9	5	80
21	Seminario: Estrategias de Desarrollo Comercial	5 y 9	5	80
22	Inglés II	11	3	48
TERCER AÑO				
Primer Cuatrimestre				
23	Marketing Internacional	7	4	64
24	Gestión Financiera de la Empresa	5 y 17	5	80
25	Gestión de Proyectos Socio-Productivos	5 y 20	2	32
26	Nuevas Tecnologías y Sistemas de Información Aplicadas al Marketing	8 y 19	4	64
27	Marketing de Servicios	1,15 y 19	4	64
32	Inglés III		3	48
Segundo Cuatrimestre				
28	Marketing de Producto y Política de Precio	19 y 26	4	64
29	Comunicación Organizacional	15 y 20	4	64
30	Desarrollo de Recursos Humanos	13	6	96
31	Comunicaciones Integradas en Marketing	15 y 26	4	64
32	Inglés III	22	3	48

CUARTO AÑO				
Primer Cuatrimestre				
33	Marketing Aplicado a Desarrollos Locales I	27 y 28	4	64
34	Logística y Canales de Distribución	19,26 y 28	4	64
35	Marketing Estratégico	9 y 28	4	64
39	Inglés IV	32	3	48
40	Portugués		3	48
41	Seminario de Práctica Profesional	27, 29 y 34	3	48
Segundo Cuatrimestre				
36	Managment Científico	29 y 31	4	64
37	Marketing Aplicado a Desarrollos Locales II	33 y 34	4	64
38	Marketing Aplicado a Pymes	21 y 35	4	64
39	Inglés IV	32	3	48
40	Portugués		3	48



41	Seminario de Práctica Profesional	27, 29 y 34	4	64
----	-----------------------------------	-------------	---	----

MODALIDAD DE CURSADO

Presencial. Para mayores precisiones en los horarios y días de cursado, consultar en las respectivas sedes académicas.

REQUISITOS PARA INGRESO

Solicitud con datos personales

- 2 fotocopias del DNI.
- 4 fotos 3x3 color.
- Fotocopia de partida de nacimiento.
- Constancia de alumno regular del último año del colegio secundario, fotocopia legalizada del certificado de estudios secundarios o constancia del certificado en trámite.
- Constancia de CUIL/CUIT.
- Fotocopia de una factura de algún servicio (luz, gas, cable, etc.) Dicha factura puede estar a nombre de alguno de los padres o tutores del aspirante sin importar que sean de otra localidad.
- Fotocopia de la matrícula.

ESTA CARRERA SE DICTA EN:

Centro Regional Gualeguaychú

Luis N. Palma 1125/Camila Nievas 68

2820 - Gualeguaychú - E. Ríos

Tel./fax: 03446-426852/435312

Email: crg@ucu.edu.ar

Horario de atención: lunes a viernes de 9 a 12 y de 16 a 20 horas